



POSGRADOS

MAESTRÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

RPC-SO-30-NO.503-2019

OPCIÓN DE TITULACIÓN:
INFORMES DE INVESTIGACIÓN

TEMA:
FACTORING COMO
HERRAMIENTA DE LIQUIDEZ Y
SU IMPACTO EN LA
RENTABILIDAD DE LOS
CLIENTES DE CORPEI CAPITAL
PERIODO 2020-2021

AUTOR(ES)
CARMEN CRISTINA ALTAMIRANO CUJILEMA

DIRECTOR:
LORENA FERNANDA GUERRERO SARZOSA

QUITO – ECUADOR
2023

Autor(es):



Carmen Cristina Altamirano Cujilema

Ingeniera Comercial

Candidata a Magíster en Contabilidad y Auditoría por la
Universidad Politécnica Salesiana – Sede Quito.

caltamiranoc@est.ups.edu.ec

Dirigido por:



Lorena Fernanda Guerrero Sarzosa

Licenciada en Contabilidad y Auditoría CPA

Magíster en Auditoría Integral

lguerreros@ups.edu.ec

Todos los derechos reservados.

Queda prohibida, salvo excepción prevista en la Ley, cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública y transformación de esta obra para fines comerciales, sin contar con autorización de los titulares de propiedad intelectual. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual. Se permite la libre difusión de este texto con fines académicos investigativos por cualquier medio, con la debida notificación a los autores.

DERECHOS RESERVADOS

2023 © Universidad Politécnica Salesiana.

QUITO– ECUADOR – SUDAMÉRICA

Carmen Cristina Altamirano Cujilema

***FACTORING COMO HERRAMIENTA DE LIQUIDEZ Y SU IMPACTO EN
RENTABILIDAD DE LOS CLIENTES DE CORPEI CAPITAL PERIODO 2020 -
2021***

DEDICATORIA

Este informe de investigación está dedicado con gratitud y aprecio a todas las personas de mi entorno cercano, con quienes he compartido experiencias de alegría y dificultad a lo largo de este arduo proceso. Quiero hacer una mención especial a mi amado novio, quien ha sido mi mayor apoyo y motivación, su presencia incondicional, comprensión y amor han sido fundamentales para alcanzar este sueño. Agradezco a todas las personas que me rodean por su compañía y apoyo en este camino hacia el éxito profesional. Este informe es un testimonio de gratitud hacia aquellos que me han acompañado y han sido mi pilar y fortaleza. Sin ustedes, este logro no habría sido posible.

AGRADECIMIENTO

Siempre estaré agradecida a Dios por fortalecerme, mantenerme saludable y darme sabiduría durante mi tiempo como estudiante. A mi querido hermano que ha estado a mi lado en cada paso, pero en especial quiero agradecer a mi madre, quien ha sido y seguirá siendo mi apoyo incondicional; ella ha sido mi roca, guía y mayor motivación, brindándome amor incondicional y dedicación. Su presencia y apoyo han sido fundamentales para mi crecimiento y desarrollo personal. No hay palabras suficientes para expresar mi gratitud hacia ella. Mi madre es mi heroína, confidente y mejor amiga. Siempre ha creído en mí y me ha alentado a perseguir mis sueños con determinación. Le debo todo lo que he logrado hasta ahora, y su influencia continuará guiándome en el futuro.

TABLA DE CONTENIDO

Resumen.....	12
Abstract	13
1. Introducción	14
2. Antecedentes.....	16
2.1 Determinación del problema	23
2.1.1 Problema General	23
2.1.2 Problemas Específicos	23
2.2 Justificación	24
2.2.1 Justificación teórica	24
2.2.2 Justificación Práctica	25
2.3 Objetivos	26
2.3.1 Objetivo General	26
2.3.2 Objetivos Específicos.....	26
3. Marco teórico referencial.....	27
3.1 Marco Teórico	27
3.1.1 Factoring en América latina	27
3.1.2 Factoring en Ecuador.....	33
3.2 Marco conceptual	37
4. Materiales y metodología.....	40
4.1 Enfoque De Investigación.....	40
4.2 Diseño de la Investigación.....	41
4.3 Procedimiento de recolección de datos.....	42
4.3.1 Fuente primaria.....	43
4.3.2 Fuente secundaria	43
4.4 Población y muestra.....	44
4.5 Técnicas e Instrumentos de recolección de Información	44
4.5.1 Técnicas.....	44
4.5.2 Instrumentos	46
4.6 procesamiento y presentación de datos.....	47
4.7 Operacionalización de variables.....	48
5. Resultados y discusión.....	51
5.1 Análisis e interpretación de los resultados	51
5.1.1 Análisis e interpretación de las encuestas	51
5.1.2 Análisis e interpretación de las variables en SPSS.....	67

5.1.3	Análisis Horizontal y Vertical	70
5.1.4	Análisis e interpretación de los Indicadores Financieros	81
5.2	Discusión de los resultados	100
6.	Conclusiones.....	102
7.	Referencias	104
8.	Anexos	106
8.1	Anexo 1.....	106

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 <i>Detalle de los Indicadores financieros aplicados</i>	46
Tabla 2 <i>Operacionalización de variable independiente</i>	49
Tabla 3 <i>Operacionalización de las variables dependientes</i>	50
Tabla 4 <i>Motivo de utilizar factoring</i>	52
Tabla 5 <i>Factores para escoger factoring como fuente de financiamiento</i>	53
Tabla 6 <i>Frecuencia con la que la empresa utiliza el factoring</i>	54
Tabla 7 <i>Diferencias entre factoring y credito tradicional</i>	55
Tabla 8 <i>Beneficios de utilizar el factoring</i>	56
Tabla 9 <i>Contras del uso de factoring</i>	57
Tabla 10 <i>Eficiencia del factoring en la gestión del flujo de efectivo</i>	58
Tabla 11 <i>Influencia del factoring en su relación con sus clientes y proveedores</i>	59
Tabla 12 <i>Tiempo de cobro</i>	60
Tabla 13 <i>Demora en la recaudación de cuentas por cobrar</i>	61
Tabla 14 <i>Formas de buscar liquidez, diferentes al factoring</i>	62
Tabla 15 <i>Recomendación del factoring como herramienta de liquidez</i>	63
Tabla 16 <i>Impacto del factoring en la rentabilidad de la empresa</i>	64
Tabla 17 <i>Estimación de resultados financieros con la utilización del factoring</i>	65
Tabla 18 <i>Obtención de necesarios para cubrir gastos en 2020 y 2021</i>	66
Tabla 19 <i>Tabla ANOVA regresión lineal Factoring y Liquidez SPSS</i>	68
Tabla 20 <i>Tabla de Coeficientes regresión lineal factoring y liquidez SPSS</i>	68
Tabla 21 <i>Tabla ANOVA regresión lineal factoring y rentabilidad SPSS</i>	69
Tabla 22 <i>Tabla de Coeficientes regresión lineal Factoring y rentabilidad SPSS</i>	69
Tabla 23 <i>Análisis horizontal y vertical del Activo</i>	71

Tabla 24 <i>Análisis horizontal y vertical del Pasivo</i>	73
Tabla 25 <i>Análisis horizontal y vertical del Patrimonio</i>	75
Tabla 26 <i>Análisis horizontal y vertical de la cuenta Ingresos</i>	78
Tabla 27 <i>Resumen análisis horizontal del Estado de resultados</i>	80
Tabla 28 <i>Indicadores financieros</i>	82

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 <i>Gráfico estructura de Corpei, 2021</i>	17
Figura 2 <i>Gráfico proceso de factoring a través de pago directo</i>	18
Figura 3 <i>Gráfico proceso de factoring con aceptación</i>	18
Figura 4 <i>Ecuación 3 fórmula de regresión logística</i>	32
Figura 5 <i>Gráfico Motivo de utilizar factoring</i>	52
Figura 6 <i>Gráfico de factores para escoger factoring como fuente de financiamiento</i>	53
Figura 7 <i>Gráfico frecuencia con la que la empresa utiliza el factoring</i>	54
Figura 8 <i>Gráfico diferencias entre factoring y credito tradicional</i>	55
Figura 9 <i>Gráfico Beneficios de utilizar el factoring</i>	56
Figura 10 <i>Gráfico Contras del uso de factoring</i>	57
Figura 11 <i>Gráfico Eficiencia del factoring en la gestión del flujo de efectivo</i>	58
Figura 12 <i>Gráfico Influencia del factoring en su relación con sus clientes y proveedores</i>	59
Figura 13 <i>Gráfico Tiempo de cobro</i>	61
Figura 14 <i>Gráfico Demora en la recaudación de cuentas por cobrar</i>	62
Figura 15 <i>Gráfico Formas de buscar liquidez diferentes al factoring</i>	63
Figura 16 <i>Gráfico Recomendación del factoring como herramienta de liquidez</i>	64
Figura 17 <i>Gráfico Impacto del factoring en la rentabilidad de la empresa</i>	65
Figura 18 <i>Gráfico de estimación de resultados financieros con la utilización del factoring</i>	66
Figura 19 <i>Gráfico Obtención de recursos necesarios para cubrir gastos en 2020 y 2021</i>	67
Figura 20 <i>Gráfico representación del Activo 2021</i>	72
Figura 21 <i>Gráfico representación del Activo 2020</i>	72
Figura 22 <i>Gráfico representación del Pasivo 2021</i>	74
Figura 23 <i>Gráfico representación del Pasivo 2020</i>	74

Figura 24 <i>Gráfico representación Utilidad y Perdida 2021</i>	76
Figura 25 <i>Gráfico representación Utilidad y Perdida 2020</i>	77
Figura 26 <i>Gráfico Representación de Ingresos Totales 2021</i>	78
Figura 27 <i>Gráfico Representación de Ingresos Totales 2020</i>	79
Figura 28 <i>Gráfico Liquidez Corriente</i>	84
Figura 29 <i>Gráfico Prueba acida</i>	85
Figura 30 <i>Gráfico Endeudamiento del Activo</i>	86
Figura 31 <i>Gráfico Apalancamiento Financiero</i>	87
Figura 32 <i>Gráfico Rotación de la cartera</i>	88
Figura 33 <i>Gráfico Rotación de ventas</i>	89
Figura 34 <i>Gráfico Periodo medio de cobranza</i>	90
Figura 35 <i>Gráfico Impacto de la carga financiera</i>	91
Figura 36 <i>Gráfico de la rentabilidad neta del Activo</i>	92
Figura 37 <i>Gráfico Margen Bruto</i>	93
Figura 38 <i>Gráfico Margen Operacional</i>	95
Figura 39 <i>Gráfico Rentabilidad neta de ventas</i>	96
Figura 40 <i>Gráfico Rentabilidad sobre los activos (ROA)</i>	97
Figura 41 <i>Gráfico Rentabilidad sobre el patrimonio (ROE)</i>	98
Figura 42 <i>Gráfico Rentabilidad financiera</i>	99

FACTORING COMO HERRAMIENTA DE LIQUIDEZ Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LOS CLIENTES DE CORPEI CAPITAL PERIODO 2020-2021

AUTOR(ES):

CARMEN CRISTINA ALTAMIRANO CUJILEMA

RESUMEN

El Factoring es una herramienta indispensable a la hora de financiarse a corto plazo y de manera ágil, debido a sus múltiples beneficios como el de obtener liquidez inmediata, contar con un proceso bastante amigable sin complicaciones y sin tanto papeleo como es el caso del financiamiento tradicional o de la banca convencional sin embargo se desea conocer que impacto tiene este método de financiamiento con la liquidez y la rentabilidad de las PYMES estudiadas, consecuentemente la actual investigación tiene como objetivos analizar el factoring como herramienta de Liquidez y su impacto en la rentabilidad de los clientes de Corpei Capital, identificar las implicaciones, aplicaciones, beneficios y comportamiento de la información financiera por la aplicación del factoring, la metodología aplicada es cuantitativa y cualitativa a través de cuatro análisis realizados que son una encuesta, análisis de indicadores financieros, comportamiento de las variables con un estudio estadístico en SPSS y análisis horizontal como vertical de los estados financieros de la población analizada. Los resultados más relevantes explican que el factoring es una excelente herramienta de liquidez que beneficia en el cumplimiento de obligaciones financieras al corto plazo, se presentan ventajas y desventajas por el uso de este, también se conoce el impacto positivo tanto en sus indicadores de liquidez, solvencia, gestión y rentabilidad y se visualiza el comportamiento de las cuentas de activo, pasivo, patrimonio e ingresos para los años estudiados. Finalmente da a conocer la asociación de las variables estudiadas y la realidad del factoring frente a la liquidez y rentabilidad.

Palabras clave:

Factoring, liquidez, rentabilidad, cuentas por cobrar, financiamiento.

ABSTRACT

Factoring is an essential tool when it comes to financing in the short term and in an agile way, due to its multiple benefits such as obtaining immediate liquidity, having a fairly friendly process without complications and without as much paperwork as is the case with traditional financing. or conventional banking, however, it is desired to know what impact this financing method has with the liquidity and profitability of the SMEs studied, consequently the current research aims to analyze factoring as a liquidity tool and its impact on the profitability of the Corpei Capital clients, identify the implications, applications, benefits and behavior of financial information by the application of factoring, the methodology applied is quantitative and qualitative through four analyzes carried out that are a survey, analysis of financial indicators, behavior of the variables with a statistical study in SPSS and horizontal and vertical analysis of the financial statements of the analyzed population. The most relevant results explain that factoring is an excellent liquidity tool that benefits in the fulfillment of short-term financial obligations, there are advantages and disadvantages for the use of this, the positive impact is also known both in its liquidity indicators, solvency, management and profitability and visualizes the behavior of the asset, liability, equity and income accounts for the years studied. Finally, it reveals the association of the variables studied and the reality of factoring in the face of liquidity and profitability.

Keywords:

Factoring, liquidity, profitability, accounts receivable, financing

1. INTRODUCCIÓN

En la actualidad obtener liquidez inmediata por parte de las PYMES (pequeña y medianas empresas) es indispensable para su operatividad, crecimiento y posicionamiento en el mercado; sin embargo, la amenaza constante entre el endeudamiento a corto plazo y las cuentas por cobrar a largo plazo, lleva a las empresas a la búsqueda de créditos en instituciones bancarias. No obstante, hoy en día existen otras opciones que son fuentes de financiamiento no tradicionales como es el caso del factoring, opción que será el tema principal de este informe de investigación.

El problema de la investigación se basa en que las PYMES en su gran mayoría tienen problemas de liquidez, dificultades a al momento de financiarse, extenso plazo en sus cuentas por cobrar y corto plazo en sus cuentas por pagar. Por tal razón recurren a fuentes de financiamiento tradicionales que en muchas ocasiones resultan tener costos muy elevados, procesos bastante largos e incluso desembolsos que toman semanas o meses en realizarse, pero existen servicios poco conocidos e inusuales como son el factoring, el leasing, capital venture entre otros. Por lo tanto, la investigación busca presentar el factoring como herramienta que ya se ejecuta en el país y ha sido de gran apoyo a la hora de buscar financiamiento rápido y seguro.

Hoy en día, no existe registro de las relaciones y ventajas que tienen los índices de liquidez y rentabilidad ni tampoco evidencias de la utilidad y beneficios de este servicio; por lo que el objetivo de esta investigación es analizar el factoring como herramienta de liquidez y su impacto en la rentabilidad de los clientes de CORPEI CAPITAL en el periodo 2020-2021.

Considerando que la CORPEI (Corporación de Promoción de Exportaciones e inversiones) tiene un área enfocada en inversiones y que presta este servicio en el Ecuador, se

ha utilizado como referencia un estudio de sus clientes del área. Para ello, en el marco teórico se detallan trabajos similares tanto en América Latina como en diferentes ciudades del Ecuador para acotejar investigaciones relacionadas con el tema en pro de aportar a un mejor conocimiento de la herramienta.

La presente investigación se lleva a cabo mediante un estudio de análisis cuantitativo y cualitativo, se efectuaron encuestas a los clientes de Corpei Capital de los años 2020 y 2021 para conocer su perspectiva del servicio, beneficios, implicaciones y aplicaciones que esta herramienta les ofreció a la hora de utilizarlo, por otra parte, se analizara sus balances para conocer las diferentes variaciones de los índices de liquidez y rentabilidad frente a la utilización del factoring en sus organizaciones.

La investigación presenta sus diferentes resultados en función de los datos recolectados en cuadros y gráficos estadísticos para mayor visualización partiendo de las encuestas que demuestran el factoring como herramienta de liquidez, se denotan los cambios financieros tanto en los balances como en los resultados que reflejan los índices de las empresas analizadas, seguido de un breve análisis de las variables estudiadas.

Finalmente, en las conclusiones de esta investigación se buscan fomentar el uso del factoring como una herramienta de liquidez ágil y efectiva, brindando un impacto positivo a las pequeñas y medianas empresas. Basado en el estudio de los clientes de Corpei Capital durante los años de estudio, se destacan los beneficios del factoring para proporcionar rápidamente los recursos financieros necesarios. Estas conclusiones pretenden motivar a las empresas a considerar el factoring como una opción viable de financiamiento, con el objetivo de satisfacer sus obligaciones financieras y promover su crecimiento a corto plazo.

2. ANTECEDENTES

A través de los años el factoring ha ido evolucionando a nivel mundial siendo una herramienta financiera bastante ventajosa para todo tipo de empresas y de todos los sectores productivos, por lo que la CORPEI (Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones) agencia privada, sin fines de lucro, orientada a brindar servicios que promuevan la competitividad productiva, la mejor inserción del país y de sus empresas en los mercados internacionales, con más de 23 años de experiencia, ha logrado ser reconocida nacional e internacionalmente, como un aliado altamente profesional, transparente y eficaz brindando servicios de calidad y asesoramiento profesional, a través de un equipo calificado con el apoyo de redes y alianzas nacionales e internaciones. (CORPEI, 2021) Se ha comprometido con sus clientes y con el desarrollo del país a través de una opción de financiamiento en una de sus áreas que corresponde a Corpei Capital, con el servicio financiero de factoring.

La estructura actual de Corpei está consolidada por dos grandes ejes, uno de intervención CORPEI CONSULTING y otra de servicio CORPEI CAPITAL, los cuales se pueden visualizar en la siguiente imagen son sus respectivos servicios.

Figura 1 Gráfico estructura de Corpei, 2021



Nota. El gráfico representa la estructura de CORPEI Fuente: (CORPEI, 2021)

En el área de Corpei Capital se ofrece apoyo comercial y financiero a pequeñas, medianas y grandes empresas que necesitan acceder a nuevos mercados y/o financiamiento a través de servicios como el factoring, capital Venture, administración de fondos, negocios internacionales, canalización de inversiones y créditos. El servicio de factoring es obtener liquidez inmediata que permite mejorar su flujo de efectivo, sin incrementar pasivos (CORPEI, 2021).

Corpei realiza dos tipos de factoring, uno a través del pago directo, en esta figura no es necesaria la intervención del deudor debido a que éste cancela directamente al emisor en el plazo acordado y la empresa emisora paga directamente a Corpei. El otro tipo es menos común, pero se basa en realizarlo a través de una aceptación donde el pago final es por parte del deudor hacia Corpei. A continuación, se detallan ambos procesos gráficamente para mayor comprensión.

Figura 2 Gráfico proceso de factoring a través de pago directo



Nota. Fuente: (CORPEI, 2021), elaboración propia

Figura 3 Gráfico proceso de factoring con aceptación



Nota. Fuente: (CORPEI, 2021), elaboración propia

A través de un artículo en la revista (Lideres, s.f.) el director de Corpei Capital Luis Montoya, recomienda este servicio para realizar alguna inversión importante o en casos en los

que las PYMES no tengan otra manera de obtener liquidez, cuando una empresa vende una factura, el monto de descuento de este dependerá de la entidad que la compre y del tiempo de cobro de la factura, normalmente las tasas van hasta un máximo del 10% del valor de la factura, Corpei Capital presta el servicio desde el 2011 a unas 45 empresas y en el 2012 movió alrededor de USD 5 millones en la compra de facturas.

El factoring lleva ejecutándose hace ya muchos años y de acuerdo con el portal web el-pagare conformado por equipo humano de (Gedesco, 2022) nos indica que, la historia del factoring o adelanto de facturas es mucho más larga de lo que en principio podríamos imaginar, ya en la época de Mesopotamia, exactamente en el reinado de Hammurabi de Babilonia, se sientan las primeras bases que permitirán el desarrollo de este servicio, tan demandado en la actualidad por las empresas para convertir en financiación las facturas que emiten a sus clientes. Los mesopotámicos fueron los primeros en desarrollar un registro empresarial que permitía asegurar el pago a tiempo de los trabajos realizados, una iniciativa básica para llegar a los que hoy en día conocemos como factoring (Gedesco, 2022).

Es entonces que grupo (Gedesco, 2022) considera que el factoring nació en la época colonial, alrededor del siglo XVII para facilitar el comercio entre Inglaterra y los actuales Estados Unidos de América, los norteamericanos demandaban los preciados productos textiles ingleses, cuyos empresarios se veían sometidos a fuertes riesgos a la hora de cobrar sus facturas al otro lado del Atlántico, por ello, apareció en el Norteamérica una figura nueva muy similar a las actuales entidades financieras especializadas en factoraje, que asumían el riesgo comercial de estas operaciones y adelantaban el pago de las facturas a los empresarios de la exportación de Inglaterra, la eliminación del riesgo y financiación a cambio de facturas es la base del servicio de factoring, que tomaba así forma en la época colonial inglesa y cuya naturaleza ha cambiado poco desde entonces, aunque sí se ha desarrollado de forma muy importante el volumen del mercado

del adelanto de facturas, especialmente en Estados Unidos y en Europa. (Gedesco, 2022)

La revolución industrial no hizo sino incrementar esta tendencia de los empresarios textiles de financiarse a través del adelanto de facturas, era una época de importantes inversiones en tecnología y en materias primas para satisfacer la fuerte demanda, lo que ayudó a desarrollar la figura del factoring en la cultura financiera anglosajona, ya en el siglo XX, el factoring no hizo sino seguir desarrollándose, gracias al desarrollo de la industria en los florecientes Estados Unidos de América antes y después de la Segunda Guerra Mundial. (Gedesco, 2022)

El múltiple desarrollo que se dio en la industria financiera durante las décadas 70 y 80 llevo a la transformación de lo que hoy en día son las sociedades especializadas en brindar servicios de factoring no solo en Estados Unidos o Europa sino también en Latinoamérica ya con procesos muy bien establecidos, con gestiones de cobros, captación de clientes y análisis de riesgos por las operaciones de factoring.

De acuerdo con el portal web Alvantia indica que Latinoamérica cuenta con enorme potencial de desarrollo del factoring y que, apoyado en el liderazgo mundial de la región en la implementación de la facturación electrónica, favorecerá la inclusión financiera de sus PYMES logrando así mayor equilibrio y desarrollo socioeconómico. (Alvantia, 2018)

Por lo tanto, países como Chile, Brasil, México, Colombia y Perú son claro ejemplo de esto tanto en su desarrollo en operaciones de factoring como en la ejecución para implementar la facturación electrónica, sistema que ha logrado facilitar el acceso rápido y eficiente al financiamiento para lograr su desarrollo corporativo.

Santiago de Chile por ejemplo es un país bastante desarrollado en este tipo de operaciones, ya que cuenta con 130 empresas que se dedican a este servicio, adicional en este

país es la sede de la Asociación Chilena de Factoring ACHEF y según datos de (Alvantia, 2018) sus miembros suman el 90% de la operatividad que se realiza en el país, existe así también otras empresas no bancarias que conforman la Asociación Empresas de Factoring Chile A G, tuvo su regulación legal en el 2005 año en el cual entro en vigor, pero se perfecciono en 2009, año en el cual coloco a la factura como título ejecutivo (Alvantia, 2018).

Por otro lado, en el 2008 en Colombia se habla la Ley 1231 de 2008, comúnmente conocida como Ley de Factoring, esta unifica los criterios para que una factura se pueda considerar como un título valor, también impulsa el uso de la misma para que sirva como mecanismo de financiación (Factoringcolombia, 2020) y de acuerdo con (Alvantia, 2018) son “30 las empresas que hacen Factoring en ese país”.

En cuanto a Perú empieza a experimentar con fuerza el factoring y es regulado por ley desde el 2011, sin embargo, desde el 2015 el Ministerio de la Producción convierte a la factura negociable en un título valor obligatorio que tiende a ser similar a una letra, pagare o cheque. El número de empresa que realizan factoring en Perú son 9. (Alvantia, 2018)

Por otra parte, México regula la actividad de factoring legalmente desde 1990 y cuenta con 18 miembros que integran la Asociación Mexicana de Factoraje Financiero y Actividades Similares A.C (AMEFAC) entre los cuales existen 14 instituciones Financieras y 4 sociedades financieras de objeto múltiple. (Alvantia, 2018)

Finalmente, entre los países latinoamericanos más reconocidos en realizar el servicio de factoring esta Brasil donde este servicio es conocido como “Fomento Mercantil”, que inicia en 1982 con la creación de la Associação Nacional de Fomento Comercial (ANFAC), con cerca de 1.000 asociados y más de 150.000 clientes, no obstante, el Banco Central del país prohibió la

actividad del sector hasta septiembre de 1988 cuando nuevamente se reinició las actividades de factoring en el país. (Alvantia, 2018)

A través de los años el factoring ha tomado presencia en varios países del mundo y sobre todo en países latinoamericanos como lo evidenciamos en párrafos anteriores. La regularización y exigencia de la factura electrónica en países como Chile y Perú que se implementó con obligatoriedad desde el 2018 ha sido también un apoyo creciente para que el servicio de factoring sea mejor empleado y más conocido por las empresas.

El Ecuador no cuenta con una regularización legal del factoring hasta la fecha de esta investigación y lo indica (Oramas Salcedo & Adrian Saldaña) en un artículo que: El Ecuador en la actualidad no tiene regulación jurídica alguna para realizar operaciones de factoring, su labor se basa en la “autonomía de la voluntad” de las partes contratantes y las costumbres mercantiles. Las empresas de factoring constituidas en el país llevan funcionando más de 15 años (después del feriado bancario) de manera habitual y sin normativa legal que ampare sus operaciones, la normativa legal análoga que usan para respaldar su negocio jurídico es la Cesión de Créditos, pero esta no es su naturaleza jurídica debido a sus diversas modalidades. (Oramas Salcedo & Adrian Saldaña, 2017)

Sin embargo, en el país existen varias empresas tanto nacionales como internacionales que se dedican a dar este servicio de factoring a través de la compra de sus cuentas por cobrar sean estas facturas o cheques, cabe mencionar que en Ecuador desde noviembre del 2022 está siendo obligada la emisión de facturas electrónicas para personas jurídicas y naturales, factor importante que será de gran ayuda a la regularización y mejores condiciones del servicio en el futuro.

2.1 DETERMINACIÓN DEL PROBLEMA

La falta de liquidez en el sector empresarial y el extenso plazo de las cuentas por cobrar de varios clientes genera problemas de funcionamiento y en el giro de los negocios, motivando a buscar diferentes fuentes de financiamiento, debido a que en la banca tradicional las PYMES no tienen facilidad para acceder a créditos bancarios por los requisitos, burocracia y garantías que sobrepasan el valor del crédito hasta en un 130%. Además, las empresas al solicitar este tipo de soluciones financieras generan varios costos bancarios a medida que la deuda sea más larga en el tiempo, complicando otras obligaciones al mediano y largo plazo como son: el pago puntual a proveedores, obligaciones con el personal, deudas bancarias y otras propias del giro de negocio.

Existen varias empresas en el Ecuador dedicadas a brindar servicios de financiamiento diferentes a los de la banca privada de manera segura, como es el caso de Corpei Capital, sin embargo el desconocimiento de las empresas con respecto al factoring, los beneficios y las aplicaciones del mismo genera poca frecuencia en la utilización de esta herramienta, es el caso de Corpei que lleva más de 12 años ejecutando el servicio y pretende llegar a más empresas indicando que la liquidez y rentabilidad afecta positivamente a las organizaciones que ocupan la herramienta cuando necesitan liquidez inmediata.

2.1.1 PROBLEMA GENERAL

¿El factoring es una herramienta de liquidez y mejorará la rentabilidad de los clientes de Corpei Capital?

2.1.2 PROBLEMAS ESPECÍFICOS

- ¿Se conoce el servicio de factoring y sus beneficios que aporta como medio de financiamiento dentro de los clientes de Corpei Capital?

- ¿Se identifica el servicio de factoring y se lo aplica como herramienta de liquidez en los clientes de Corpei Capital?
- ¿El índice de liquidez y rentabilidad sufre variaciones por medio de la aplicación del factoring?

2.2 JUSTIFICACIÓN

2.2.1 JUSTIFICACIÓN TEÓRICA

El actual trabajo de investigación pretende aportar con conocimientos sólidos y actuales en aspectos relacionados con el factoring utilizando como base a los clientes de Corpei Capital en los años 2020 – 2021, empresas que ya han implementado esta herramienta en sus decisiones financieras, así mismo conocer si los beneficios que el factoring aporta son efectivamente notorios en los casos estudiados.

Se considera que el factoring cuenta con múltiples beneficios como son: obtener liquidez inmediata a través de sus propios activos improductivos que son las cuentas por cobrar, mejora la gestión del departamento contable y financiero al igual que los indicadores de productividad, no incrementar el pasivo porque no necesariamente se recurre a un préstamo bancario, convertir sus ventas a crédito en ventas corrientes o al contado, ampliar su cartera de crédito por otorgar financiamiento a sus clientes, obtener efectivo inmediato para mejorar el flujo de caja de la empresa, mejorar la negociación con sus proveedores por realizar pagos en efectivo, logrando obtener descuentos por pronto pago y sobre todo la empresa no realiza la gestión de cobro.

Por todos estos beneficios y más esta investigación desea indicar más de cerca a los lectores la experiencia de empresas pertenecientes a diferentes sectores que han utilizado el

servicio y han aprovechado de las diferentes ventajas que aporte esta herramienta en sus empresas.

Adicional el presente informe de investigación pretende ser una referencia en próximas investigaciones debido a que el tema abordado es escaso en el país.

2.2.2 JUSTIFICACIÓN PRÁCTICA

El informe de investigación pretende dar a conocer a través de un análisis financiero práctico, cual es el impacto que tienen los indicadores de liquidez y de rentabilidad en la utilización del factoring financiero, como eje principal en el momento de buscar una fuente de financiamiento rápida, segura, muy útil y como medio para alcanzar el cumplimiento de sus objetivos. También se busca conocer las opiniones y grado de conocimiento que tienen los clientes de Corpei Capital respecto al servicio, las implicaciones y aplicaciones que conlleva ser utilizado en sus diferentes negocios al momento de necesitar efectivo inmediato para su operatividad.

Con la ejecución de esta investigación se espera contribuir al sector empresarial con una alternativa adicional para adquirir financiamiento a corto plazo con el fin de mantener el equilibrio entre los flujos financieros y sus cuentas por cobrar, para contar con opciones convenientes para que la empresa tenga liquidez y/o rentabilidad a través de sus cuentas por cobrar.

A su vez la investigación pretende dar a conocer una idea amplia del factoring en el Ecuador a través de varias empresas que ya han utilizado el servicio, motivando a más empresarios a conocerlo y utilizarlo en beneficio financiero y contable dentro de la organización, por otra parte aportar al Ecuador en el desarrollo de esta herramienta, debido a que muchos

países en el mundo han utilizado medios de financiamiento no convencionales y han reflejado un crecimiento económico mucho más sostenible.

2.3 OBJETIVOS

2.3.1 OBJETIVO GENERAL

Analizar el factoring como herramienta de liquidez y su impacto en la rentabilidad de los clientes de CORPEI CAPITAL en el periodo 2020-2021.

2.3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Conocer teóricamente el servicio de factoring y sus beneficios como medio de financiamiento en los clientes de Corpei Capital en el periodo 2020-2021.

Identificar las implicaciones y aplicaciones del servicio de factoring por medio de los clientes de CORPEI CAPITAL como herramienta de liquidez y las ventajas que este servicio genera a las empresas.

Analizar la información financiera para determinar los efectos que tienen los índices de liquidez y rentabilidad por la aplicación de factoring en los clientes de Corpei Capital del periodo 2020-2021.

3. MARCO TEÓRICO REFERENCIAL

En el transcurso de la investigación se recopiló amplia información de trabajos similares tanto en el Ecuador como en Latinoamérica, que evidencia la importancia del factoring en las organizaciones que utilizan este servicio y el verdadero impacto que obtuvieron las empresas investigadas correspondientes a diferentes sectores y diversos países que hacen mención los autores, específicamente se denota la relación del factoring con la liquidez y la rentabilidad al usarlo, para obtener efectivo en corto plazo de sus cuentas por cobrar generadas de las ventas.

Las siguientes investigaciones aportan positivamente con información relevante y práctica con respecto al tema estudiado en esta investigación, la exploración bibliográfica y el desarrollo de cada trabajo recopilado de diferentes sectores productivos evidencia de forma general que, el factoring efectivamente contribuye como medio de financiamiento y aporta liquidez de forma inmediata, también se denota que muchas empresas obtienen resultados positivos operativos incrementando la utilidad y obteniendo mejores resultados en sus estados financieros.

3.1 MARCO TEÓRICO

3.1.1 FACTORING EN AMÉRICA LATINA

El factoring en América Latina ha ido evolucionando de manera significativa a lo largo del tiempo y ha llegado con más fuerza a varios países de esta región imponiendo reglas y normas que regulan el servicio para una mejor ejecución del mismo, enfocando sus esfuerzos en beneficio de las empresas a la hora de conseguir liquidez inmediata mediante la cartera de clientes, es por ello que a continuación se presentan varias investigaciones enfocadas al tema de países como Perú, Colombia y Guatemala:

Según (Díaz Davila, 2021) en su tesis “El factoring como instrumento de financiamiento en la empresa Bretsa SAC, provincia de Trujillo, periodo 2018 – 2019 determinó en qué medida el factoring sirve de instrumento de financiamiento para la empresa Bretsa SAC”, para esto (Díaz Davila, 2021) utilizó el “método Inductivo, descriptivo y analítico partiendo de un hecho particular para llegar a conclusiones universales, los datos fueron reunidos a través de la observación directa sin manipularlos, se empleó la observación y el análisis documental como técnicas de investigación”. Por lo tanto el autor (Díaz Davila) demuestra que el factoring como instrumento de financiamiento de corto plazo es una excelente herramienta para el apalancamiento de medianas empresas, y queda confirmado mediante el caso de estudio que al analizar el estado de resultados, cuando la empresa realizó factoring en el año 2019 sus ventas y utilidad bruta incrementaron significativamente, mientras que el año 2018 cuando no utilizaba esta herramienta como medio de financiamiento las mismas cuentas mostraron cifras más bajas, con estas muestras se indica que el uso del factoring en la empresa Bretsa SAC brinda resultados positivos y saludables para el desarrollo comercial de esta empresa.

De acuerdo con las notas del artículo científico de (Orrego, 2020) “La importancia del factoring como alternativa de financiamiento a corto plazo, para las micro y pequeñas empresas en tiempos del COVID-19” resalta (Orrego) al factoring como alternativa de financiamiento a corto plazo para las Micro y Pequeñas Empresas; dada la necesidad de requerimiento de fondos para financiar el capital de trabajo, debido a que la gran mayoría del segmento se financia a través de créditos directos en el sistema financiero.

El artículo de (Orrego) da a conocer “la importancia de promover la aplicación de esta alternativa de financiamiento como es el factoring en época del COVID-19, debido a que las empresas necesitan liquidez para reactivar sus operaciones”.

La investigación de (Orrego, 2020) se desarrolló mediante la utilización de información que brinda la Superintendencia de Banca Seguros y AFP, en el portal recuperando estadísticas de la Banca Múltiple referente al crédito directo, por tipo de crédito y por información anualizada desde el año 2010 al 2018, presentándolos en cuadros y gráficos que permitió conocer la evolución absoluta y relativa de participación de la modalidad de crédito factoring en los créditos directos. Con todo indica el autor (Orrego) que las micro y pequeñas empresas (MYPEs), tienen la oportunidad de utilizar en mayores volúmenes la alternativa de financiamiento del factoring que consiste en negociar con una Institución financiera sus ventas al crédito reflejadas en factura conformada a 30, 60 o 90 días, donde la empresa cede a la Institución financiera la cobranza de su factura en las condiciones fijadas entre la empresa que otorga el crédito comercial y la Institución Financiera, mediante esta alternativa de financiamiento las micro y pequeñas empresas (MYPEs), tendrían recursos financieros para financiar su capital de trabajo a corto plazo, asumiendo menores gastos financieros que el crédito tradicional en el sistema financiero. (Orrego, 2020)

(Recinos, 2020) en su tesis “Administración de los pasivos a corto plazo: análisis del factoraje de cuentas por cobrar como una opción para el financiamiento de la empresa a corto plazo” Determinó (Recinos) que “el factoraje genera más beneficios financieros comparado con otras fuentes de financiamiento a corto plazo, específicamente en una pequeña empresa que se dedica a la construcción de estructuras de madera para recreación y decoración exterior en el Municipio de Guatemala”, por lo tanto la autora utiliza una investigación aplicada con enfoque mixto con predominancia cuantitativa, para el diseño de la investigación se utilizó un diseño no experimental, esta investigación se basó en las tres fases de la investigación científica: indagatoria, demostrativa y expositiva, fases que requirieron de técnicas e instrumentos para el desarrollo de la presente investigación. (Recinos, 2020)

Finalmente (Recinos) indica que los principales beneficios financieros del factoraje para la pequeña empresa se reflejan en una opción de financiamiento con un cobro de comisión e interés por operación y dependerá de los términos de pago acordados con el cliente para su aumento, aplicado al monto total de la factura, generando una liquidez inmediata para la empresa.

El análisis de razones financieras reveló mejoras en los tiempos de recuperación del efectivo, rebajando el tiempo hasta 136 días en el último año de la proyección, la razón de liquidez mostró un aumento para cumplir con sus obligaciones, el endeudamiento se vio afectado positivamente con una reducción en los años 2020 y 2021, a pesar de reflejar un aumento en los gastos financieros, debido a la comisión e intereses cobrados por el factor, estos apoyaron a generar mayor liquidez en la empresa, estimulando beneficios financieros en diferentes áreas (Recinos, 2020).

En la tesis “El impacto económico y financiero por la utilización del factoring en la empresa QORI AQP S.R.L. Arequipa periodo 2018” de (Perez J. D.) busca demostrar el impacto económico y financiero, por la utilización de la herramienta financiera factoring en la empresa exportadora QORI AQP SRL AREQUIPA 2018, para esto utiliza una investigación descriptiva -relacional porque se buscó identificar como la herramienta financiera factoring influye en la situación económica y financiera de la empresa se desarrolló ciertas comparaciones entre el manejo tradicional actual de la empresa y una aplicación del factoring como fuente de financiamiento (Perez J. D., 2019).

Señala (Perez J. D.) entonces que la utilización de la herramienta financiera factoring producirá un costo beneficio en relación con las entidades financieras, por otro lado, la rentabilidad esperada por la utilización de la herramienta financiera factoring dio un resultado

no favorable, hasta el periodo 2018 se tenía un factor del 0.04 y aplicando factoring, bajo a el factor a 0.03 esto se debe a que por el momento los activos de la empresa no se incrementaron, el indicador liquidez absoluta hasta el año 2018 fue de 0.03 y aplicando la herramienta de financiación factoring aumenta de manera significativa a 0.08 teniendo como resultado mayor liquidez para afrontar las obligaciones corrientes que mantiene la empresa, finalmente se comprueba a través de las herramientas financieras utilizadas en los diversos análisis que la utilización de la herramienta financiera factoring si produce un efecto económico y financiero a la empresa Qori AQP S.R.L. (Perez J. D., 2019).

(Tello, 2019) con su investigación “Factoring y su impacto en la gestión financiera de las Mypes del sector abarrotes en Chiclayo 2019 analizó el uso del factoring y su impacto en la Gestión Financiera de las Mypes del Sector Abarrotes en Chiclayo-2019”, la investigación de (Tello) recurrió a un diseño no experimental que se aplicará de manera transversal, por lo tanto señala que al uso del factoring se relaciona significativamente con la Gestión Financiera de las Mypes del Sector Abarrotes en Chiclayo-2019, la obtención de liquidez del factoring se relaciona significativamente en la generación del mayor impacto en la Gestión Financiera de las Mypes del Sector Abarrotes en Chiclayo-2019, El Endeudamiento Financiero del factoring se relaciona significativamente en la generación del mayor impacto en la Gestión Financiera de las Mypes del Sector Abarrotes en Chiclayo-2019 y la implementación de un modelo eficiente en el uso del factoring para permitir un mayor impacto en la Gestión Financiera de las Mypes del Sector Abarrotes en Chiclayo-2019. (Tello, 2019)

(Shelton, 2018) con su trabajo de “El factoring en Colombia como dinamizador del crecimiento de las pequeñas y medianas empresas, en los sectores de fabricación de productos terminados y materias primas” desarrolló su tesis el autor partiendo de la hipótesis del factoring como dinamizador del crecimiento de las empresas PYMES en Colombia, considerando que el

factoring electrónico logró desarrollarse eficientemente en los países donde han adoptado este modelo, él analizó los objetivos y los beneficios de la implementación de la factura electrónica en Colombia, para determinar si la herramienta es importante dinamizador del crecimiento de las Pyme. (Shelton, 2018)

En el estudio de (Shelton) no se presentan observaciones totales de la población completa de empresas PYMES en Colombia, sin embargo, se lo realiza con una muestra aleatoria de 191 empresas PYMES, por lo que es preciso estimar la función de la regresión poblacional con base en esta información muestral. En consecuencia, se realizó una regresión logística (ver Ecuación No. 3), la cual consiste en pronosticar una variable categórica, esta regresión es un modelo matemático que calcula los coeficientes de regresión y pronostica una función continua que represente la probabilidad asociada a la variable objetivo, adicional ajusta el modelo matemático a los datos, en caso de que no sea lineal (Shelton, 2018).

Figura 4 Ecuación 3 fórmula de regresión logística

$$P(x) = \frac{e^{\alpha + B_1 X_1 + B_2 X_2 + \dots + B_k X_k}}{1 + e^{\alpha + B_1 X_1 + B_2 X_2 + \dots + B_k X_k}}$$

Donde X_1, X_2, \dots, X_k son los campos de entrada.

Nota. Fuente: (Shelton, 2018)

Como resultado de la simulación efectuada a los estados financieros de las empresas PYMES por cuenta de la utilización del factoring para financiar sus cuentas por cobrar comerciales, se observó que los siguientes indicadores financieros presentaron una mejora significativa en la muestra seleccionada: • Rotación Activos (Ventas/Total Activos) • Utilidad Neta/Total Activos (ROA) • EBITDA/Total Activos • ROIC (NOPAT/ Activos Productivos) • (Pasivo L.P + Patrimonio) / Total Activos Para cada uno de los indicadores anteriores, se analizó la

correlación de las variables financieras y cuantitativas, con el fin de establecer las variables explicativas del modelo estadístico aplicado.

Esta simulación de (Shelton) arrojó cambios significativos en la situación financiera de estas 171 empresas, obteniéndose finalmente como resultado la mejora significativa de los cinco (5) indicadores financieros antes relacionados y que corroboran los resultados positivos de sus inductores de valor, como fueron la liquidez de la empresa y la rentabilidad de la empresa que son indicadores financieros que le permitirán a las empresas, que los obtengan, mejorar y dinamizar sus procesos de crecimiento, de liquidez, de rotación y de rentabilidad. Finalmente, es viable llegar a la conclusión que el factoring en Colombia es un dinamizador del crecimiento de las empresas pequeñas y medianas de los sectores de fabricación de productos terminados y materias prima, dado que al aplicarles el factoring a las empresas que actualmente no lo utilizan les permitió obtener positivas mejoras en sus indicadores de crecimiento, de liquidez, de rotación y de rentabilidad. (Shelton, 2018)

3.1.2 FACTORING EN ECUADOR

El factoring en el Ecuador ha sido utilizado por varias empresas a nivel nacional, por lo tanto, existen investigaciones en diferentes ciudades, en consideración a esto se ha tomado como referencia a ciudades como Guayaquil y Ambato, trabajos que se puntualizan a continuación:

El trabajo de “El factoring como alternativa financiera para mejorar la liquidez y rentabilidad de la empresa Jauditag Cia Ltda.” Realizado por (Chiriguaya, 2022) Analiza la viabilidad del factoring, como una alternativa financiera donde la empresa JAUDITAG CÍA LTDA ceda sus facturas a un tercero, para la recuperación efectiva de sus cuentas por cobrar que le permita mejorar los niveles de liquidez y rentabilidad. (Chiriguaya) aplica una metodología mixta

porque se utilizan herramientas cualitativas y cuantitativas para el levantamiento de datos, por tanto, al momento de utilizar los Estados Financieros de JAUDITAG se realizarán cálculos como participación de las cuentas contables, variación anual y las razones financieras para establecer la evolución de la liquidez, solvencia y rentabilidad de la compañía en el período 2018 – 2020, de esta forma, los datos numéricos ayudarán a tener mayor precisión del impacto que han tenido las decisiones de los directivos en cuanto al manejo de las cuentas por cobrar. Mediante esta investigación (Chiriguaya) resuelve que, el factoring es una herramienta financiera poco empleada por las pequeñas empresas, pero es muy útil cuando se trata de disponer de recursos líquidos en el corto plazo, dado que implica la venta de su cartera a un tercero, recibiendo esos recursos en un plazo mucho menor que el vencimiento original, es evidente que se paga una comisión por la transacción realizada, pero su costo es mínimo en función a todos los problemas que tendría una organización de no poder cumplir con sus obligaciones de corto plazo. Al momento de analizar los estados financieros de JAUDITAG CÍA LTDA, se notó que su problema no es económico, pues el negocio sigue siendo rentable, sino más bien es de carácter financiero porque no dispone de los recursos líquidos que le ayuden a cubrir todas sus obligaciones de corto plazo, por ende, tiene un desfase, justificado en el nivel de morosidad de sus clientes. (Chiriguaya, 2022)

(Ferdinand) con la investigación titulada Análisis de factoring como alternativa de obtención de liquidez para empresas medianas de transporte de carga en Guayaquil estudió el factoring como herramienta de obtención de liquidez para las empresas medianas de transporte de carga, basados en un esquema de endeudamiento a través del activo. La investigación de (Ferdinand) se realizó con un estudio cualitativo, referente a los procesos de factoring como herramienta para el apalancamiento financiero que aporten mayor fluidez del capital de trabajo en el menor tiempo de recuperación, adicional un estudio de caso en profundidad utilizando

como herramienta la encuesta para la colección de datos no estandarizados relacionado con las compañías de transporte de carga terrestre. (Ferdinand, 2022)

(Ferdinand) finaliza reafirmando “que el factoring es una alternativa de obtención de liquidez que permite el crecimiento sostenido de las organizaciones legalmente constituidas para su actividad comercial, que esta alternativa de financiamiento posee ventajas y desventajas en su uso”. Como ventaja del factoring, se menciona que la operación no genera endeudamiento financiero, por afectar directamente al Activo; produciendo una mejora importante en flujos de caja; permitiendo ofrecer periodos de crédito extendidos sin que se afecte se liquidez y como consecuencia influye positivamente en el aumento en la rentabilidad, Sin embargo, al tratar el tema del costo financiero, se encuentra que el factoring genera elevados costos de agencia (factor) con relación a las demás alternativas, considerando una tasa de financiamiento acorde al perfil de riesgo de la empresa (Ferdinand, 2022).

(Espinoza Ochoa & Amaiquema Sandoya, 2022) en su investigación “Negociación de facturas comerciales en el mercado de valores como alternativa de financiamiento y su incidencia en la liquidez de las microempresas del sector de venta de ropa y calzado de la ciudad de Guayaquil.” Describen (Espinoza Ochoa & Amaiquema Sandoya) “el impacto de la negociación de facturas comerciales en la liquidez de las microempresas de Guayaquil, mediante la evaluación de indicadores financieros, para sugerir si es una óptima alternativa de financiamiento para las microempresas de Guayaquil”. El estudio de (Espinoza Ochoa & Amaiquema Sandoya) lo hacen a través de un enfoque mixto, con la finalidad de establecer una percepción de los dueños de empresas de este sector, se empleó una encuesta con preguntas diseñadas para determinar el nivel de conocimiento sobre el mercado de valores y el producto de Facturas Comerciales Negociables, además de conocer las percepciones y preferencias de financiamiento, el enfoque cuantitativo está determinado por un análisis financiero de una

muestra específica de compañías de este sector económico, a nivel de estados financieros, para determinar, mediante una simulación, los cambios en las cuentas contables relacionadas al financiamiento y a la negociación de facturas, para determinar cuál de las alternativas genera un cambio más importante en la liquidez de estas empresas.

Finalmente (Espinoza Ochoa & Amaiquema Sandoya) obtienen que, “con el uso de Facturas comerciales negociables vía mercado de valores, el nivel de liquidez de las compañías, como grupo, se establece en 2,3, el mayor valor entre la situación actual y los resultados del endeudamiento bancario”. Las PYMES se encuentran más cómodas financiándose mediante la emisión de facturas comerciales negociables, ya que la comisión que cobran las casas de bolsa es mucho más atractiva que otorgar préstamos bancarios además de la garantía que requieren estas organizaciones, las Facturas Comerciales Negociables son una herramienta que permite a los empresarios financiar sus ventas a crédito, permitiéndoles obtener liquidez inmediata, recuperación de cartera más eficiente y costos financieros a bajas tasa en comparación a la banca privada, otras de las ventajas es que se podría extender el plazo de crédito a sus clientes sin que sus flujos de caja se vean afectados. (Espinoza Ochoa & Amaiquema Sandoya, 2022)

El trabajo de tesis de (Paredes, 2018) sobre “El riesgo de liquidez frente a los resultados operativos en las empresas emisoras de factoring no bancarias de Ambato ejercicio contable 2016” Determina la aplicación de la gestión del riesgo de liquidez en los resultados operativos de las empresas emisoras de factoring no bancarias de Ambato en los periodos 2012-2016 para la optimización de los recursos, se enfoca en un estudio mixto cuali – cuantitativo que se desarrolla como parte fundamental el estudio de procedimientos, metodologías, y en segundo plano se analizan datos financieros y otros matemáticamente (Paredes, 2018). Los niveles utilizados por (Paredes) son Exploratorio ya que es la primera vez que se realiza este estudio e este tipo de empresa en Ecuador, descriptivo por el manejo, la existencia de indicadores o

alguna forma de medición que exista actualmente, así como la determinación de exceso o carencia de liquidez en este tipo de empresas y el análisis de la actual generación de los márgenes de rentabilidad operativa, que mostrarán la utilidad, pérdida o equilibrio obtenido en cada ejercicio contable y correlacional para medir el grado de relación que existe entre la variable independiente Riesgo de Liquidez y la variable dependiente Rentabilidad Operativa, se comprobará con las preguntas directrices (Paredes, 2018).

Adicional la autora (Paredes) a través de una entrevista se llegó a determinar que las empresas emisoras de factoring no bancarias de Ambato no aplican una metodología, ni gestionan el riesgo de liquidez, controlan con herramientas básicas el flujo de liquidez y se piensa que no es el único factor que determina los resultados operativos, ya que existen otros elementos que influyen en los resultados de una empresa, como la agilidad en la emisión de las operaciones, las tasas, el control de gastos, entre otros, sin embargo, tiene alta significancia ya que las empresas pueden mejorar el rendimiento de resultados.

3.2 MARCO CONCEPTUAL

En la investigación se habla mucho sobre el término de factoring, debido a que es el eje principal de la investigación, por lo tanto, en este apartado se explicara brevemente lo que nos detalla la Asociación (Española, 2021) acerca del concepto de factoring indicando así que: Es un instrumento de financiación a corto plazo, destinado a todo tipo de empresas, que paralelamente al servicio de carácter financiero desarrolla otros de gestión, administración y garantía por la insolvencia de los deudores de los créditos cedidos. Esto significa que una persona natural o jurídica puede vender sus facturas vigentes a una empresa dedicada a esta actividad para obtener liquidez de forma inmediata y así convertir sus cuentas por cobrar en efectivo.

Partiendo del concepto de factoring se habla sobre las cuentas por cobrar término que para (Marco Sanjuan) lo define: como una cuenta por cobrar a la cuenta que presenta saldo deudor en el balance de situación de la empresa, estas representan un conjunto de derechos a favor de una empresa frente a terceros por la presentación previa de un servicio o la venta de un producto, por lo tanto, las cuentas a cobrar son fruto de la actividad económica diaria de la empresa. Por ello las cuentas por cobrar son todas las obligaciones que el cliente tiene con la empresa y deben ser liquidadas en el tiempo acordado debido al bien o servicio recibido.

Se menciona que el factoring da liquidez y este es otro término bastante importante en la investigación y (Perez A. , 2018) indica que: Por definición “se refiere a la capacidad de una empresa para satisfacer sus deudas a corto plazo, vendiendo activos en un corto espacio de tiempo para recaudar efectivo”. Bajo esta definición se podría decir que la liquidez es la gasolina que necesita cada empresa para poder moverse día a día en sus operaciones.

El factoring también es una alternativa de financiamiento y su concepto nos aclara (Hernandez, 2021) en su sitio Web que: Es un mecanismo clave con el cual países, empresas y personas naturales pueden percibir capital económico para iniciar o ampliar un proyecto, o para suplir necesidades económicas de cualquier carácter, por lo general este tipo de préstamos son aportados por entidades bancarias, sin embargo, dependiendo del tipo, pueden ser emitidos también por terceros, como por ejemplo nuevos inversores, familiares, empresas, inclusive países (Hernandez, 2021). Es por ello, el factoring es considerado un medio de financiamiento orientado con más énfasis a las pequeñas y medianas compañías que requieren obtener efectivo de forma rápida y segura con el fin de mejorar su rentabilidad.

La rentabilidad es finalmente lo que se pretende conocer en la investigación a través del análisis de los clientes de Corpei Capital que son quienes ya han utilizado el factoring, por lo

tanto, el (Equipo editorial) señala en su sitio web que la rentabilidad puede ser medida por varios ámbitos y para varios propósitos, existen varias rentabilidades como la económica, social o financiera y en este caso particular es la que se aborda debido a que se emplea para diferenciar el beneficio que cada socio de la empresa se lleva, es decir, la capacidad individual de obtener ganancias a partir de su inversión particular, es una medida más próxima a los inversionistas y propietarios, se concibe como la relación entre el beneficio neto y patrimonio neto de la empresa.

4. MATERIALES Y METODOLOGÍA

El marco metodológico según (Arias F. G., 2006) lo define como el “Conjunto de pasos, técnicas y procedimientos que se emplean para formular y resolver problemas” En este caso, el marco metodológico de esta investigación busca crear una estructura organizada que comience con la recopilación, ordenación, procesamiento y análisis de toda la información obtenida a través de diferentes herramientas de recolección de datos. Esto permite establecer los parámetros y técnicas necesarios para desarrollar el informe de investigación en relación con los objetivos que abarcan el uso del factoring como herramienta de liquidez y su impacto en la rentabilidad de los clientes de Corpei Capital.

4.1 ENFOQUE DE INVESTIGACIÓN

El presente informe de investigación combina un enfoque cualitativo y cuantitativo.

(Hernández Sampieri, Fernandez Collado, & Baptista Lucio, 2010) definen al enfoque cuantitativo como secuencial y probatorio, cada etapa precede a la siguiente y no podemos “brincar o eludir” pasos, el orden es riguroso, aunque, desde luego, podemos redefinir alguna fase, parte de una idea que va acotándose y, una vez delimitada, se derivan objetivos y preguntas de investigación, se revisa la literatura y se construye un marco o una perspectiva teórica. Por consiguiente, el informe es cuantitativo porque utiliza herramientas de análisis financieros útiles para medir los datos recopilados a través de los estados financieros de cada cliente de Corpei Capital. Esto permiten realizar cálculos de índices financieros como de liquidez, rentabilidad entre otros datos numéricos relevantes para determinar el impacto por el uso del factoring.

Así mismo (Hernández Sampieri, Fernandez Collado, & Baptista Lucio, 2010) indican que "el enfoque cualitativo utiliza la recolección de datos sin medición numérica para descubrir o afinar preguntas de investigación en el proceso de interpretación"; de modo que la presente investigación aborda aspectos cualitativos porque también se indagan aspectos de carácter no numérico a través de una encuesta donde se pretende analizar opiniones relevantes, oportunidades, amenazas y características de los clientes de Corpei Capital en todo el proceso en el cual accedieron al factoring y como esa realidad incide en la liquidez y rentabilidad de cada empresa.

4.2 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

La presente investigación es de carácter descriptivo y de acuerdo con (Hernández Sampieri, Fernandez Collado, & Baptista Lucio, 2010) definen a los estudios descriptivos como aquellos que buscan especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis, es decir, únicamente pretenden medir o recoger información de manera independiente o conjunta sobre los conceptos o las variables a las que se refieren, esto es, su objetivo no es indicar cómo se relacionan éstas.

Esta investigación es de nivel descriptivo porque tanto sus datos cualitativos obtenidos de las encuestas y cuantitativos por información de los EEFF de los años 2020 – 2021 buscan enfocarse en las características o propiedades únicas de los clientes de Corpei Capital para someterlos a análisis mediante la recolección de información de carácter independiente sobre índices como son la liquidez y la rentabilidad así como describir las aplicaciones e implicaciones al acceder al factoring de cada empresa que conforma el grupo de clientes de Corpei Capital.

La investigación utiliza el método inductivo para analizar de forma particular cada una de las experiencias de los clientes de Corpei Capital, así como los balances de las sociedades estudiadas y la recolección de toda la información necesaria, para llevar cada caso estudiado a una conclusión general que indique como el factoring al ser una herramienta de liquidez impacta en la rentabilidad de los clientes de Corpei Capital durante los años 2020-2021.

El método inductivo creado por (Bacon, 2022) intentaba facilitar un instrumento para analizar las experiencias, para esto era necesario hacer una recopilación intensa de casos concretos del fenómeno estudiado para una inducción posterior, vigilando las características o propiedades comunes entre ellos, según Bacon, este procedimiento debía de llevar las particularidades a una generalidad.

Así mismo la investigación es longitudinal porque como explica (Ortega, 2020) “es un estudio observacional que recoge datos cualitativos y cuantitativos y se encargara de emplear medidas continuas o repetidas para dar seguimiento a individuos particulares durante un periodo prolongado de tiempo, a menudo años o décadas”.

El estudio actual requiere de la investigación longitudinal porque se basa en los estudios de los estados financieros de dos años 2020 y 2021 correspondientes a los clientes de Corpei Capital, este estudio nos permite observar los cambios producidos financieramente por el uso del servicio de factoring en la muestra de tiempo mencionada y a través del uso de varias herramientas financieras como son los índices de liquidez y rentabilidad.

4.3 PROCEDIMIENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS

Según (Hernandez Sampieri, Fernandez Collado, & Baptista Lucio, 2014) “recolectar los

datos implica elaborar un plan detallado de procedimientos que nos conduzcan a reunir datos con un propósito específico”

La recolección de datos comienza con la creación de un interrogatorio con preguntas abiertas y cerradas dirigidas a una muestra con la cual se permite recopilar opiniones referentes a los conocimientos, importancias, beneficios, aplicaciones e implicaciones del factoring como herramienta de liquidez y estos conocimientos están reflejados en los resultados analizados. A continuación, se obtiene la información financiera indispensable para analizar los balances de los clientes del Fideicomiso Corpei Capital y determinar si la el factoring realmente genera liquidez y rentabilidad en las compañías que son objeto de investigación.

4.3.1 FUENTE PRIMARIA

Un dato primario señala (Grande Esteban & Abascal Fernandez, 2009) es lo que el investigador crea expresamente para un estudio concreto, esta información no existe en el momento en que se plantea la necesidad de utilizarla, por lo que se emplean diversas técnicas para obtenerla tales como la observación o con métodos experimentales o bien mediante encuestas, que posteriormente serán tratadas con las herramientas estadísticas adecuadas.

La fuente primaria en la investigación se obtiene a través de encuestas que se formulan a los clientes de Corpei Capital para recopilar opiniones y conocimientos del factoring como herramienta de financiamiento.

4.3.2 FUENTE SECUNDARIA

Un dato secundario expresa (Grande Esteban & Abascal Fernandez, 2009) se obtiene de “una información que ya existe, puede haber sido creada en el pasado por los investigadores o puede haber sido generada por terceros ajenos a ellos”.

En esta investigación las fuentes secundarias son toda información recopilada a través de los archivos y reportes del Fideicomiso Corpei Capital como las listas de clientes, contactos de compañías beneficiarias de factoring, estados financieros presentados ante la SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍA entre otros documentos relevantes para la investigación.

4.4 POBLACIÓN Y MUESTRA

Por su parte Hernandez citado en (Castro, 2003), expresa que “si la población es menor a cincuenta (50) individuos, la población es igual a la muestra”. Lo señalado por este autor (Castro, 2003) permite inferir, que si se toma el total de la población entonces no se aplica ningún criterio muestral.

En esta investigación, la información es proporcionada por los clientes del Fideicomiso Corpei Capital, la población esencial de análisis consta de 25 empresas que fueron clientes de factoring en los años 2020 y 2021 en las ciudades de Quito y Guayaquil. Debido a su reducido tamaño, esta población también se considera como muestra, por lo que no se aplica la fórmula para cálculo muestral y la teoría sustenta este aspecto metodológico; por medio de esta población se efectúa la recolección de información para posterior análisis e interpretación de resultados.

4.5 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

4.5.1 TÉCNICAS

En la presente investigación, se utilizan dos técnicas de recolección de información: encuestas y estudio de información financiera. El autor (Arias F. G., 2006) define a la encuesta como una técnica que pretende obtener información que suministra un grupo o muestra de sujetos acerca de sí mismo, o en relación con un tema particular. Por lo tanto, en este informe

de investigación se aplica un cuestionario dirigido al personal financiero de cada una de las 25 empresas clientes de Corpei Capital, quienes han realizado operaciones de factoring en los años 2020 y 2021. Esta técnica se enfoca en obtener información sobre el uso de factoring, los motivos que generaron incluirlo como medio de financiamiento, la asociación entre el factoring con la liquidez y la rentabilidad, incluyendo ventajas y desventajas experimentadas en el proceso con el servicio.

Por otra parte, en este informe se aplica el examen documental como una técnica para revisar la información financiera de la población y obtener datos para evaluar los índices financieros de liquidez, solvencia, gestión y rentabilidad. Conocer y comparar las variaciones entre los años 2020 y 2021. Además, efectuar un análisis horizontal y vertical de los activos, pasivos y patrimonio para evaluar su evolución. Asimismo, se examina la situación general de la empresa después de manejar el factoring como medio de financiación.

Tabla 1 Detalle de los Indicadores financieros aplicados

FACTOR	INDICADORES TÉCNICOS	FÓRMULA
LIQUIDEZ	1. Liquidez Corriente	$\text{Activo Corriente} / \text{Pasivo Corriente}$
	2. Prueba Ácida	$\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios} / \text{Pasivo Corriente}$
SOLVENCIA	1. Endeudamiento del Activo	$\text{Pasivo Total} / \text{Activo Total}$
	2. Apalancamiento Financiero	$(\text{UAI} / \text{Patrimonio}) / (\text{UAI} / \text{Activos Totales})$
GESTIÓN	1. Rotación de cartera	$\text{Ventas} / \text{Cuentas por Cobrar}$
	2. Rotación de ventas	$\text{Ventas} / \text{Activo Total}$
	3. Periodo medio de cobranza	$(\text{Cuentas por Cobrar} * 365) / \text{Ventas}$
	4. Impacto de la carga Financiera	$\text{Gastos Financieros} / \text{Ventas}$
RENTABILIDAD	1. Rentabilidad Neta del Activo (Du Pont)	$(\text{Utilidad Neta} / \text{Ventas}) * (\text{Ventas} / \text{Activo Total})$
	2. Margen Bruto	$\text{Ventas Netas} - \text{Costo de Ventas} / \text{Ventas}$
	3. Margen Operacional	$\text{Utilidad Operacional} / \text{Ventas}$
	4. Rentabilidad Neta de Ventas (Margen Neto)	$\text{Utilidad Neta} / \text{Ventas}$
	5. Rentabilidad sobre los activos (ROA)	$(\text{Utilidad Neta} / \text{Activos totales}) * 100$
	6. Rentabilidad sobre el patrimonio (ROE)	$(\text{Utilidad Neta} / \text{Patrimonio}) * 100$
	7. Rentabilidad Financiera	$(\text{Ventas} / \text{Activo}) * (\text{UAI} / \text{Ventas}) * (\text{Activo} / \text{Patrimonio}) * (\text{UAI} / \text{UAI}) * (\text{UN} / \text{UAI})$

UAI: Utilidad antes de Impuestos
 UAI: Utilidad antes de Impuestos e Intereses
 Utilidad Neta: Después del 15% de trabajadores e impuesto a la renta
 UO: Utilidad Operacional (Ingresos operacionales - costo de ventas - gastos de administración y ventas)

Nota. Fuente: Supercias

4.5.2 INSTRUMENTOS

En la investigación el instrumento de recolección de información es el cuestionario. Con este se busca obtener una comprensión profunda de los aspectos financieros y teóricos de la población.

El cuestionario está dirigido específicamente a los departamentos financieros de las 25 empresas que conforman la cartera de clientes de factoring del área de Corpei Capital. Contiene un total de 15 preguntas abiertas y cerradas, de las cuales ocho se enfocan en factoring, tres en rentabilidad y cuatro en liquidez.

4.6 PROCESAMIENTO Y PRESENTACIÓN DE DATOS

De acuerdo con (ESGinnova, s.f.) “una herramienta de análisis es, a su vez un procedimiento específico para organizar, descomponer, presentar o estructurar datos e información con el propósito de extraer conclusiones significativas que faciliten la toma de decisiones”.

La investigación se emplean tres herramientas, Google Forms para realizar el formulario de la encuesta, Excel para análisis financiero y el programa SPSS para tabular las encuestas realizadas a los clientes de Corpei Capital. Se inicia con Google Forms que es un programa on line que permite crear el formulario del cuestionario de forma ágil y fácil tanto para el encuestado como para recolectar los resultados de manera sintetizada. En las dos siguientes herramientas se recopila información importante como nombre de la compañía, su ubicación y otros detalles importantes del cliente. Con la información obtenida de las encuestas se inician los procesos para digitalizar, organizar datos, crear tablas y gráficos estadísticos que muestren las respuestas de los encuestados con respecto al factoring, la liquidez y la rentabilidad en cada una de sus empresas, posteriormente con la información tabulada se interpretan los datos para el almacenamiento y análisis que son presentados en los resultados.

A su vez se utiliza el Excel para procesar los valores de los estados financieros que refleje cada balance contable de cada cliente de Corpei Capital para calcular los principales indicadores financieros como son rentabilidad financiera, prueba acida, endeudamiento del activo, liquidez corriente, entre otros, así como también el ROE, el ROA, los análisis horizontales y verticales. La presentación de datos se basa en los resultados obtenidos por las diferentes herramientas utilizadas y análisis elaborados para determinar si hay una asociación entre las variables ensayadas.

4.7 OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

La operacionalización de las variables se presenta a través de dos tablas concisas, que resumen la definición y medición de estas.

Tabla 2 Operacionalización de variable independiente

Variable	Definición	Indicadores Financieros	Ítems de Preguntas	Técnicas De investigación
Factoring	Es un instrumento de financiación a corto plazo que permite vender facturas vigentes a una empresa dedicada a esta actividad para obtener liquidez de forma inmediata y así convertir sus cuentas por cobrar en efectivo.	<p>Endeudamiento del Activo</p> <p>Apalancamiento Financiero</p> <p>Rotación de Cartera</p> <p>Rotación de Ventas</p> <p>Período Medio de Cobranza</p> <p>Impacto de la Carga Financiera</p>	<p>Indique el motivo por el cual utilizó esta herramienta llamada factoring</p> <p>¿Qué factores influyen en su decisión de escoger al factoring como una fuente de financiamiento?</p> <p>¿Con que frecuencia utiliza el factoring en la empresa?</p> <p>Indique una diferencia entre el factoring y un crédito tradicional</p> <p>¿Qué beneficios ha experimentado al utilizar el factoring?</p> <p>Enumere 3 contras del uso del factoring</p> <p>Indique como ha influido el factoring en su relación con sus clientes y proveedores</p> <p>¿Como evalúa su empresa la eficiencia del factoring en la gestión de su flujo de efectivo?</p>	Análisis financiero y encuesta

Nota. Fuente: Elaboración propia

Tabla 3 Operacionalización de las variables dependientes

VARIABLE	DEFINICION	INDICADORES FINANCIEROS	ITEMS DE PREGUNTAS	TÉCNICAS DE INVESTIGACION
1. Liquidez	Se refiere a la habilidad de una organización para cumplir con sus obligaciones financieras a corto plazo mediante la venta rápida de activos para obtener efectivo.	Liquidez Corriente	¿Cuánto tiempo otorga la empresa para cobrar los artículos vendidos a sus clientes?	Análisis Financiero y Encuesta
			¿La empresa ha experimentado demora en la recaudación de sus cuentas por cobrar?	
		Prueba acida	Indique las formas de buscar liquidez para la empresa	Encuesta y análisis estadístico
			¿Recomendaría el factoring como una herramienta de liquidez?	
2. Rentabilidad	Capacidad de obtener ganancias a partir de una inversión particular	Rentabilidad Financiera	¿Cómo fue el comportamiento de la rentabilidad en las empresas durante los periodos 2020 y 2021?	Análisis Financiero
		Rentabilidad Neta del Activo (Du Pont)	¿Cree usted que el factoring impacta positivamente en la rentabilidad de la empresa?	Encuesta y análisis estadístico
			¿Como estimaría usted sus resultados financieros con la utilización del factoring?	
		Margen Operacional	¿Cuál ha sido el aumento o disminución de las utilidades en el 2021 en relación con el periodo 2020?	Análisis Financiero
		Margen Bruto	¿Considera que la empresa obtuvo los recursos necesarios para cubrir los gastos operacionales en los años 2020 y 2021?	Encuesta
Rentabilidad Neta de Ventas (Margen Neto)	¿Cuánto ha aumentado los ingresos en el año 2021 en comparación al periodo pasado?	Análisis Financiero		

Nota. Fuente: Elaboración propia

5. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

5.1 ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

En la siguiente sección, se realiza un estudio minucioso por cada una de las herramientas utilizadas en la investigación. El análisis comienza con el examen de las encuestas realizadas, un análisis estadístico de las variables estudiadas seguido por el análisis horizontal y vertical de los datos. Por último, se presenta la conducta de los indicadores financieros obtenidos a partir de la población estudiada. Este análisis exhaustivo permite obtener una comprensión profunda y completa de los efectos de la investigación.

5.1.1 ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LAS ENCUESTAS

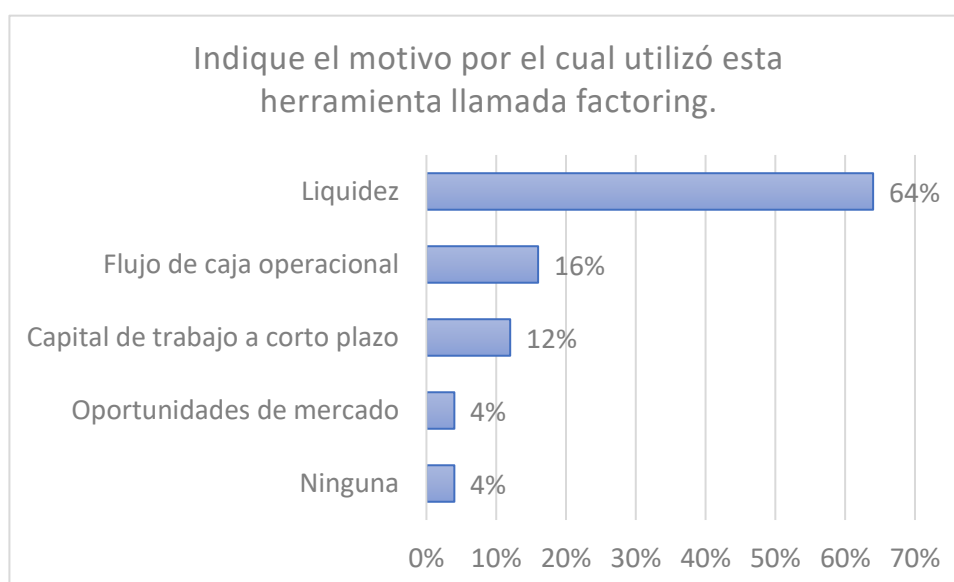
Se llevaron a cabo un total de 25 encuestas que incluyeron preguntas abiertas y cerradas. El objetivo principal de estas fue identificar las diversas implicaciones, aplicaciones, beneficios, ventajas y desventajas que el factoring genera, utilizando la población seleccionada. A través de estas encuestas, se obtuvo una perspectiva amplia y diversa sobre el servicio y se pudo analizar en detalle sus diferentes aspectos y características.

Tabla 4 Motivo de utilizar factoring

Respuestas	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Liquidez	16	64%
Flujo de caja operacional	4	16%
Capital de trabajo a corto plazo	3	12%
Oportunidades de mercado	1	4%
Ninguna	1	4%
Total	25	100%

Nota. Fuente: Encuestas a clientes Corpei Capital, elaboración propia

Figura 5 Gráfico Motivo de utilizar factoring



Nota. Fuente: Encuestas a clientes Corpei Capital, elaboración propia

El motivo primordial por el cual las compañías encuestadas optaron por utilizar el factoring se identificó como la necesidad de liquidez, siendo esta la categoría con más del 50% de las respuestas. No obstante, se destacaron otros motivos significativos que impulsan a las empresas a utilizar esta herramienta, como la búsqueda de oportunidades en el mercado, la obtención de capital de trabajo o simplemente la necesidad de contar con un flujo de caja

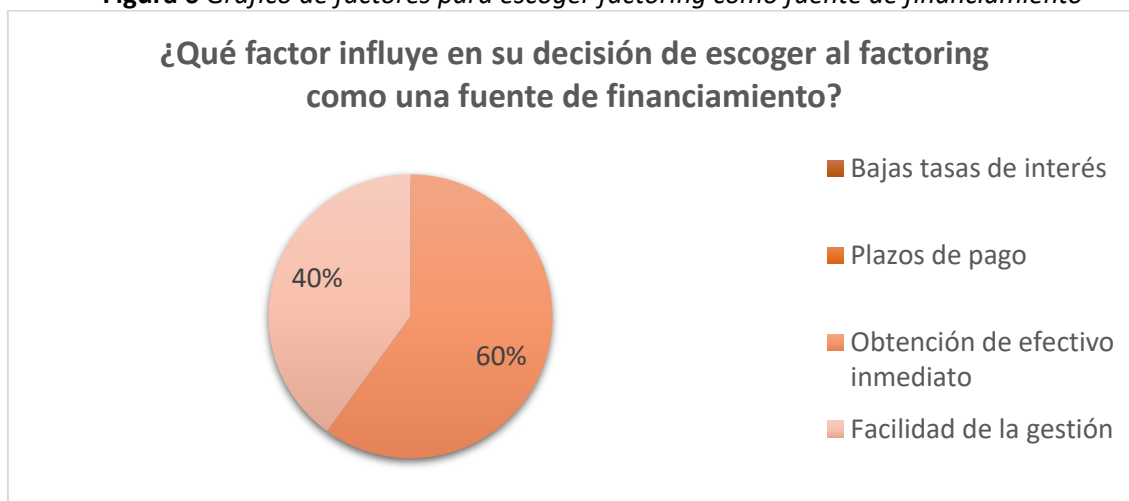
operativo. Estos motivos adicionales subrayan la importancia y variedad de razones por las cuales las empresas eligen utilizar el factoring en su operatividad financiera.

Tabla 5 Factores para escoger factoring como fuente de financiamiento

Respuestas	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Bajas tasas de interés		
Plazos de pago		
Obtención de efectivo inmediato	15	60%
Facilidad de la gestión	10	40%
Total	25	100%

Nota. Fuente: Encuestas a clientes Corpei Capital, elaboración propia

Figura 6 Gráfico de factores para escoger factoring como fuente de financiamiento



Nota. Fuente: Encuestas a clientes Corpei Capital, elaboración propia

El aspecto más destacado y determinante que las empresas consideran al elegir el factoring como fuente de financiamiento en esta investigación es, sin lugar a duda, la posibilidad de obtener efectivo de manera inmediata, con una mayoría superior al 50%. Esto demuestra la importancia de contar con liquidez inmediata para cubrir con las necesidades financieras de las empresas. De esta manera, se valora la facilidad de gestión que ofrece este instrumento financiero, lo cual también juega un papel relevante en la elección del factoring. En contraste,

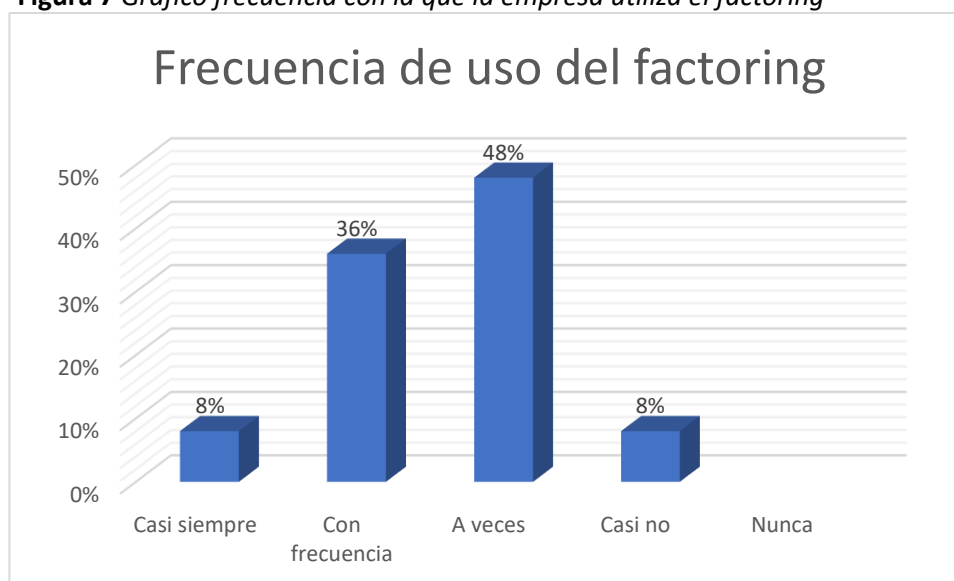
los tiempos de pago y las tasas de interés se consideraron menos significativos en comparación con la obtención de efectivo y la facilidad de gestión.

Tabla 6 Frecuencia con la que la empresa utiliza el factoring

Respuestas	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Casi siempre	2	8%
Con frecuencia	9	36%
A veces	12	48%
Casi no	2	8%
Nunca	0	0%
Total	25	100%

Nota. Fuente: Encuestas a clientes Corpei Capital, elaboración propia

Figura 7 Gráfico frecuencia con la que la empresa utiliza el factoring



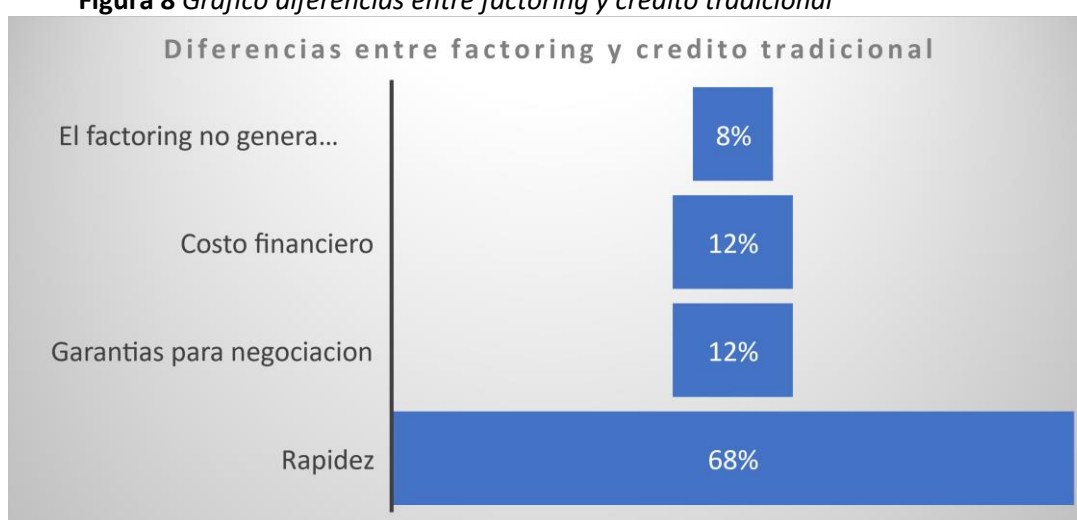
Nota. Fuente: Encuestas a clientes Corpei Capital, elaboración propia

En el marco de la investigación, se analizó a una población que hace uso generalizado de la herramienta de factoring. Sin embargo, se constató que la frecuencia de utilización difiere según las necesidades individuales, tal como se manifiesta en los resultados del cuestionario. Aunque solo un 8% utiliza el factoring de forma regular, es evidente que gran parte de los encuestados lo emplea de manera ocasional o frecuente, siendo este último grupo el más predominante de la población.

Tabla 7 *Diferencias entre factoring y credito tradicional*

Respuestas	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
El factoring no genera endeudamiento	2	8%
Costo financiero	3	12%
Garantías para negociación	3	12%
Rapidez	17	68%
Total	25	100%

Nota. Fuente: Encuestas a clientes Corpei Capital, elaboración propia

Figura 8 *Gráfico diferencias entre factoring y credito tradicional*

Nota. Fuente: Encuestas a clientes Corpei Capital, elaboración propia

Al analizar las diferencias detalladas, se destaca que la rapidez en el caso de acudir al factoring en comparación con un crédito tradicional es la particularidad más significativa, con un 68% de los encuestados que así lo señalaron. Esto se debe a que el proceso de gestión, evaluación y desembolso en el factoring es considerablemente más ágil que en un crédito tradicional. No obstante, existen otras diferencias importantes a considerar, por ejemplo, el costo financiero asociado al factoring suele ser más elevado en comparación de un préstamo común. Además, se menciona que las garantías requeridas para acceder a esta herramienta son más accesibles, ya que el factoring se basa en las facturas como respaldo, mientras que los créditos tradicionales suelen exigir garantías más complicadas de obtener. Estas diferencias

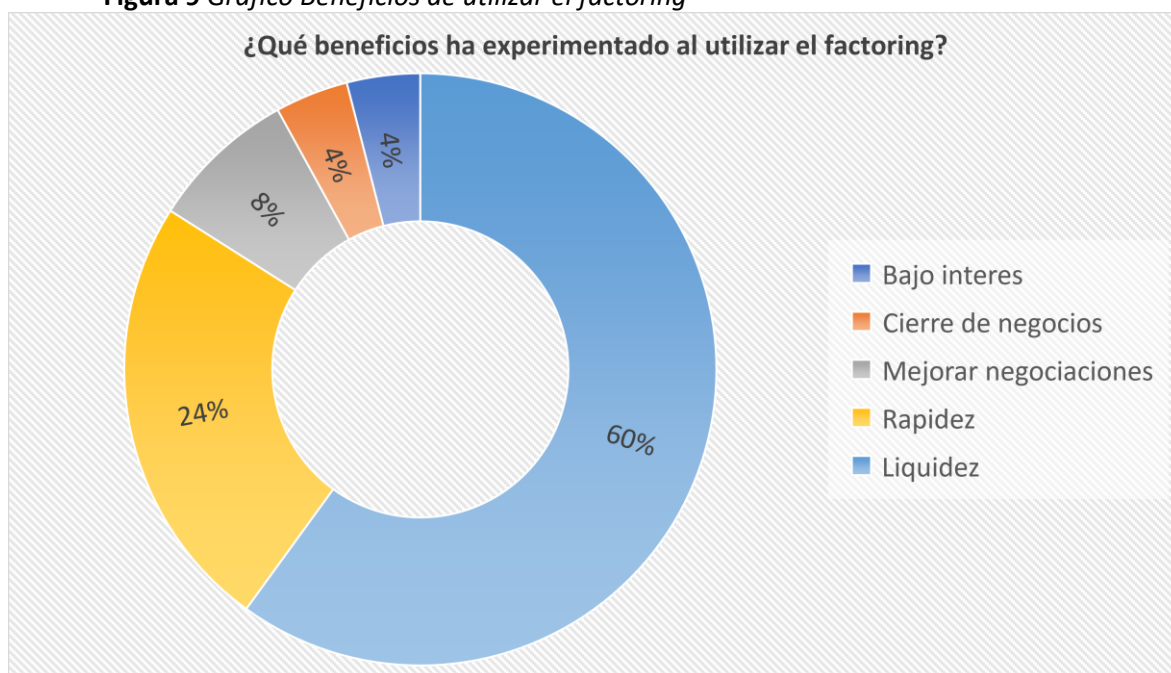
resaltan las ventajas y consideraciones a tener en cuenta al decidir el uso del factoring o del crédito tradicional.

Tabla 8 Beneficios de utilizar el factoring

Respuestas	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Bajo interés	1	4%
Cierre de negocios	1	4%
Mejorar negociaciones	2	8%
Rapidez	6	24%
Liquidez	15	60%
Total	25	100%

Nota. Fuente: Encuestas a clientes Corpei Capital, elaboración propia

Figura 9 Gráfico Beneficios de utilizar el factoring



Nota. Fuente: Encuestas a clientes Corpei Capital, elaboración propia

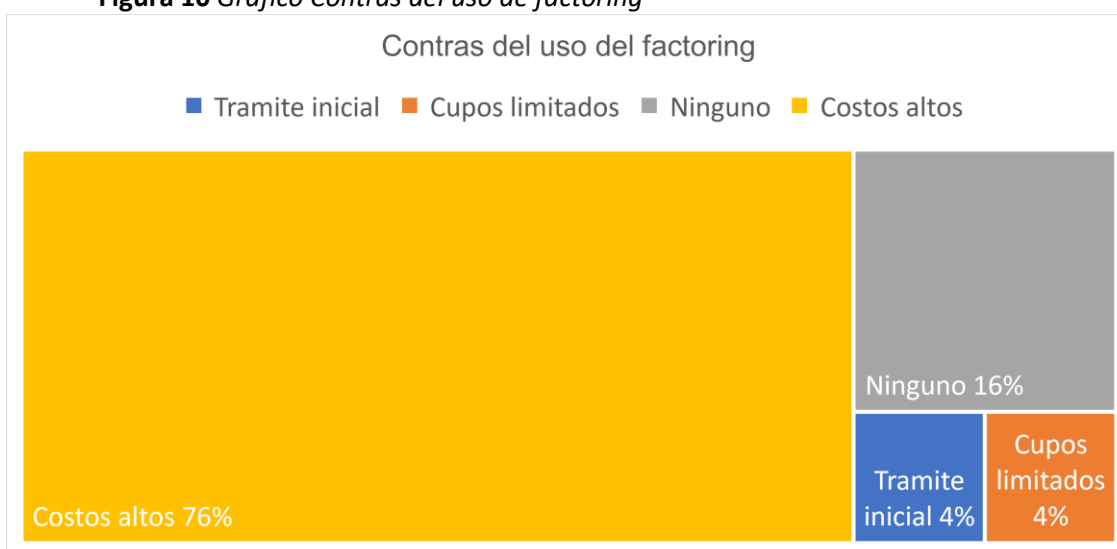
El beneficio más importante es la liquidez con más del 50% siendo el eje principal por que las empresas utilizan el factoring, sin dejar de lado beneficios importantes como la rapidez, el apoyo en esta herramienta ayuda a mejorar las negociaciones tanto con clientes y proveedores o simplemente el cierre de nuevos negocios.

Tabla 9 *Contras del uso de factoring*

Respuestas	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Tramite inicial	1	4%
Cupos limitados	1	4%
Ninguno	4	16%
Costos altos	19	76%
Total	25	100%

Nota. Fuente: Encuestas a clientes Corpei Capital, elaboración propia

Figura 10 *Gráfico Contras del uso de factoring*



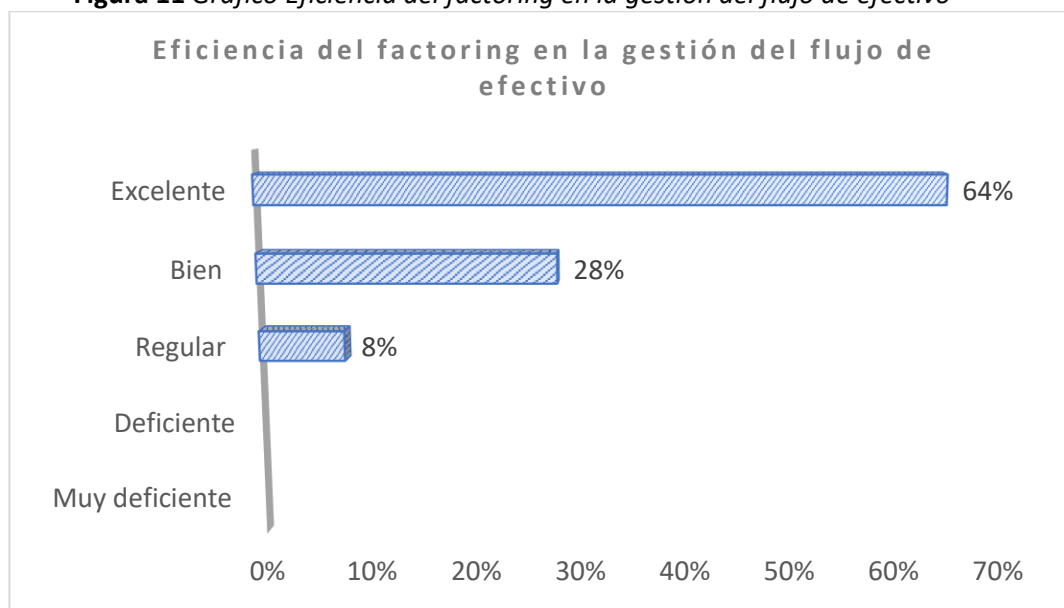
Nota. Fuente: Encuestas a clientes Corpei Capital, elaboración propia

Aunque el factoring ofrece numerosos beneficios, es importante mencionar que también existen algunas desventajas asociadas al uso de esta herramienta. Entre ellas, la más significativa, mencionada por el 76% de los encuestados, son los altos costos que conlleva el servicio, tanto en términos de comisiones como de intereses en caso de moras. Además, se mencionan otras desventajas igualmente relevantes, como los cupos limitados disponibles y el proceso inicial para convertirse en cliente, que puede resultar un trámite engorroso. Sin embargo, es importante destacar que un grupo limitado de encuestados, correspondiente al 16%, no percibe ninguna desventaja en la aplicación de este servicio. Pese a todo lo expuesto, el factoring sigue siendo una opción valiosa para muchas empresas debido a los beneficios que brindan en términos de liquidez y apoyo financiero.

Tabla 10 Eficiencia del factoring en la gestión del flujo de efectivo

Respuestas	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Muy deficiente	0	0%
Deficiente	0	0%
Regular	2	8%
Bien	7	28%
Excelente	16	64%
Total	25	100%

Nota. Fuente: Encuestas a clientes Corpei Capital, elaboración propia

Figura 11 Gráfico Eficiencia del factoring en la gestión del flujo de efectivo

Nota. Fuente: Encuestas a clientes Corpei Capital, elaboración propia

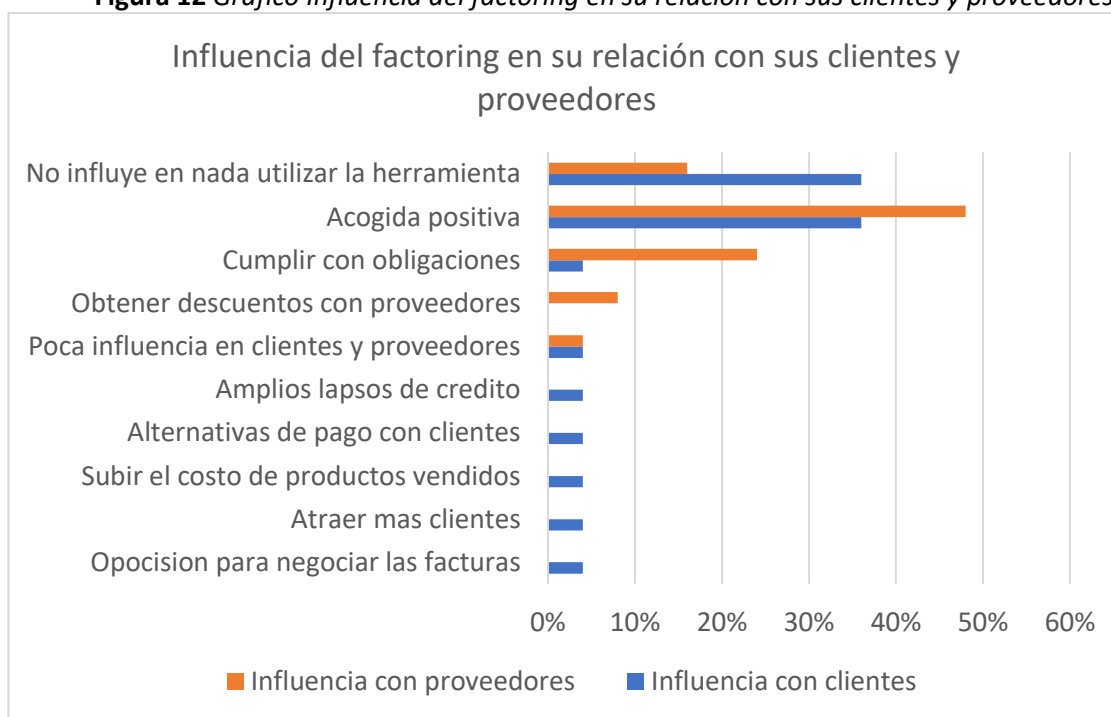
En las empresas esta pregunta se expone de manifiesto, que el factoring se ha posicionado como un instrumento excepcional para la gestión eficiente del flujo de efectivo. Un 64% de las empresas encuestadas afirma su eficiencia, evidenciando su valor indiscutible. Además, es relevante destacar que otro porcentaje significativo también ha obtenido resultados favorables en términos de gestión de flujo. Es especialmente notable que ningún encuestado haya mencionado deficiencias en el uso de esta herramienta, subrayando su fiabilidad y utilidad en el entorno empresarial.

Tabla 11 Influencia del factoring en su relación con sus clientes y proveedores

Respuestas	Frecuencia absoluta Clientes	Frecuencia absoluta Proveedores	Frecuencia relativa Clientes	Frecuencia relativa Proveedores
Oposición para negociar las facturas	1		4%	0%
Atraer más clientes	1		4%	0%
Subir el costo de productos vendidos	1		4%	0%
Alternativas de pago con clientes	1		4%	0%
Amplios lapsos de crédito	1		4%	0%
Poca influencia en clientes y proveedores	1	1	4%	4%
Obtener descuentos con proveedores		2	0%	8%
Cumplir con obligaciones	1	6	4%	24%
Acogida positiva	9	12	36%	48%
No influye en nada utilizar la herramienta	9	4	36%	16%
Total	25	25	100%	100%

Nota. Fuente: Encuestas a clientes Corpei Capital, elaboración propia

Figura 12 Gráfico Influencia del factoring en su relación con sus clientes y proveedores



Nota. Fuente: Encuestas a clientes Corpei Capital, elaboración propia

El estudio considera la influencia del factoring tanto en los proveedores como en los clientes, lo cual resulta de gran importancia. Se recopiló información relevante de ambos actores, lo que permitió determinar que el factoring tiene múltiples formas de influencia en clientes, como la disponibilidad de amplios plazos de crédito, opciones de pago flexibles, negociación de facturas, aumento del valor del producto vendido y atracción de nuevos clientes.

Por otra parte, se observó que tanto los clientes como los proveedores acogen positivamente la utilización del factoring, ya que contribuye a establecer relaciones sólidas entre ambas partes. Además, se identificó que la utilización de esta herramienta de liquidez no tiene ninguna influencia en las relaciones comerciales, tanto con los compradores como con los vendedores.

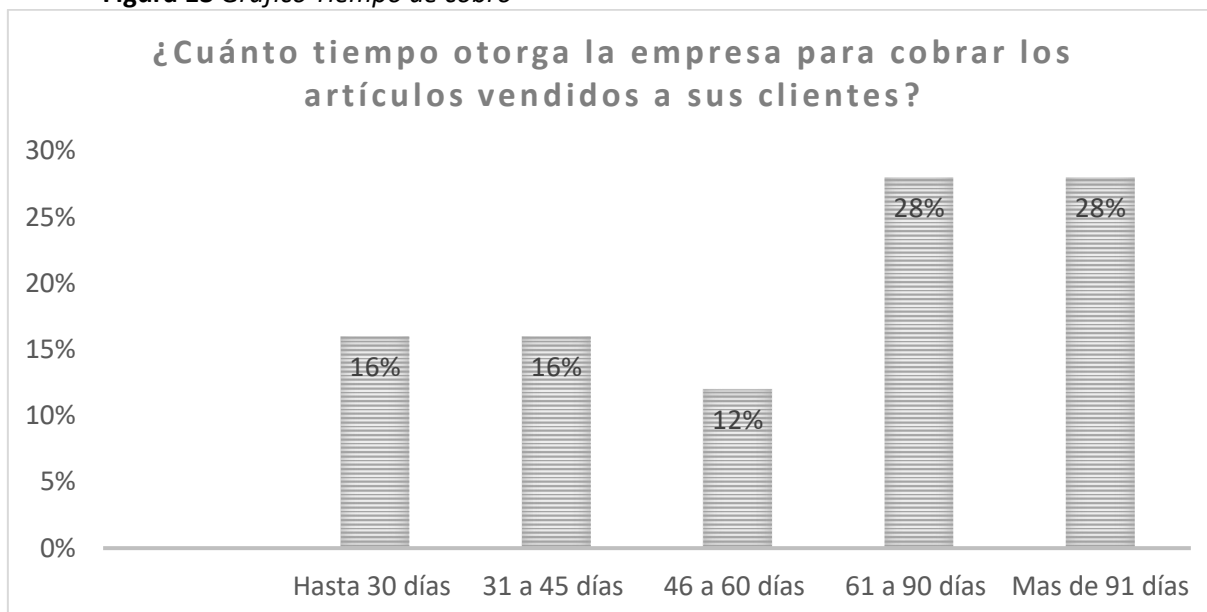
Es destacable que un porcentaje significativo de empresas, concretamente un 24%, mencionó que la influencia del factoring ha sido excelente para cumplir con sus obligaciones hacia los proveedores, lo cual resalta la importancia vital de este servicio en la cadena de suministro. En resumen, el factoring desempeña un papel relevante en las relaciones con proveedores y clientes, generando beneficios significativos y contribuyendo al cumplimiento exitoso de las obligaciones comerciales.

Tabla 12 *Tiempo de cobro*

Respuestas	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Hasta 30 días	4	16%
31 a 45 días	4	16%
46 a 60 días	3	12%
61 a 90 días	7	28%
Mas de 91 días	7	28%
Total	25	100%

Nota. Fuente: Encuestas a clientes Corpei Capital, elaboración propia

Figura 13 Gráfico Tiempo de cobro



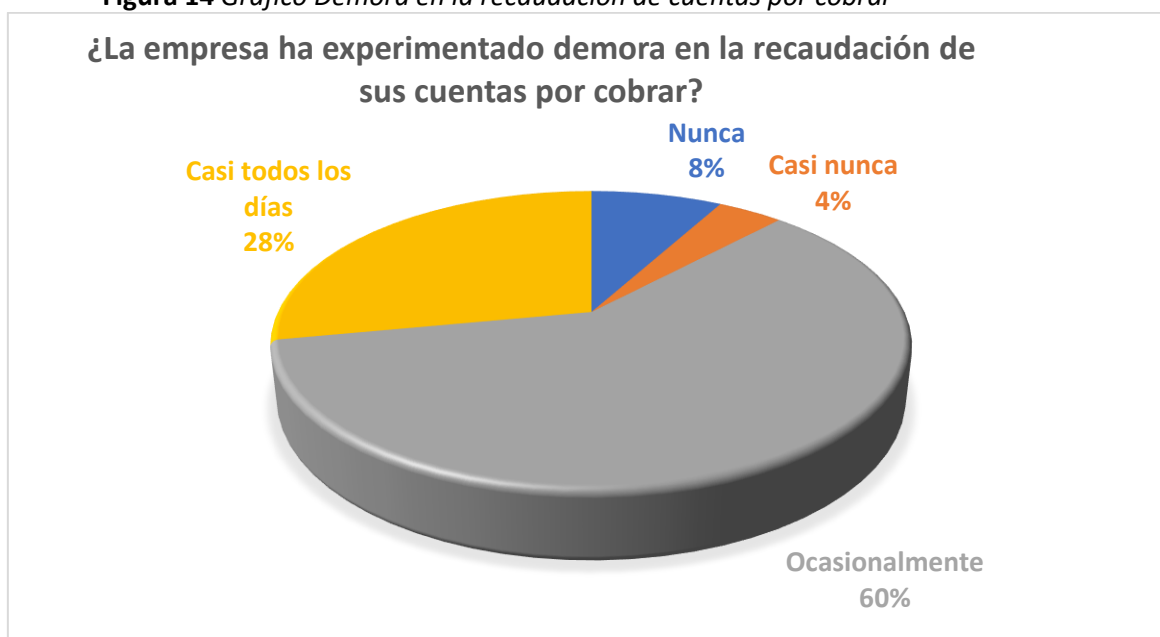
Nota. Fuente: Encuestas a clientes Corpei Capital, elaboración propia

Se visualiza que en un 56% de los encuestados se otorgan plazos de crédito superiores a 61 días a sus clientes. Esta tendencia tiene impacto significativo en la percepción del factoring como una herramienta de obtención de liquidez inmediata.

Tabla 13 Demora en la recaudación de cuentas por cobrar

Respuestas	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Nunca	2	8%
Casi nunca	1	4%
Ocasionalmente	15	60%
Casi todos los días	7	28%
Todos los días	0	0%
Total	25	100%

Nota. Fuente: Encuestas a clientes Corpei Capital, elaboración propia

Figura 14 Gráfico Demora en la recaudación de cuentas por cobrar

Nota. Fuente: Encuestas a clientes Corpei Capital, elaboración propia

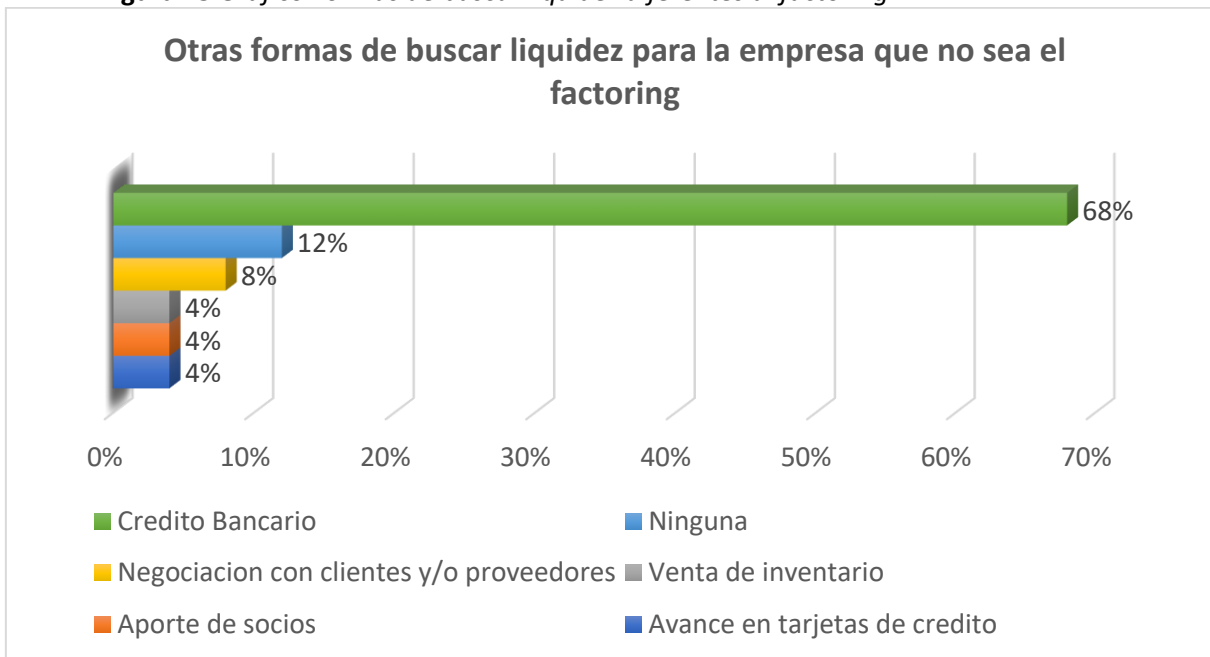
El 28% de las empresas encuestadas experimentan casi todos los días demoras en sus recaudaciones y más aún el 60% de las mismas indican tener retrasos ocasionales en el proceso de cobro de sus cuentas pendientes, por lo tanto, no obtener recaudaciones puntuales demuestra la necesidad de contar con herramientas ágiles, rápidas y eficientes que les permitan mantener su operación a pesar de la situación de retraso por parte de sus compradores.

Tabla 14 Formas de buscar liquidez, diferentes al factoring

Respuestas	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Avance en tarjetas de crédito	1	4%
Aporte de socios	1	4%
Venta de inventario	1	4%
Negociación con clientes y/o proveedores	2	8%
Ninguna	3	12%
Crédito Bancario	17	68%
Total	25	100%

Nota. Fuente: Encuestas a clientes Corpei Capital, elaboración propia

Figura 15 Gráfico Formas de buscar liquidez diferentes al factoring



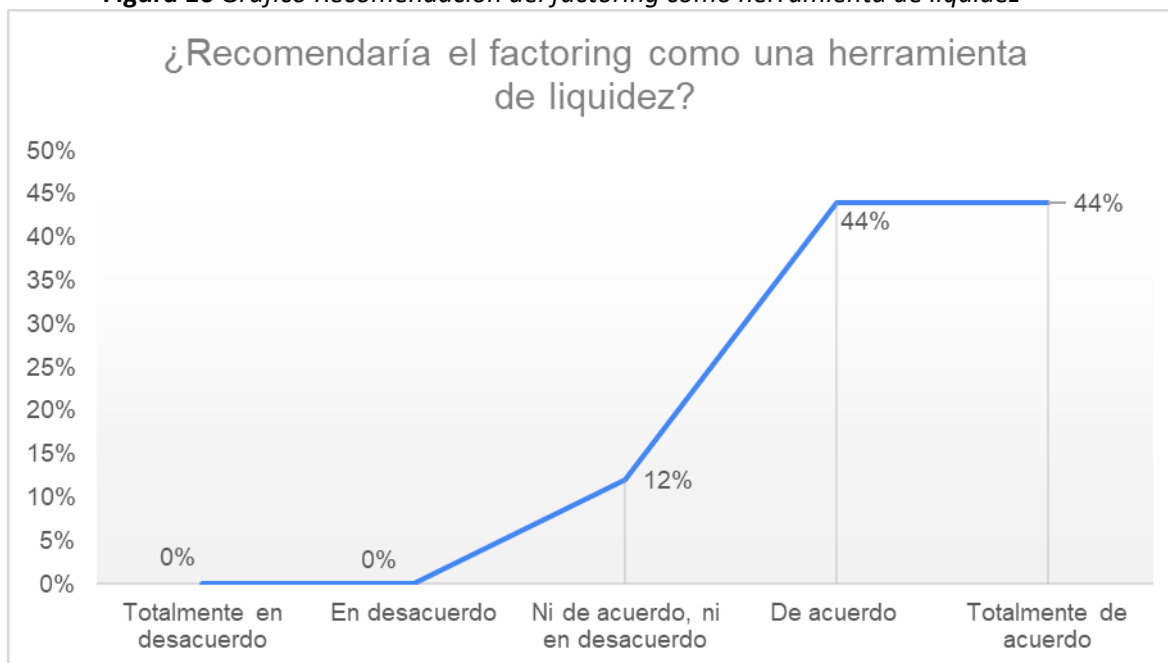
Nota. Fuente: Encuestas a clientes Corpei Capital, elaboración propia

Además del crédito bancario, que fue mencionado por más del 65% de los encuestados como principal forma de obtener liquidez, existen otras opciones que fueron mencionadas. Estas incluyen la negociación con clientes y/o proveedores, las ventas de inventario y el aporte de los socios. Un 32% de los encuestados indicó que no utilizaron ninguna otra forma adicional de encontrar efectivo inmediato.

Tabla 15 Recomendación del factoring como herramienta de liquidez

Respuestas	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Totalmente en desacuerdo	0	0%
En desacuerdo	0	0%
Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	3	12%
De acuerdo	11	44%
Totalmente de acuerdo	11	44%
Total	25	100%

Nota. Fuente: Encuestas a clientes Corpei Capital, elaboración propia

Figura 16 Gráfico Recomendación del factoring como herramienta de liquidez

Nota. Fuente: Encuestas a clientes Corpei Capital, elaboración propia

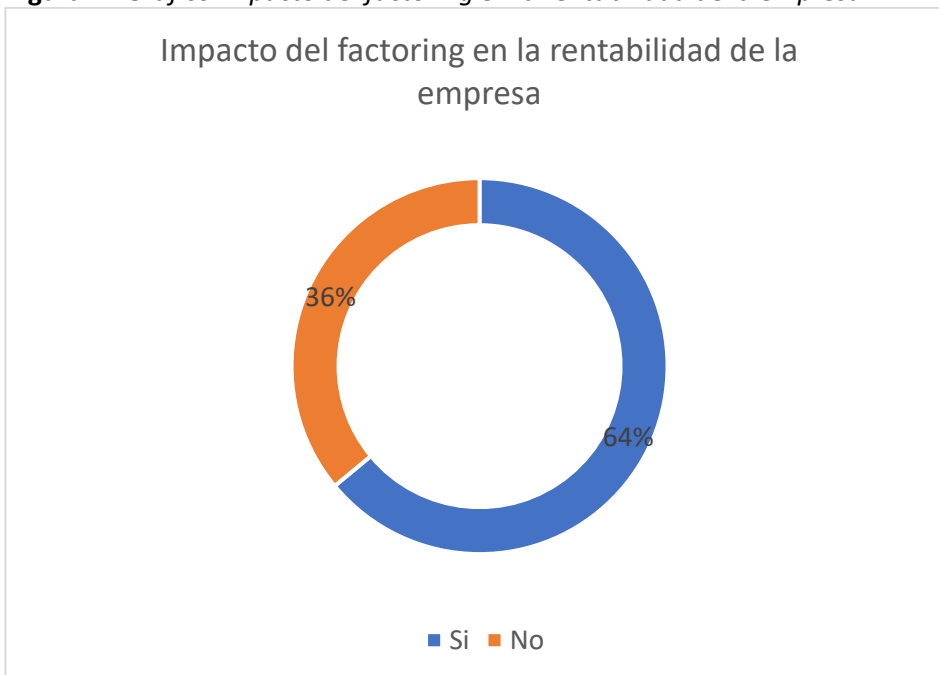
El factoring ha sido ampliamente respaldado como una valiosa herramienta de liquidez por parte de los encuestados, ya que más del 88% de las empresas manifestaron estar conformes y de acuerdo en recomendar este instrumento como medio para obtener liquidez.

Tabla 16 Impacto del factoring en la rentabilidad de la empresa

Respuestas	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Si	16	64%
No	9	36%
Total	25	100%

Nota. Fuente: Encuestas a clientes Corpei Capital, elaboración propia

Figura 17 Gráfico Impacto del factoring en la rentabilidad de la empresa



Nota. Fuente: Encuestas a clientes Corpei Capital, elaboración propia

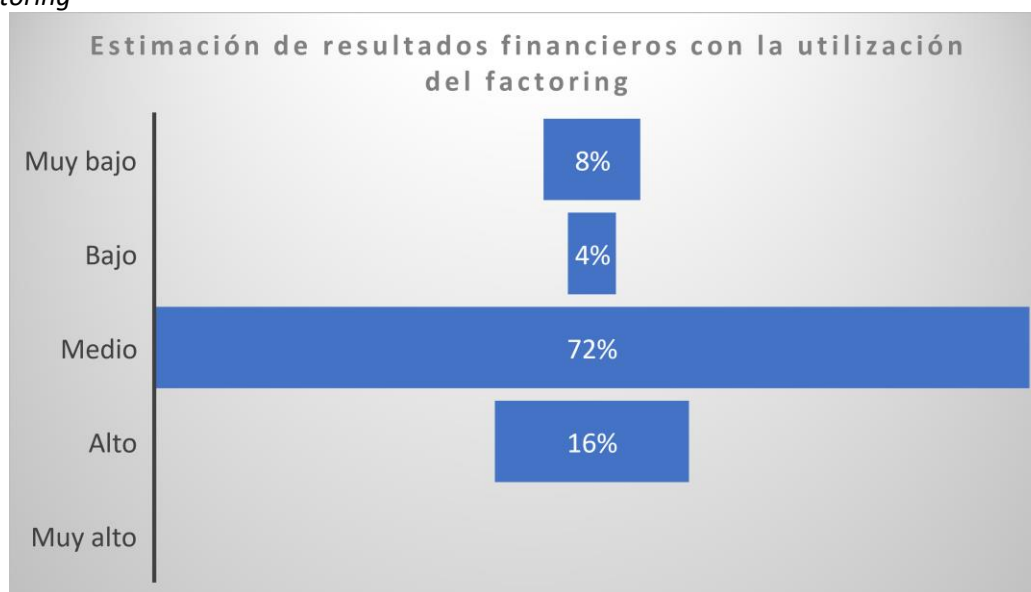
Realmente si existe un impacto en la rentabilidad de las sociedades por el uso del factoring, y se evidencia, en las respuestas obtenidas con un 64%, con todos los criterios obtenidos en las diferentes preguntas se determina que este impacto es positivo debido a que permitió a las empresas seguir operando.

Tabla 17 Estimación de resultados financieros con la utilización del factoring

Respuestas	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Muy bajo	2	8%
Bajo	1	4%
Medio	18	72%
Alto	4	16%
Muy alto	0	0%
Total	25	100%

Nota. Fuente: Encuestas a clientes Corpei Capital, elaboración propia

Figura 18 Gráfico de estimación de resultados financieros con la utilización del factoring



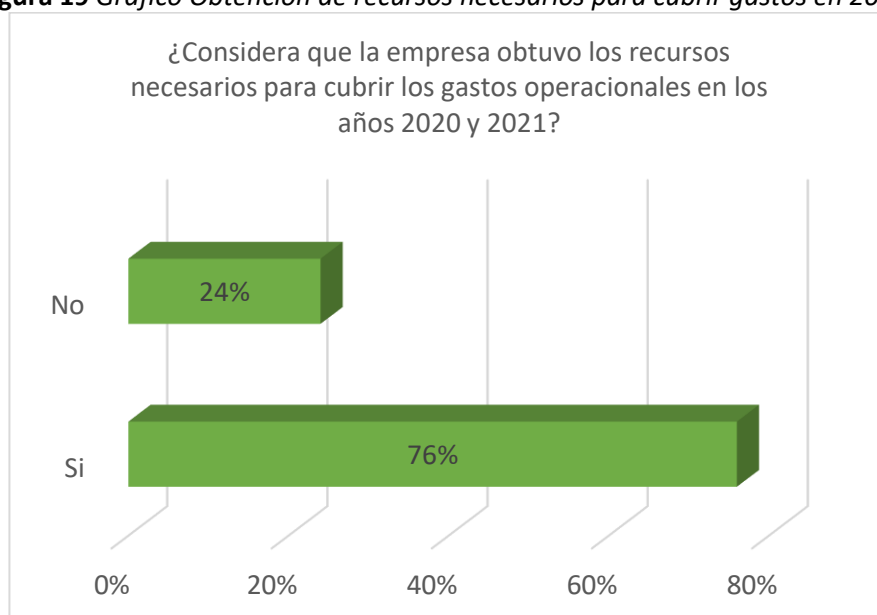
Nota. Fuente: Encuestas a clientes Corpei Capital, elaboración propia

Frente a la opinión de los encuestados sobre cómo se estimaron los resultados financieros con la utilización del factoring ha sido en los años estudiados se puede identificar que estos han sido medianamente aceptables con un 72%, seguido de un porcentaje representativo del 16% que indica que los resultados financieros obtenidos fueron altos.

Tabla 18 Obtención de necesarios para cubrir gastos en 2020 y 2021

Respuestas	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Si	19	76%
No	6	24%
Total	25	100

Nota. Fuente: Encuestas a clientes Corpei Capital, elaboración propia

Figura 19 Gráfico Obtención de recursos necesarios para cubrir gastos en 2020 y 2021

Nota. Fuente: Encuestas a clientes Corpei Capital, elaboración propia

Finalmente, se visualiza que, en casi todas las empresas encuestadas, representando un 76%, informaron que si lograron contar con los recursos suficientes para cubrir sus gastos operativos durante los años 2020 y 2021.

5.1.2 ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LAS VARIABLES EN SPSS

Se utilizó el software estadístico SPSS para relacionar los datos conseguidos mediante las opiniones del personal financiero de las empresas seleccionadas. El objetivo principal de este análisis fue comprender la asociación entre una variable dependiente y una independiente mediante la realización de una regresión lineal simple. En este estudio en particular, se buscó cuantificar la influencia del factoring en la mejora de la liquidez financiera. Con el propósito de recoger los datos precisos, se llevó a cabo una encuesta dirigida a toda la población. A continuación, se demuestran los resultados derivados en este estudio.

Tabla 19 Tabla ANOVA regresión lineal Factoring y Liquidez SPSS

		ANOVA ^a				
Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	2,304	1	2,304	5,800	,024 ^b
	Residuo	9,136	23	,397		
	Total	11,440	24			

Nota. a. Variable dependiente: Liquidez b. Predictores: (Constante), factoring. Fuente: elaboración propia en SPSS

Tabla 20 Tabla de Coeficientes regresión lineal factoring y liquidez SPSS

		Coeficientes ^a				
Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	Sig.
		B	Error estándar	Beta		
1	(Constante)	1,168	,495		2,361	,027
	Factoring	,480	,199	,449	2,408	,024

Nota. a. Variable dependiente: Liquidez. Fuente: elaboración propia en SPSS

En el estudio de regresión lineal simple, realizado para examinar la relación entre el factoring y su incidencia como herramienta de liquidez revelo una asociación estadísticamente significativa. La tabla de ANOVA proporciono un nivel de significancia de 0.024, el cual es inferior al valor de referencia de 0.05. A partir de estos hallazgos, se obtuvo la siguiente ecuación de regresión:

$$\text{Liquidez} = 1.168 + 0.480 (\text{uso del factoring})$$

Esto implica que, en promedio, cada vez que se usa el factoring como herramienta de liquidez, se asocia con un incremento de 0.480 centavos en la liquidez de las empresas estudiadas. En otras palabras, el uso del factoring desempeña un papel importante en el mejoramiento de la liquidez financiera de estas empresas.

Además, se realizó un análisis adicional utilizando la misma población tomando como base las encuestas previas. Este análisis consistió en una regresión lineal simple para investigar la relación entre el uso del factoring y la rentabilidad. Los efectos obtenidos se detallan a continuación en las siguientes tablas:

Tabla 21 Tabla ANOVA regresión lineal factoring y rentabilidad SPSS

		ANOVA ^a				
Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	,383	1	,383	6,056	,022 ^b
	Residuo	1,457	23	,063		
	Total	1,840	24			

Nota. a. Variable dependiente: Rentabilidad b. Predictores: (Constante), factoring fuente: elaboración propia en SPSS

Tabla 22 Tabla de Coeficientes regresión lineal Factoring y rentabilidad SPSS

		Coeficientes ^a				
Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	Sig.
		B	Error estándar	Beta		
1	(Constante)	1,043	,360		2,901	,008
	Factoring	,457	,186	,457	2,461	,022

Nota. a. Variable dependiente: Rentabilidad. Fuente: elaboración propia en SPSS

Tras el análisis de la tabla ANOVA, se consiguió un nivel de significancia de 0.022 el cual es inferior a 0.05. Este resultado respalda la existencia de una relación lineal entre el factoring y la rentabilidad en el estudio realizado. Como consecuencia de dicho análisis, se ha logrado la siguiente ecuación de regresión lineal:

$$\text{Rentabilidad} = 1.043 + 0.457 (\text{Uso del factoring})$$

Los hallazgos revelan que, en promedio, cada incremento en la frecuencia de uso del factoring se relaciona con un aumento de \$0.457 en los resultados de rentabilidad de las empresas estudiadas. Entonces los resultados sostienen que el empleo del factoring puede lograr un impacto efectivo en la rentabilidad de dichas empresas.

5.1.3 ANÁLISIS HORIZONTAL Y VERTICAL

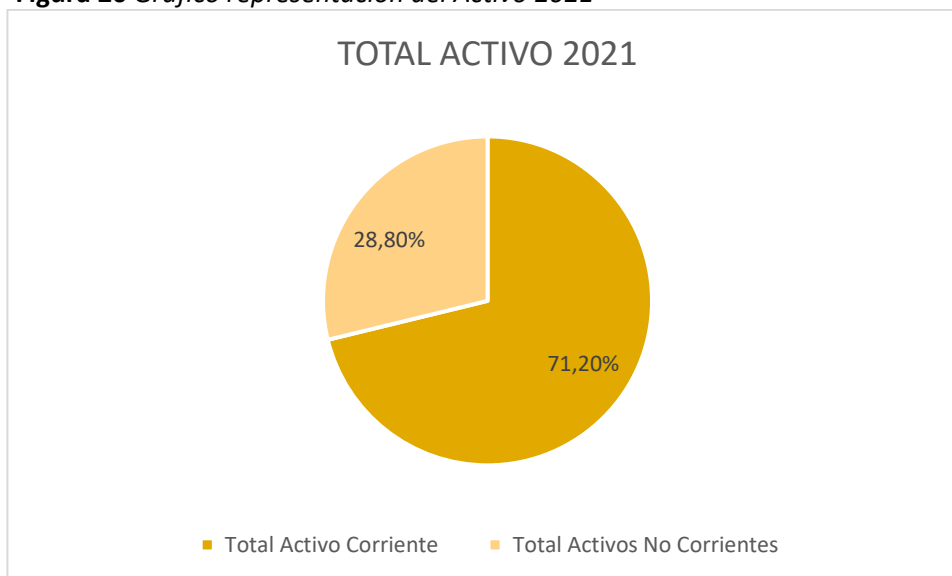
A continuación, se presentan los análisis tanto horizontal como verticales basados en los E.E.F.F. de las organizaciones estudiadas durante los años 2020 y 2021, considerando las medias. Estos análisis revelan la información más destacada y se enfocan en las cuentas contables que conforman el Activo, Pasivo, Patrimonio, Ingresos, así como el resumen del estado de resultados, donde se destaca el comportamiento de la utilidad y/o pérdida en los años estudiados.

Tabla 23 Análisis horizontal y vertical del Activo

Balance general	Análisis horizontal Variación absoluta	Análisis vertical	
		Año 2020	Año 2021
Activo			
Activo corriente			
Efectivo y equivalentes al efectivo	63.707	4,78%	8,73%
Cuentas y documentos por cobrar corrientes	-26.732	26,48%	19,72%
(-) Deterioro acumulado del valor de cuentas y documentos por cobrar comerciales por incobrabilidad (provisiones para créditos incobrables)	-8.470	-0,26%	-0,34%
Otras cuentas y documentos por cobrar corrientes	-32.095	11,42%	13,86%
(-) Deterioro acumulado del valor de otras cuentas y documentos por cobrar por incobrabilidad (provisiones para créditos incobrables)	6.400	-0,33%	-0,09%
Activos por impuestos corrientes	12.833	6,67%	5,94%
Inventarios	72.729	18,44%	18,83%
Gastos pagados por anticipado (prepagados)	-1.664	1,21%	0,83%
Otros activos corrientes	150	2,27%	3,72%
Total activo corriente	86.859	70,67%	71,20%
Activo no corriente			
Propiedades, planta y equipo	114.137	35,85%	33,87%
(-) Depreciación acumulada de propiedades, planta y equipo	-28.592	-14,34%	-13,28%
Activos intangibles	1.690	-0,19%	0,04%
Propiedades de inversión	4.537	1,30%	1,55%
Activos por impuestos diferidos	-2.485	2,80%	2,73%
Por créditos fiscales no utilizados	2.842	0,00%	0,32%
Otros activos no corrientes	-14.942	3,90%	3,55%
Total activos no corrientes	77.186	29,33%	28,80%
Total del activo	164.046	100,00%	100,00%

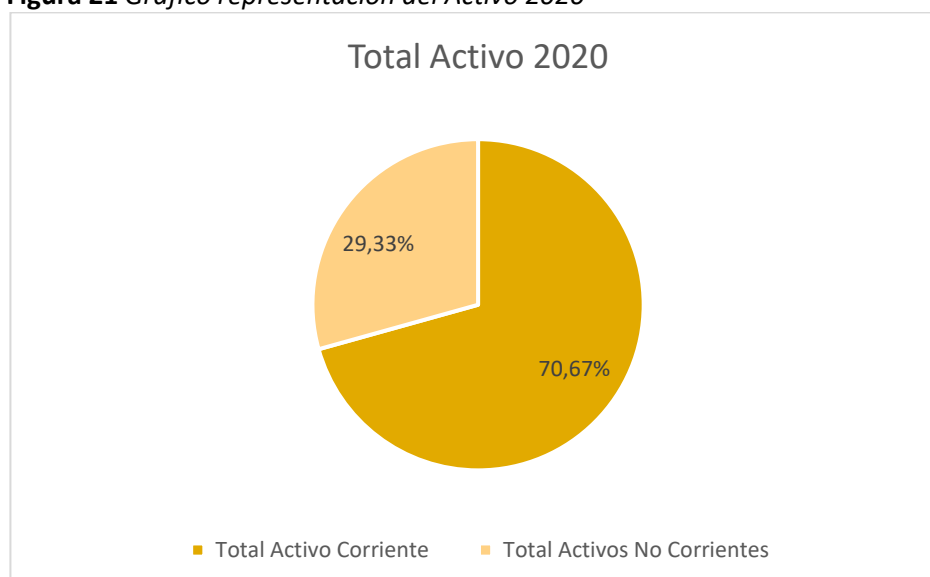
Nota. Fuente: Análisis de EEFF clientes Corpei Capital, elaboración propia

Al analizar la media de las sociedades estudiadas, se puede observar que las C x C a clientes representan el 19.72% del total de los Activos en el año 2021. Es importante destacar que se ha evidenciado un decremento promedio de \$26.732 en esta cuenta contable a lo largo de los años detallados. En cuanto a los activos no corrientes, se destaca que, en el año 2021, el 33.87% del total del activo se encuentra concentrado en la propiedad, planta y equipo. Es interesante notar que esta cuenta ha experimentado un crecimiento promedio de \$114.137 entre el primer y segundo año del estudio. Estos resultados reflejan el grado importancia de en cuentas por cobrar a clientes y la inversión en P.P.E dentro de la estructura de los activos de la investigación.

Figura 20 Gráfico representación del Activo 2021

Nota. Fuente: Análisis de EEFF clientes Corpei Capital, elaboración propia

En el año 2021, se destaca que, en promedio el 71.20% del total de activos corresponden al activo corriente. Este activo incluye las cuentas y recursos que se desea se conviertan en dinero en el corto alcance. Por otro lado, el restante 28.80% se distribuye en el activo no corriente, que incluye los activos a largo plazo, como la propiedad, planta y equipo que se utilizan en las operaciones a largo plazo de las empresas.

Figura 21 Gráfico representación del Activo 2020

Nota. Fuente: Análisis de EEFF clientes Corpei Capital, elaboración propia

En el año 2020, se pudo visualizar que el 70.67% del activo total correspondió a los activos corrientes en promedio. Este tipo de activos engloba aquellos recursos que se espera se vuelvan efectivo en el corto plazo. Por otro lado, el 29.33% restante se asignó al activo no corriente, el cual abarca activos a largo plazo que se utilizan en operaciones más extensas.

En ambos años los resultados destacan la importancia de mantener una proporción adecuada entre los activos corrientes y no corrientes en la estructura financiera de las empresas. Los activos corrientes garantizan la liquidez y la capacidad cancelar las deudas a corto plazo, mientras que los activos no corrientes respaldan las operaciones y el crecimiento en un plazo largo. Es fundamental que las empresas gestionen eficientemente ambos tipos de activos para mantener su estabilidad financiera y maximizar su rendimiento a lo largo del tiempo.

Tabla 24 Análisis horizontal y vertical del Pasivo

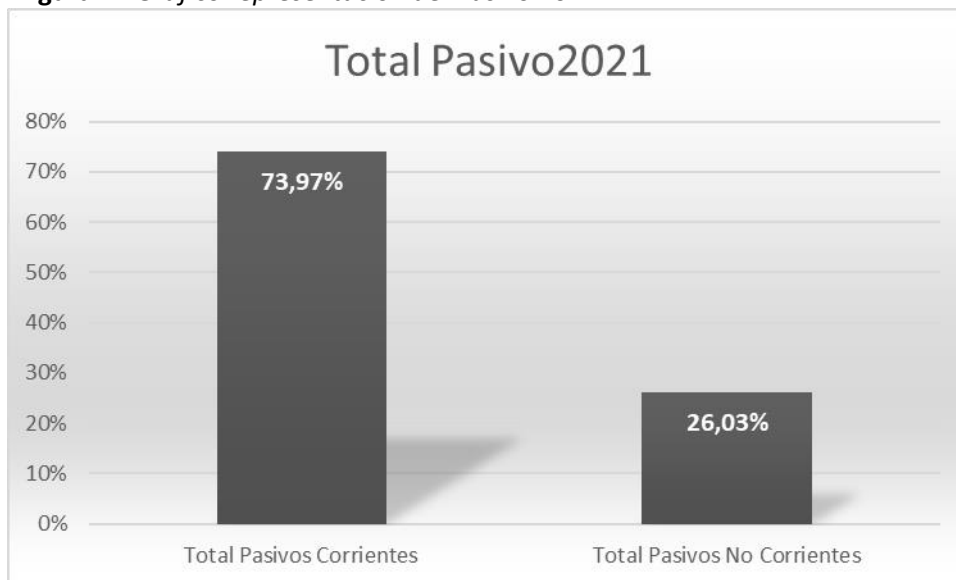
Balance general	Análisis horizontal Variación absoluta	Análisis vertical	
		Año 2020	Año 2021
Pasivo			
Pasivos Corrientes			
Cuentas y documentos por pagar comerciales corrientes	55.859	26,68%	35,76%
Otras cuentas y documentos por pagar corrientes	4.847	4,28%	2,83%
Dividendos por pagar	-9.242	7,27%	7,42%
Obligaciones con instituciones financieras - corrientes	103.597	16,16%	16,61%
Otros pasivos financieros	2.743	2,29%	1,36%
Pasivos corrientes por beneficios a los empleados	-7.898	6,45%	6,54%
Pasivos por ingresos diferidos	9.650	1,28%	1,38%
Otros pasivos corrientes	-32.688	4,64%	2,07%
Total Pasivos Corrientes	126.868	69,06%	73,97%
Pasivos No Corrientes			
Cuentas y documentos por pagar no corrientes	-6.030	2,18%	0,06%
Otras cuentas y documentos por pagar no corrientes	61.879	6,88%	7,02%
Obligaciones con instituciones financieras - no corrientes	-45.350	17,04%	15,76%
Otros pasivos financieros no corrientes	-5.021	1,58%	0,88%
Pasivos no corrientes por beneficios a los empleados	-2.545	2,31%	1,70%
Otros pasivos no corrientes	-11.756	0,96%	0,62%
Total Pasivos No Corrientes	-8.823	30,94%	26,03%
Total Del Pasivo	118.045	100,00%	100,00%

Nota. Fuente: Análisis de EEFF clientes Corpei Capital, elaboración propia

En relación con los Pasivos, es sustancial destacar que, en el segundo año, el 35,76% está concentrado en deudas con proveedores. Durante el periodo de análisis, que comprenden

los años 1 y 2, esta cuenta experimento un aumento de \$55.859. Asimismo, se observa que, en el año 2, el 15.76% del total del pasivo, corresponde a obligaciones con entidades financieras no corrientes. En comparación con el año 1, se evidencia una reducción de \$ 45.350 en esta cuenta.

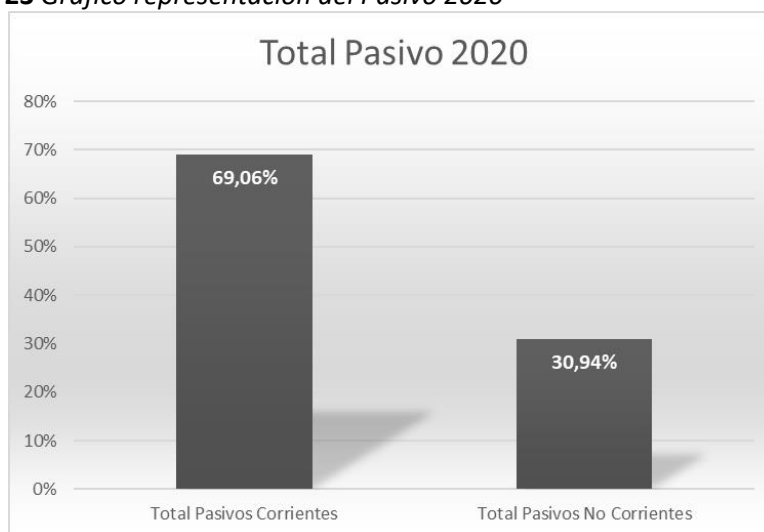
Figura 22 Gráfico representación del Pasivo 2021



Nota. Fuente: Análisis de EEFF clientes Corpei Capital, elaboración propia

En el año 2021, se observa una notable concentración de los pasivos corrientes, los cuales representan el 73.97% del pasivo total. Por otro lado, los pasivos no corrientes tienen una participación más reducida alcanzando el 26.03%.

Figura 23 Gráfico representación del Pasivo 2020



Nota. Fuente: Análisis de EEFF clientes Corpei Capital, elaboración propia

En el año 2020, al analizar la media global de la población investigada, en el pasivo se destaca que un 69.06%, del total corresponde a pasivo corriente, mientras que el pasivo no corriente representa el 30.94% del total.

El resultado de ambos años estudiados resalta la importancia de gestionar adecuadamente las deudas con proveedores y obligaciones financieras a un plazo extenso. Las deudas con proveedores representan una parte significativa del pasivo, y su aumento puede tener implicaciones en la liquidez y en las relaciones comerciales de las empresas analizadas. Por otro lado, la reducción de las obligaciones con instituciones financieras a largo plazo indica una posible estrategia de reducción en la deuda del largo plazo, lo cual puede contribuir a una mayor estabilidad financiera y flexibilidad en el futuro.

Tabla 25 *Análisis horizontal y vertical del Patrimonio*

Balance general	Análisis horizontal Variación absoluta	Análisis vertical	
		Año 2020	Año 2021
Patrimonio			
Capital suscrito y/o asignado	1.418	32,04%	31,06%
Aportes de socios, accionistas, partícipes, fundadores, constituyentes, beneficiarios u otros titulares de derechos representativos de capital para futura capitalización	12.541	23,94%	39,18%
Reservas	10.999	12,43%	17,63%
Utilidades acumuladas de ejercicios anteriores	14.875	62,13%	64,41%
(-) Pérdidas acumuladas de ejercicios anteriores	-18.435	-46,58%	-69,29%
Excedente / pérdida del ejercicio anterior (con socios)	-49	0,00%	0,00%
Resultados acumulados por adopción por primera vez de las NIIF	34.632	-4,39%	-3,48%
Utilidad del ejercicio	-34.260	23,51%	16,72%
(-) Pérdida del ejercicio	9.067	-5,15%	-2,48%
Otros resultados integrales acumulados	15.213	2,07%	6,26%
Total Del Patrimonio	46.001	100,00%	100,00%

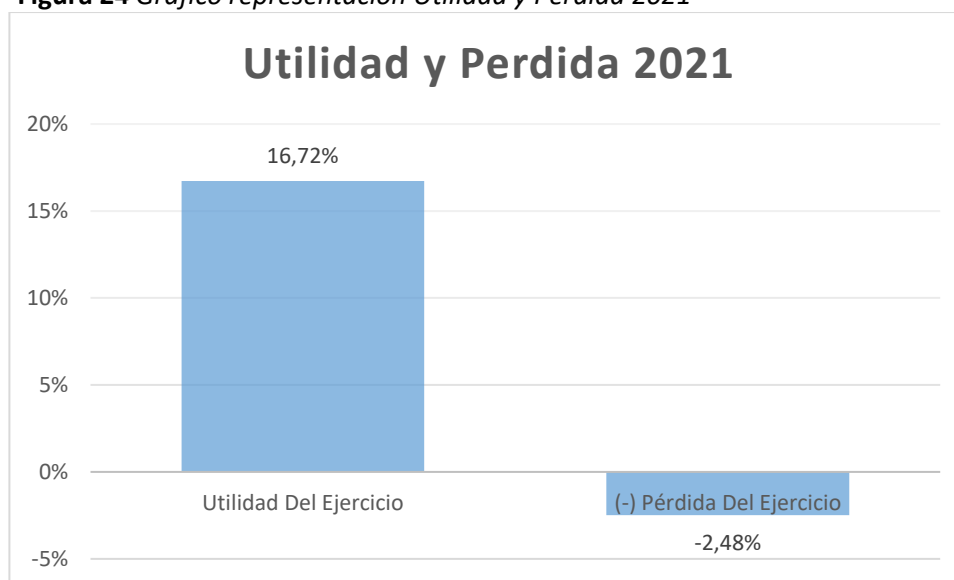
Nota. Fuente: Análisis de EEFF clientes Corpei Capital, elaboración propia

En el análisis promedio de la población, se observa que en el año 2 el 39.18% del total del patrimonio corresponde al aporte de socios. Además, se evidencia un aumento promedio de

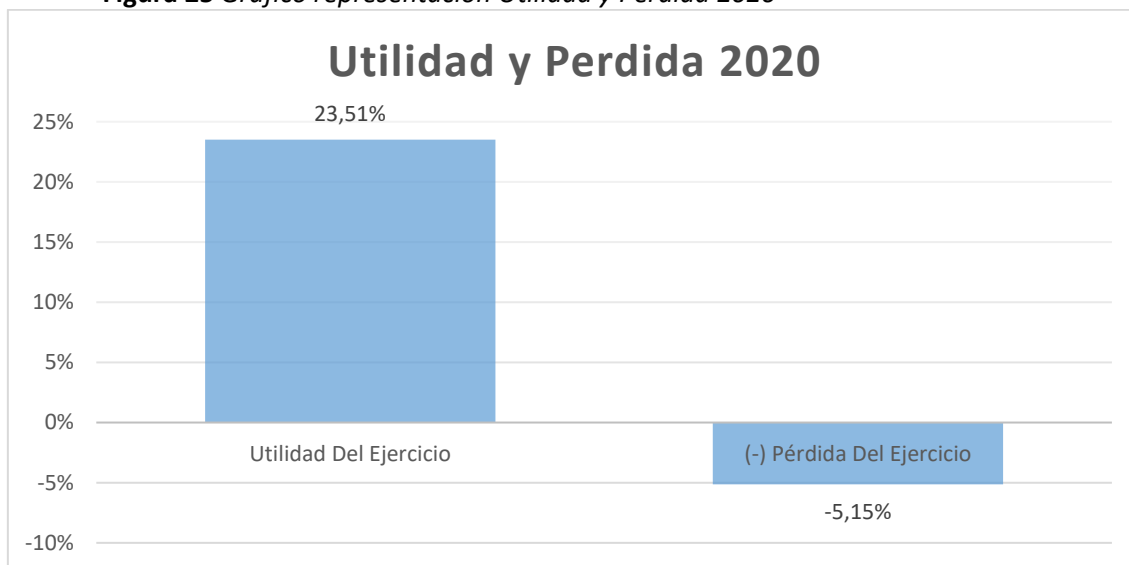
\$12.541 en esta cuenta entre el año 1 y el año 2. Estos resultados resaltan la importancia de los aportes de los socios como fuente de financiamiento para las empresas. Los aportes constituyen una parte significativa del patrimonio y pueden reflejar la confianza y el compromiso de los propietarios en el negocio. El aumento observado en el aporte de los socios puede indicar un mayor respaldo financiero por parte de ellos o posibles decisiones estratégicas de financiamiento que impulsen el incremento y desarrollo de las empresas.

El patrimonio representa los recursos propios de la empresa y desempeña un papel fundamental en la solidez financiera y en la capacidad de la empresa para afrontar los desafíos y aprovechar las oportunidades en el mercado. Es esencial que las empresas gestionen de manera efectiva su patrimonio, buscando un equilibrio entre las contribuciones de los socios, las utilidades retenidas y otras variaciones patrimoniales, con el objetivo de fortalecer su posición financiera y garantizar un crecimiento sostenible a largo plazo.

Figura 24 Gráfico representación Utilidad y Perdida 2021



Nota. Fuente: Análisis de EEFF clientes Corpei Capital, elaboración propia

Figura 25 Gráfico representación Utilidad y Perdida 2020

Nota. Fuente: Análisis de EEFF clientes Corpei Capital, elaboración propia

En el ejercicio contable de los años 2020 y 2021, se observa una diversidad significativa en el trabajo financiero de las empresas de estudio. La utilidad promedio de estas empresas representa el 23. 51% y 16.72% del total de patrimonio, mientras que la perdida promedio alcanza un 5.15% y 2.48%. Estos resultados revelan que mientras algunas empresas lograron generar utilidades, otras se enfrentaron a dificultades y registraron pérdidas, sin embargo, el porcentaje de utilidad es más significativo.

Es crucial resaltar que tanto las utilidades como las pérdidas son fundamentales para estudiar el desempeño empresarial. Las utilidades reflejan la capacidad de generar ingresos y obtener beneficios, lo cual es esencial para el crecimiento y sostenibilidad de las sociedades. Por otro lado, las perdidas pueden señalar dificultades financieras y la necesidad de tomar medidas correctivas para el futuro.

Tabla 26 Análisis horizontal y vertical de la cuenta Ingresos

Cuenta	Análisis horizontal Variación absoluta	Análisis vertical	
		Año 2020	Año 2021
Total ingresos de actividades ordinarias	269.106	98,40%	98,02%
Total ingresos no operacionales	-7.980	1,60%	1,98%
Total ingresos	259.216	100,00%	100,00%

Nota. Fuente: Análisis de EEFF clientes Corpei Capital, elaboración propia

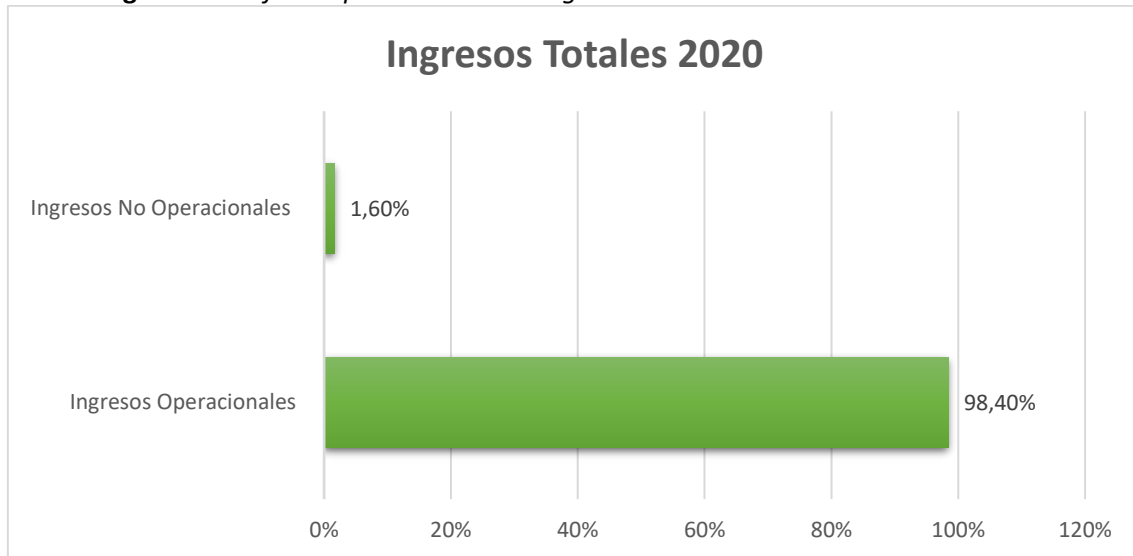
En los dos años estudiados se destaca que la concentración principal en el total de Ingresos está compuesta por las actividades ordinarias lo cual representa el eje principal en la generación de ingresos para las empresas estudiadas. Reflejando una variación mínima entre años. Es relevante destacar que se observa un incremento significativo de \$269.106 en estos ingresos entre los años 2020 y 2021.

Por otro lado, los ingresos no operacionales representan una proporción menor en el total de ingresos y estos provienen de fuentes no relacionadas directamente con las operaciones principales de la empresa, como ganancias de inversiones, ingresos por alquiler u otros ingresos extraordinarios.

Figura 26 Gráfico Representación de Ingresos Totales 2021



Nota. Fuente: Análisis de EEFF clientes Corpei Capital, elaboración propia

Figura 27 Gráfico Representación de Ingresos Totales 2020

Nota. Fuente: Análisis de EEFF clientes Corpei Capital, elaboración propia

Los ingresos de actividades ordinarias reflejan un estable 98% de concentración en el total de ingresos, se evidencia que no han dejado de generar ventas por falta de liquidez o por diferentes problemas vividos en los años de estudio, estos ingresos han contribuido como base de sus operaciones permitiendo cubrir gastos y obtener utilidades, Por lo tanto, es fundamental que las empresas mantengan un enfoque constante en el crecimiento y la diversificación de sus fuentes de ingresos ordinarios.

Tabla 27 Resumen análisis horizontal del Estado de resultados

Resumen Estado de Resultados	Análisis horizontal Variación absoluta
Ingresos operacionales	269.106
(-) Costos operacionales	208.175
(=) Utilidad bruta	60.931
(-) Gastos operacionales	39.798
(=) Utilidad operacional	20.773
(+) Ingresos no operacionales	-7.980
(-) Gastos Financieros y Otros gastos no operacionales	2.389
(=) Utilidad antes de Participación a trabajadores	10.404
(-) Participación a trabajadores	-267
(=) Utilidad antes de Impuesto a la Renta	10.663
(-) Impuesto a la Renta Causado	-3.711
(=) Utilidad después de Impuesto a la Renta	14.374

Nota. Fuente: Análisis de EEFF clientes Corpei Capital, elaboración propia

En base al resumen del estado de resultados, se observa que, durante los periodos analizados, los ingresos experimentaron un crecimiento significativo de \$269.106. A su vez, los costos de operación también aumentaron en magnitud a los ingresos. En cuando a la utilidad bruta registró un incremento de \$60.931 entre los años estudiados. Es importante destacar que, a pesar de las variaciones existentes en estos años, se observa un crecimiento positivo en la utilidad neta, especialmente en las empresas que utilizaron el factoring. En promedio, la utilidad neta alcanza los \$14.374, un valor considerablemente bueno para el estudio realizado.

Estos resultados reflejan una mejora en el desempeño económico de las empresas, evidenciando un aumento en los ingresos y una capacidad para controlar los costos operativos. El incremento en el beneficio bruto muestra una mayor eficiencia en la generación de ingresos y la administración de los gastos asociados. Es importante resaltar que el uso del factoring ha sido beneficioso para las empresas, contribuyendo al crecimiento de su utilidad neta. El

factoring es una herramienta financiera que permite a las empresas adquirir liquidez inmediata al vender sus cuentas por cobrar a una entidad financiera. Esto puede ayudar a mejorar el flujo de efectivo y fortalecer la posición financiera de las empresas.

5.1.4 ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS INDICADORES FINANCIEROS

En el siguiente apartado, se exhibe una tabla que consolida en promedio los resultados derivados del análisis de los estados financieros de las empresas para los años 2020 y 2021. Además, se incluye una representación gráfica de cada indicador financiero, considerando el promedio de los indicadores de liquidez, solvencia, gestión y rentabilidad.

El objetivo de la sección es evaluar e interpretar los resultados obtenidos durante los años estudiados y obtener datos significativos para el cumplimiento de la presente investigación. La tabla consolidada ofrece una visión general de los indicadores financieros clave de las empresas, lo que permite comparar su desempeño a lo largo del tiempo. Los indicadores de liquidez analizan la capacidad de las empresas para cumplir con sus obligaciones a corto plazo, mientras que los indicadores de solvencia evalúan su habilidad para enfrentar las deudas de largo plazo. Además, los indicadores de gestión proporcionan información sobre la eficiencia y efectividad con la que las empresas usan sus recursos. Por último, los indicadores de rentabilidad evalúan la capacidad de las compañías para lograr beneficios a partir de sus operaciones.

La representación gráfica de los indicadores aporta de forma visual y más clara las tendencias y variaciones a lo largo de los años estudiados, lo que permite identificar patrones y realizar comparaciones entre las empresas, el análisis de los estados financieros a través de la tabla consolidada y la representación visual de los indicadores financieros proporciona datos valiosos para evaluar el desempeño de las empresas estudiadas. Lo que permite obtener

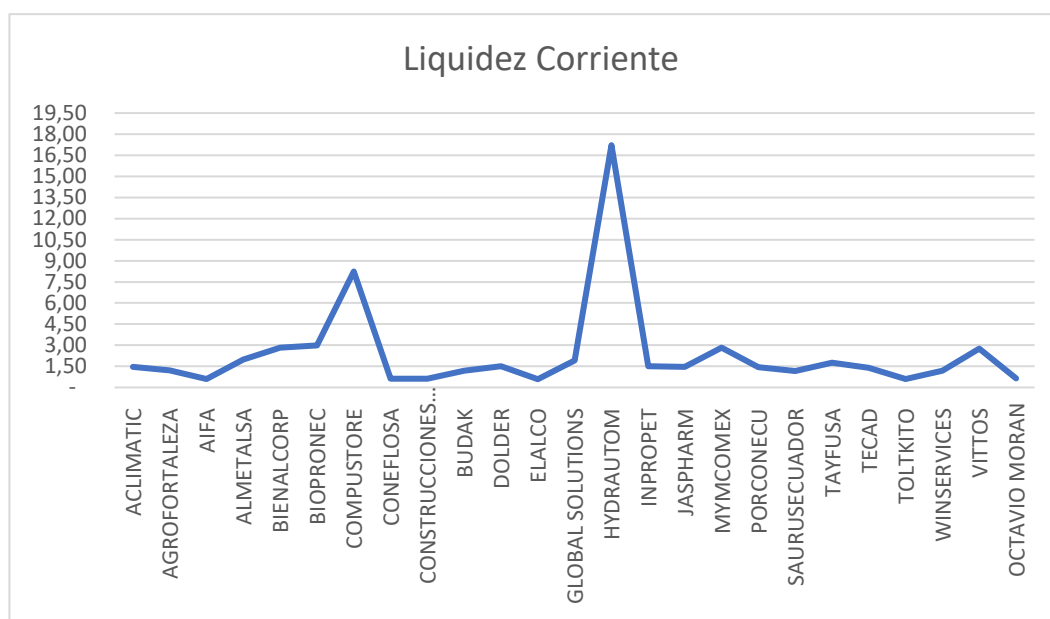
conclusiones significativas e información crucial para el desarrollo del presente informe de investigación.

Tabla 28 *Indicadores financieros*

N°	Empresa	Liquidez		Solvencia		Gestión			Rentabilidad							
		Liquidez Corriente	Prueba Ácida	Endeudamiento Del Activo	Apalancamiento Financiero	Rotación De Cartera	Rotación De Ventas	Periodo Medio De Cobranza	Impacto De La Carga Financiera	Rentabilidad Neta Del Activo	Margen Bruto	Margen Operacional	(Margen Neto)	(ROA)	(ROE)	Rentabilidad Financiera
1	Aclimatic	1,46	1,35	0,82	1,49	2,60	1,83	145	0,05	0,01	0,34	0,02	0,00	0,69	3,55	0,04
	Agrofortaleza	1,20	0,42	0,77	4,33	9,55	2,08	42	0,00	0,05	0,23	0,03	0,02	5,23	19,08	0,19
3	Aifa	0,59	0,42	0,87	3,38	4,15	0,74	88	0,06	0,01	0,22	0,06	0,01	1,01	8,04	0,08
4	Almetalsa	1,99	1,11	0,72	-	8,37	1,26	45	0,03	-	0,29	0,01	-	-	-	-
5	Bienalcorp	2,82	2,60	0,40	-	4,66	0,33	161	0,03	0,00	0,52	-0,02	0,01	0,28	0,41	0,00
6	Biopronec	2,98	1,95	0,49	1,62	2,91	1,02	126	0,02	0,06	0,61	0,11	0,06	6,15	11,94	0,12
7	Compustore	8,24	7,91	0,09	1,07	1,14	0,64	329	0,01	0,46	0,96	0,60	0,55	45,73	49,51	0,50
8	Coneflosa	0,62	0,48	0,91	6,79	4,57	1,04	94	0,06	0,01	0,24	0,06	0,01	1,03	10,00	0,10
9	Construcciones Gangotena	0,61	0,61	1,02	0,84	5,35	2,28	79	0,02	0,01	0,13	-0,01	0,00	0,70	7,75	0,08
10	Budak	1,18	1,06	0,83	5,44	1,18	0,99	311	0,00	0,03	0,28	0,06	0,03	3,32	19,29	0,19
11	Dolder	1,50	1,25	0,80	2,50	0,75	0,86	122	0,00	0,08	0,72	-0,03	0,08	7,80	39,00	0,39
12	Elalco	0,58	0,24	0,86	-	1,11	0,02	524	0,53	-	0,36	-0,30	-	-	-	-
13	Global Solutions	1,91	1,01	0,92	6,95	31,74	6,42	12	0,01	0,04	0,13	0,02	0,01	4,32	52,75	0,53
14	Hydrautom	17,22	6,47	0,21	0,67	30,24	4,68	16	0,01	0,00	0,11	0,02	0,00	0,44	0,69	0,01
15	Inpropet	1,51	1,35	0,65	-	3,02	0,95	230	0,04	0,00	0,15	-0,04	0,00	0,05	0,18	0,00
16	Jaspharm	1,46	1,02	0,70	5,31	1,60	0,94	230	0,03	0,06	0,40	0,07	0,07	6,11	20,17	0,20

17	Mymcomex	2,83	2,83	0,49	0,46	6,33	3,36	65	-	0,17	0,22	-0,03	0,05	16,67	32,33	0,32
18	Porconecu	1,44	1,17	0,88	3,63	4,20	1,41	110	0,07	0,01	0,28	0,08	0,01	0,78	9,55	0,10
19	Saurusecuador	1,16	1,05	0,77	0,82	1,92	0,70	190	0,03	0,00	0,28	-0,01	0,01	0,30	0,98	0,01
20	Tayfusa	1,76	0,99	0,90	10,29	3,00	1,39	122	0,02	0,08	0,27	0,10	0,06	8,36	87,47	0,87
21	Tecad	1,39	1,09	0,87	5,98	8,53	1,76	48	0,02	-	0,29	0,03	-	-	-	-
22	Toltkito	0,60	0,50	0,99	17,23	4,62	0,94	80	0,07	0,00	0,52	0,05	0,01	0,47	33,26	0,33
23	Winservices	1,19	1,02	0,84	5,62	3,53	2,79	105	0,00	0,07	0,10	0,04	0,03	7,15	49,08	0,49
24	Vittos	2,76	1,10	1,01	0,27	68,82	1,77	83	-	0,01	0,59	0,06	0,00	0,50	9,67	0,10
25	Octavio Moran	0,64	0,57	0,67	2,31	12,06	1,16	31	0,04	0,20	0,35	0,30	0,18	20,15	61,55	0,62

Nota. Fuente: Análisis de EEFF clientes Corpei Capital, elaboración propia

Figura 28 Gráfico *Liquidez Corriente*

Nota. Fuente: Análisis de EEFF clientes Corpei Capital, elaboración propia

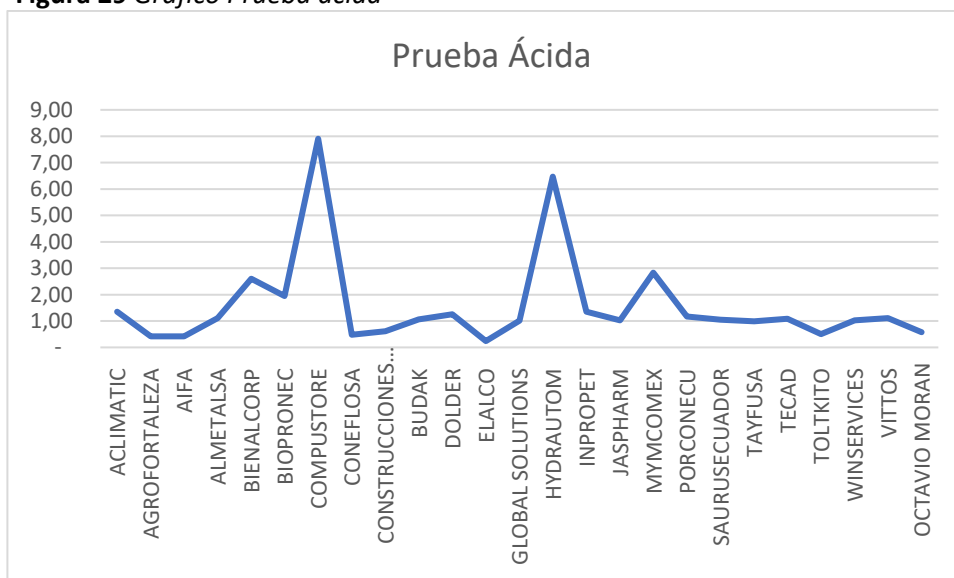
La razón corriente es un indicador fundamental que evalúa la habilidad de una empresa para atender con sus obligaciones al corto plazo. Al analizar a las compañías, se observa que más del 50% de ellas tienen un índice de liquidez corriente que indica una situación positiva. Es relevante mencionar que todas estas empresas utilizan el factoring como herramienta de financiamiento sin embargo cada una con distinta frecuencia, lo que afecta su nivel de liquidez. No obstante, al examinar los datos, se destacan los casos de empresas como Compuestore e Hydrautom que presentan una sólida posición de liquidez, dado que, por cada dólar de deuda, cuentan con 8,24 y 17,22 dólares disponibles para pagar o respaldar sus obligaciones respectivamente. Estos casos pueden considerarse ejemplos de empresas con exceso de liquidez.

El hecho de que estas empresas tengan un exceso de liquidez puede ser beneficioso, debido a que proporcionan una mayor capacidad para hacer frente a obligaciones o aprovechar oportunidades de inversión. Sin embargo, es fundamental que las empresas evalúen y gestionen

adecuadamente su liquidez, ya que mantener en exceso la liquidez implica oportunidades de inversión desaprovechadas.

El análisis de la liquidez corriente revela que la mayoría de las empresas estudiadas se encuentran en una posición favorable para afrontar con sus obligaciones a corto plazo. Además, se destacan los casos de Compustore e Hydraultom, que exhiben un exceso de liquidez. Estos hallazgos resaltan la importancia de una gestión prudente de la liquidez y la necesidad de evaluar cuidadosamente las estrategias de financiamiento y las oportunidades de inversión.

Figura 29 Gráfico Prueba ácida

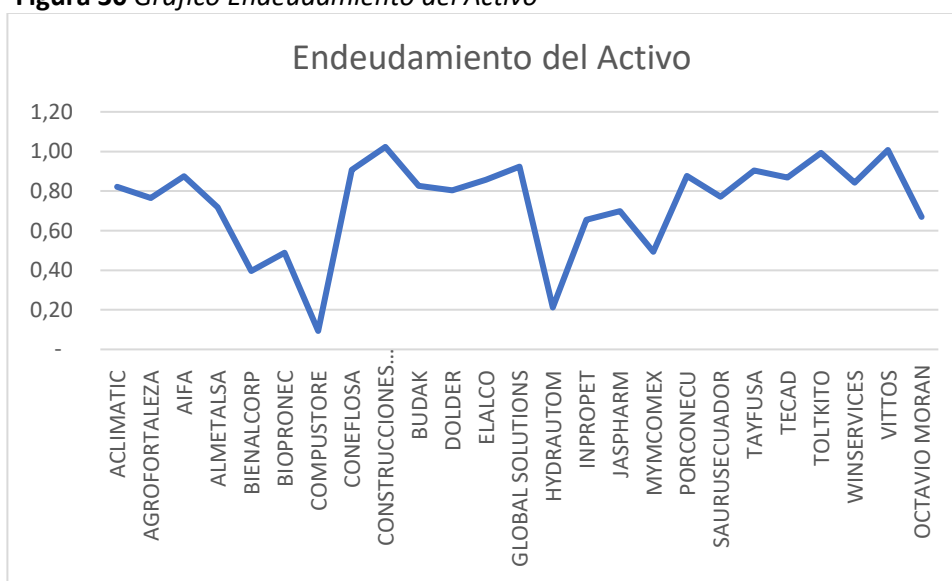


Nota. Fuente: Análisis de EEFF clientes Corpei Capital, elaboración propia

La prueba ácida es una medida que permite evaluar la capacidad de una sociedad para cumplir con sus deudas corrientes sin tener en cuenta la venta de sus inventarios. Al analizar los resultados de la investigación, se observa que Compustore e Hydraultom destacan, porque por cada dólar de deuda, disponen de \$7,91 y \$6,47 respectivamente para sobrellevar sus obligaciones sin incluir los inventarios.

Estos casos resaltan la capacidad de estas empresas para enfrentar a sus deudas de manera más inmediata, sin depender de la salida de inventarios. Sin embargo, es relevante mencionar que la gran mayoría del grupo de empresas estudiadas también muestran valores favorables la prueba acida. Esto indica que estas empresas logran desarrollar la habilidad de volver fácilmente sus activos en efectivo para responder a sus diversas obligaciones en un corto plazo.

Figura 30 Gráfico Endeudamiento del Activo

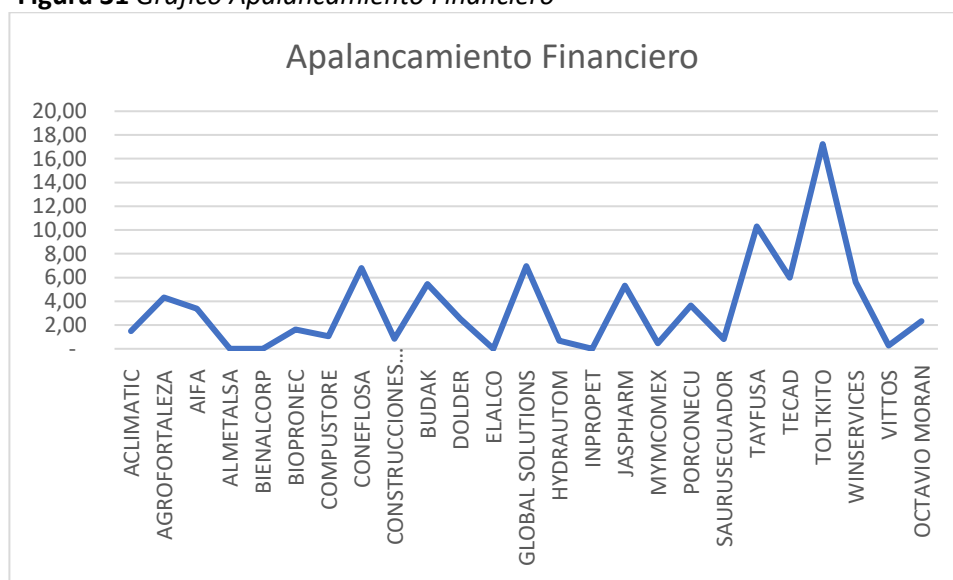


Nota. Fuente: Análisis de EEFF clientes Corpei Capital, elaboración propia

El análisis del endeudamiento del activo es crucial para evaluar la forma en que los acreedores financian a una empresa. Al examinar los casos estudiados, se han identificado dos empresas, Construcciones Gangotena y Vitto's Confecciones, cuyo endeudamiento supera el 100%. Estas empresas tienen una deuda total que excede el valor de sus activos lo cual indica una situación de endeudamiento significativo. Por otro lado, en el estudio se analizaron otras 23 empresas con un índice de endeudamiento inferior. Estas dependen en mínima medida de la financiación por medio de deuda y tienen una estructura de capital más equilibrada.

Es importante considerar que el grado de endeudamiento del activo puede tener implicaciones importantes en la salud financiera de una empresa. Un endeudamiento excesivo puede aumentar los riesgos financieros y limitar la capacidad de inversión y crecimiento. Por otro lado, un endeudamiento equilibrado puede indicar una gestión financiera sólida y una menor dependencia de la financiación externa.

Figura 31 Gráfico Apalancamiento Financiero



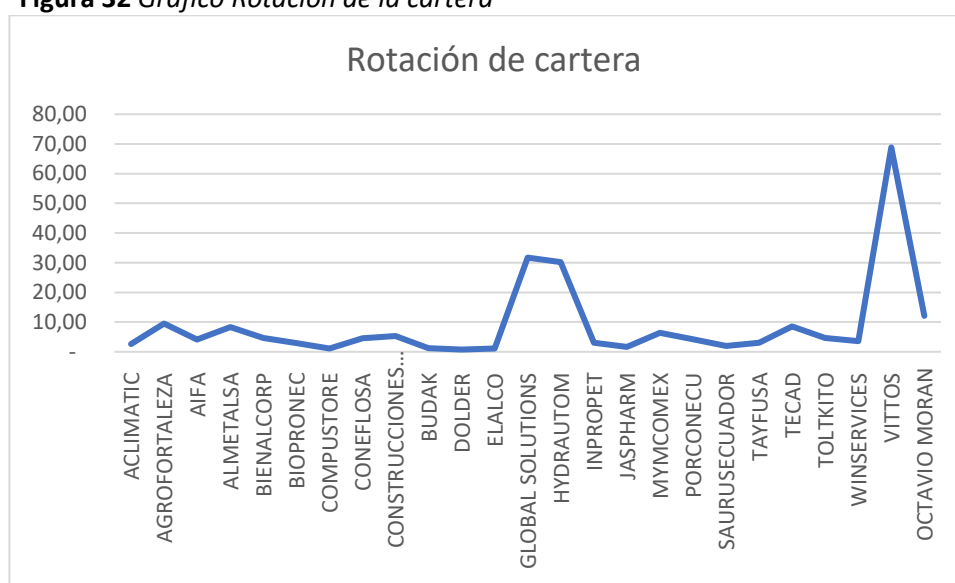
Nota. Fuente: Análisis de EEFF clientes Corpei Capital, elaboración propia

El apalancamiento financiero es un índice clave para evaluar las ventajas o contras del endeudamiento con ajenos y su impacto en la rentabilidad de cada empresa estudiada. Al analizar los datos, se observa que muchas empresas tienen un nivel alto de apalancamiento financiero. Es importante destacar los casos de las empresas como Coneflosa, Global Solutions, Tayfusa y Toltkito que presentan el 679%, 695%, 1.029% y 1.723% respectivamente. Estos indican que el financiamiento a través de deudas contribuye de manera significativa a la obtención de rentabilidad para estas empresas.

El apalancamiento financiero puede ofrecer beneficios a las empresas, ya que les permite aprovechar el efecto de apalancamiento para aumentar la rentabilidad de sus

inversiones. Sin embargo, también implica mayores riesgos, ya que el endeudamiento aumenta la carga financiera y la dependencia de los pagos de interés. Generalmente, cuando el índice de apalancamiento financiero es mayor que 100%, muestra que los recursos prestados contribuyen a que la rentabilidad de los fondos propios sea superior a lo que sería si la compañía no tuviera deuda.

Figura 32 Gráfico Rotación de la cartera



Nota. Fuente: Análisis de EEFF clientes Corpei Capital, elaboración propia

El índice de rotación de cartera es una medida que refleja la frecuencia en la que las cuentas y documentos por cobrar se transforman en efectivo durante un tiempo determinado, habitualmente un año. Al analizar los datos de las empresas estudiadas en los años 2020 y 2021, se identificaron casos destacados como Global Solutions, Hydraulom y Vitto's Confecciones, que presentan una alta rotación promedio de sus cuentas por cobrar con 31, 30 y 68 veces en cada caso. En contraste, el resto de las empresas estudiadas muestran una rotación más baja.

Estos resultados revelan que la mayoría de las empresas estudiadas tienen una rotación de cuentas por cobrar alta, lo que indica que los lleva más tiempo del promedio recuperar el

crédito otorgado a sus clientes. Esta situación puede llevar a estas empresas a buscar fuentes de financiamiento al corto plazo para cubrir sus necesidades de capital circulante.

Es importante destacar que una rotación alta de CXC puede tener implicaciones en la liquidez y la gestión del flujo de efectivo de una sociedad. Por un lado, indica que los cobros de los clientes se están retrasando, lo que afecta la disponibilidad de efectivo. Por otro lado, puede reflejar políticas de crédito flexibles o la necesidad de ofrecer condiciones favorables para atraer clientes, lo que puede aumentar el riesgo de incobrabilidad.

El análisis del indicador de rotación de cartera muestra que varias empresas presentan una alta rotación en sus CxC, lo que implica un mayor tiempo para recuperar el crédito otorgado a los clientes. Esto puede generar en el corto plazo la búsqueda de financiamiento. Es fundamental que estas empresas evalúen cuidadosamente sus políticas de crédito y la gestión de sus cuentas por cobrar para optimizar la liquidez y mitigar los riesgos asociados con los retrasos en los cobros. De esta manera, podrán mejorar su flujo de efectivo y su capacidad para hacer frente de manera más eficiente a sus diferentes obligaciones en un plazo corto.

Figura 33 Gráfico Rotación de ventas



Nota. Fuente: Análisis de EEFF clientes Corpei Capital, elaboración propia

La rotación de ventas es un indicador fundamental que mide la eficiencia del activo total de una empresa. Cuanto mayor sea el volumen de ventas, más eficiente se considera el negocio. Al analizar los casos estudiados, se destaca el desempeño de empresas como Global Solutions e Hydraulom, quienes lograron transformar su activo en ventas 6,42 y 4,68 veces respectivamente.

En general, la mayoría de las empresas estudiadas muestran un alto índice de rotación de ventas durante los dos años estudiados. Esto implica que sus activos tienen una mayor facilidad y productividad para generar ventas, lo cual implica positivamente en la rentabilidad del negocio. No obstante, es importante considerar que una alta rotación de ventas no garantiza automáticamente una mayor rentabilidad si los costos asociados a las ventas son elevados. Por lo tanto, es esencial evaluar no solo la eficiencia en la generación de ingresos, sino también la rentabilidad neta y los costos relacionados.

Figura 34 Gráfico Periodo medio de cobranza



Nota. Fuente: Análisis de EEFF clientes Corpei Capital, elaboración propia

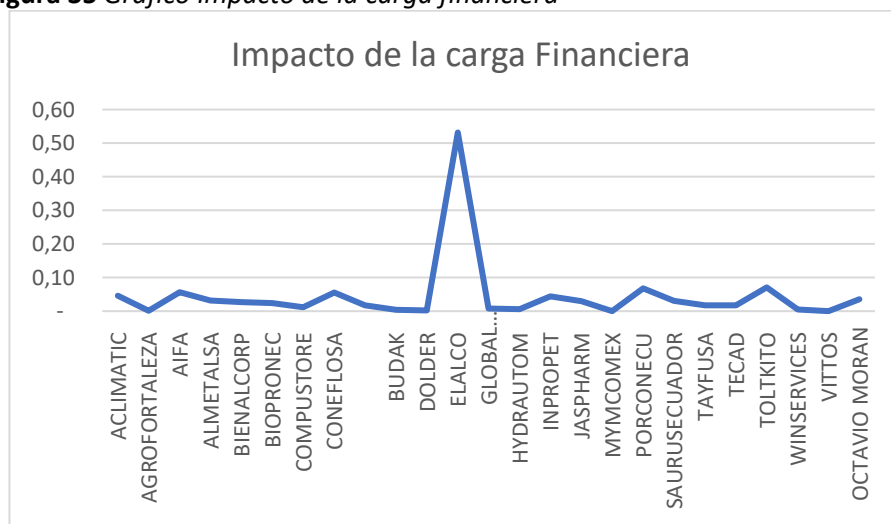
El periodo medio de cobranza permite apreciar en días la liquidez que tienen las cuentas por cobrar, refleja la eficiencia en la gestión y el funcionamiento adecuado de una empresa. En

el estudio realizado, se han considerado empresas que realizan operaciones de factoring. Como resultado, se ha observado que 10 del total de empresas investigadas presentan un periodo de cobranza superior a los 90 días.

Entre estas empresas, se destacan Elalco, Compustore, Budak, Impropet y Jaspfarm las cuales experimentan un promedio de demora en el cobro a sus clientes de 524, 329, 311 y 230 días respectivamente. Estos plazos prolongados de crédito llevan a las empresas a buscar opciones como negociar las facturas o utilizar el factoring para obtener efectivo de forma inmediata, permitiéndoles mantener sus operaciones mientras esperan recuperar las cuentas y/o documentos por cobrar.

Es fundamental tener en cuenta que periodos de recaudación extensos pueden tener implicaciones significativas en la liquidez y el flujo de dinero de una sociedad. Por un lado, afectan la disponibilidad de efectivo para financiar las operaciones diarias. A su vez pueden generar la necesidad de buscar alternativas de financiamiento en un periodo más corto para cubrir las obligaciones financieras y los gastos operativos.

Figura 35 Gráfico Impacto de la carga financiera



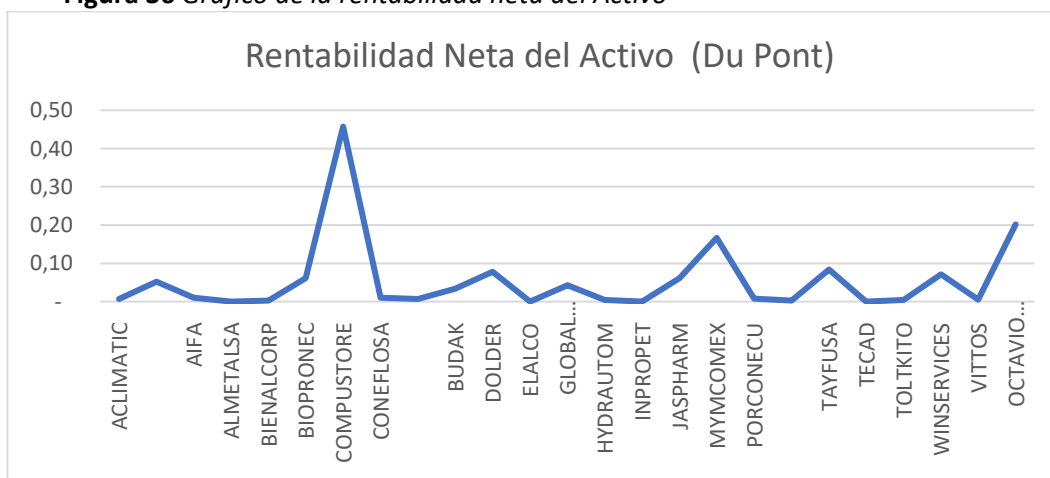
Nota. Fuente: Análisis de EEFF clientes Corpei Capital, elaboración propia

El impacto de la carga financiera es un indicador crucial para evaluar la influencia de los gastos económicos en los ingresos de una empresa. Según las respuestas del estudio, se puede observar que en el 99% de las empresas analizadas presentaron un impacto bajo, lo cual es altamente positivo. A pesar de que los costos generados por el factoring son considerados como gastos financieros, se evidencia que estas empresas no experimentan una repercusión financiera significativa.

En este contexto, destaca la empresa Elalco como la única que presenta un indicador mucho más alto. Esto significa que los gastos financieros representan en promedio el 53% de las ventas totales en los años 2020 y 2021 o simplemente que del total de ventas la empresa destinó el 53% para pagar los gastos financieros.

Es fundamental resaltar que un bajo impacto de la carga financiera en los ingresos tiene una consecuencia favorable en la rentabilidad de la compañía. Esto indica que los gastos financieros no están afectando de manera significativa la generación de ingresos, lo que permite a las empresas destinar una mayor proporción de sus ingresos a otros aspectos claves, como la inversión en crecimiento y la maximización de utilidades.

Figura 36 Gráfico de la rentabilidad neta del Activo

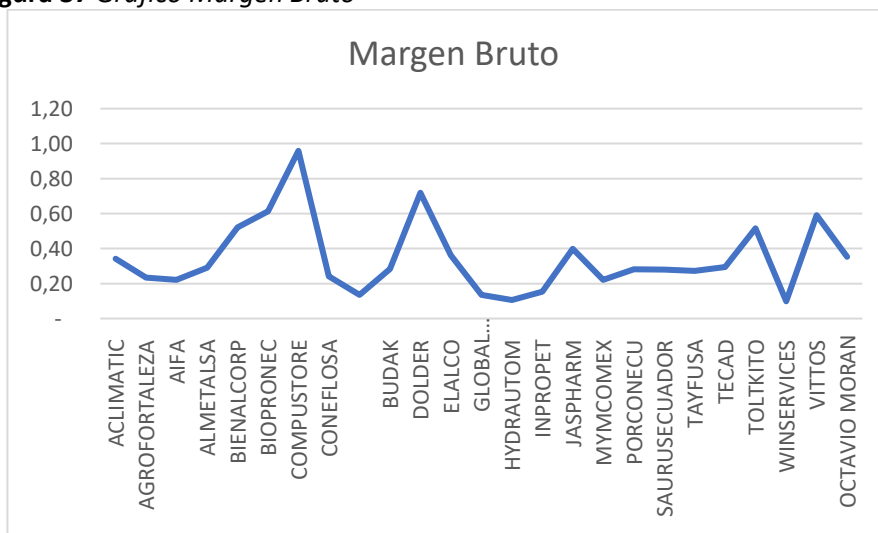


Nota. Fuente: Análisis de EEFF clientes Corpei Capital, elaboración propia

En relación con la rentabilidad neta del activo, este índice refleja la capacidad del activo para rendir utilidades y se calcula teniendo en cuenta la deducción de impuestos y la participación de los trabajadores. Al estudiar los resultados del estudio se aprecia que 15 empresas del total presentan márgenes de utilidad que aparentemente no son muy significativos. Por otro lado, el caso de la empresa Compustore presenta un margen de utilidad un poco más alto de 46%.

Es importante tener en cuenta que este margen de utilidad es influenciado por diversos factores, entre ellos la estrategia de Compustore de hacer crecer sus activos con el objetivo de convertirlos en ganancias a largo plazo. Esto puede implicar inversiones significativas en activos fijos o proyectos de expansión, lo cual puede afectar el margen de utilidad en el corto plazo. Es fundamental evaluar la rentabilidad neta del activo en conjunto con los otros indicadores financieros para considerar el desempeño relativo del entorno y los objetivos estratégicos de la empresa.

Figura 37 Gráfico Margen Bruto



Nota. Fuente: Análisis de EEFF clientes Corpei Capital, elaboración propia

El Margen Bruto es un indicador fundamental que proporciona información sobre la rentabilidad de las ventas con relación al costo de ventas. Además, refleja la capacidad de la empresa para cubrir sus costos y generar utilidades. En el estudio realizado, se observa que todas las empresas analizadas logran obtener un beneficio directo por la comercialización de sus bienes y/o servicios, aunque en proporciones diferentes. Pese a ello, es destacable que Compustore y Doler se distinguen por tener márgenes más altos, presentando un indicador de 96% y 72%.

Estos resultados indican que Compustore y Doler tienen una gestión eficiente de costos y una sólida capacidad para generar utilidades a partir de sus ventas. Un margen bruto alto señala que la empresa obtiene beneficios en cada venta, lo cual es un indicador positivo de su rentabilidad.

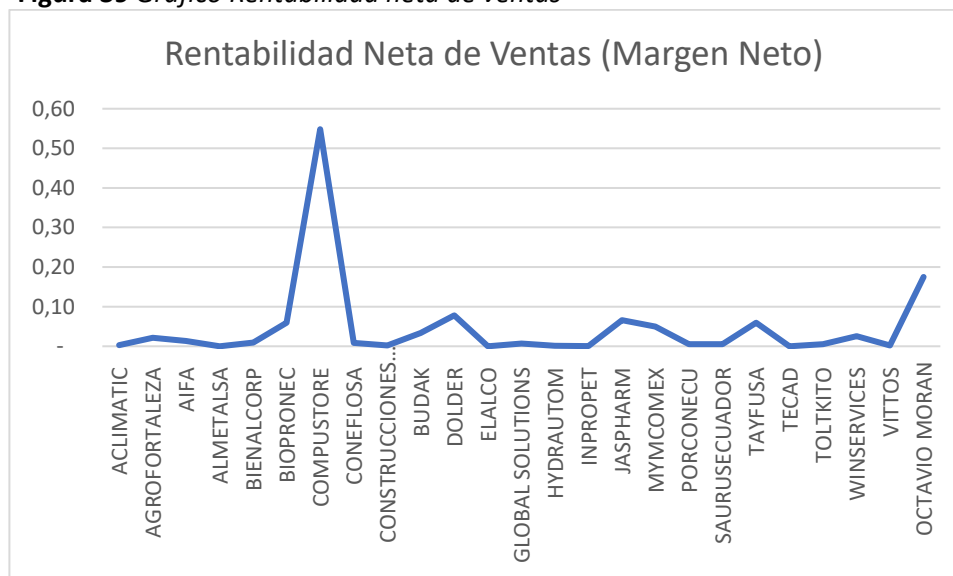
Es importante tener en cuenta que el margen bruto debe evaluarse en conjunto con otros indicadores financieros, considerando el contexto de la industria y los objetivos específicos de la empresa. Otros factores como los gastos operativos y los costos adicionales pueden influir en la rentabilidad general de las empresas y deben ser estimados en el análisis.

Figura 38 Gráfico Margen Operacional

Nota. Fuente: Análisis de EEFF clientes Corpei Capital, elaboración propia

El margen operativo es un indicador primordial que determina la rentabilidad de un negocio, sin importar como se haya financiado. Al analizar el gráfico, se puede observar que empresas como Compustore y Octavio Moran logran convertir sus ventas en beneficios de 60%, y 30% respectivamente. Por otra parte, una de las empresas previamente analizadas no alcanza el mismo indicador, la razón detrás de esto radica en el cálculo que considera la utilidad operativa, lo que significa que esas empresas generan ventas, pero no generan ingresos suficientes para cubrir sus costos y gastos. Es importante destacar que el margen operativo es una guía esencial para valorar la eficiencia de una industria en generar ganancias a través de sus operaciones comerciales.

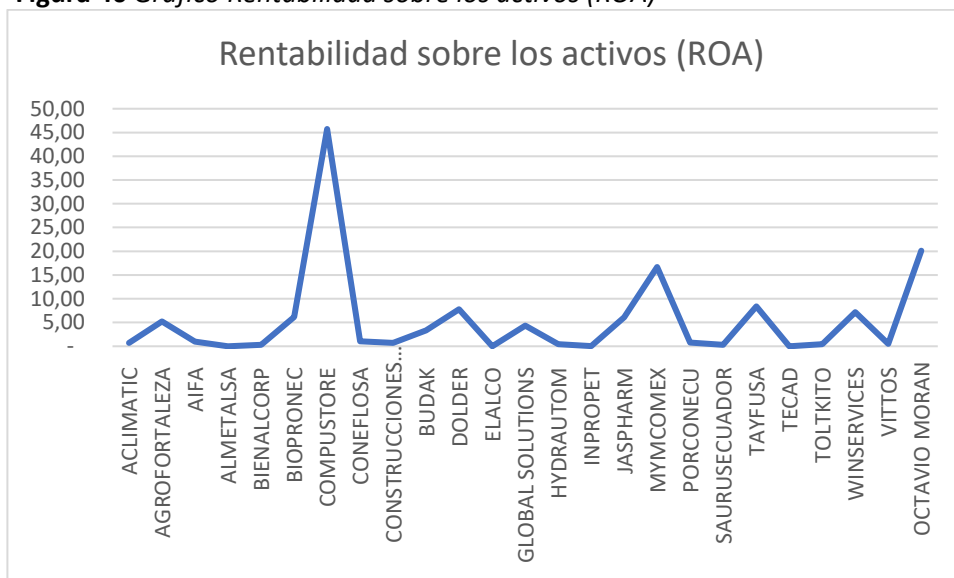
En este sentido, las empresas como Compustore y Octavio Moran muestran una mayor capacidad para convertir sus ventas en beneficios aun cubriendo sus costos, lo cual manifiesta una gestión en costos más efectiva y mayor rentabilidad operativa. Pese a ello siempre se debe evaluar y considerar el comportamiento de las industrias y los objetivos de cada organización para tener una visión completa y real en el rendimiento financiero.

Figura 39 Gráfico Rentabilidad neta de ventas

Nota. Fuente: Análisis de EEFF clientes Corpei Capital, elaboración propia

La rentabilidad neta en ventas demuestra la utilidad obtenida por cada dólar de venta generado en una empresa. Este indicador toma en cuenta factores como los impuestos, gastos financieros y participación a trabajadores, al analizar los resultados se evalúa que Compustore y Octavio Moran son empresas que han experimentado un mayor incremento en sus ganancias, con valores de 0,55 y 0,18 centavos respectivamente. Aunque la mayoría de las demás empresas también obtienen resultados positivos en este indicador, estos no son tan significativos.

Estos resultados presentan que ambas empresas han logrado generar un beneficio más alto por cada unidad de venta, esto es atribuido a una eficiente gestión de costos y efectiva estrategia de generación de ingresos. Es importante resaltar que la rentabilidad neta de ventas presenta un panorama más completo y es transcendental para evaluar la generación de utilidades en una empresa.

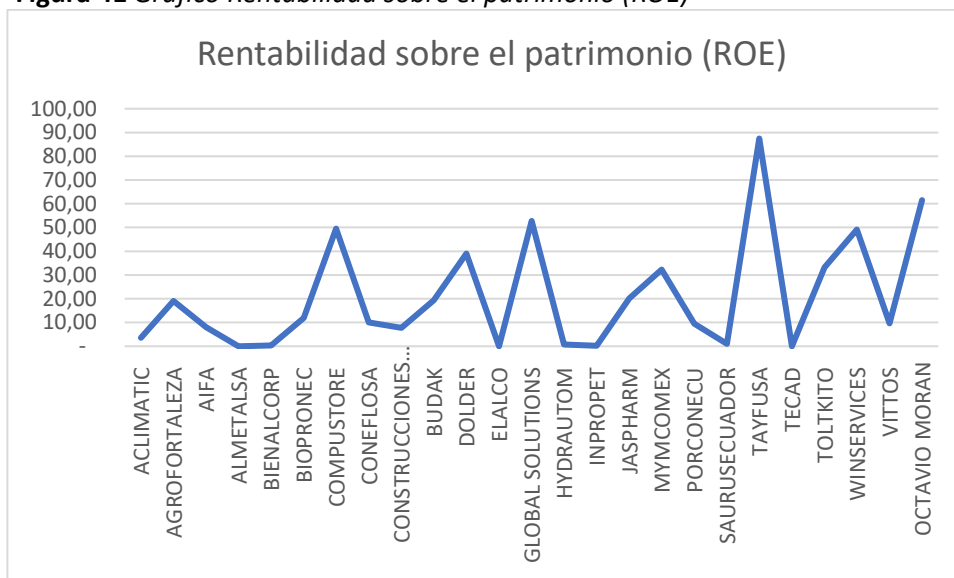
Figura 40 Gráfico Rentabilidad sobre los activos (ROA)

Nota. Fuente: Análisis de EEFF clientes Corpei Capital, elaboración propia

La rentabilidad sobre los activos permite identificar la eficiencia de la administración en una empresa. Se puede notar en los resultados del estudio que tan solo 3 organizaciones del total no aprovecharon de sus activos para generar ganancia. Mientras que empresas de servicios como Compustore, Mymcomex y Octavio Moran se destacan por su alta eficiencia y rentabilidad ya que por cada dólar que utilizan de sus activos generan de \$45.73, \$16.67 y \$20.15 respectivamente.

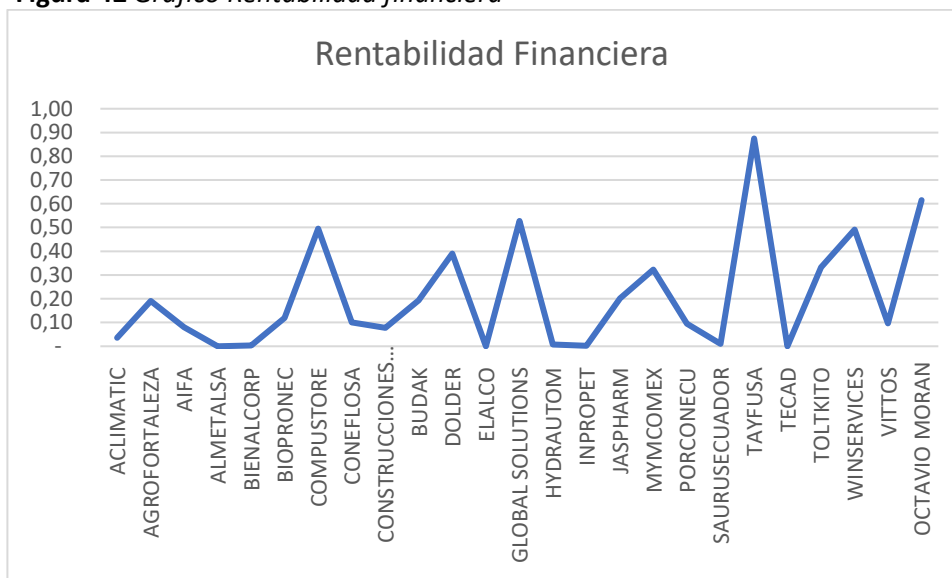
El análisis de la rentabilidad sobre los activos revela que en gran parte de las empresas estudiadas están aprovechando eficientemente sus activos para generar ganancias. Compustore, Mymcomex y Octavio Moran sobresalen en los resultados por utilizar de manera efectiva sus activos para generar ganancias a través de una gestión efectiva en sus recursos y estrategias de ventas positivas.

Figura 41 Gráfico Rentabilidad sobre el patrimonio (ROE)



Nota. Fuente: Análisis de EEFF clientes Corpei Capital, elaboración propia

El ROE permite evaluar el rendimiento logrado por los inversionistas con relación a su inversión, para el informe de investigación se destaca el rendimiento significativo alcanzado por cada dólar invertido en el patrimonio las empresas Compustore, Global Solutions, Tayfusa, Winservices y Octavio Moran generaron valores de \$49.51, \$52.75, \$87.47, \$49.08 y \$61.55 respectivamente. Estos resultados se evidencian en que los inversionistas de las empresas han obtenido un rendimiento positivo y atractivo sobre su inversión demostrando una gestión bastante rentable que genera valor para sus accionistas.

Figura 42 Gráfico Rentabilidad financiera

Nota. Fuente: Análisis de EEFF clientes Corpei Capital, elaboración propia

El indicador de rentabilidad financiera mide el beneficio neto que genera el aporte de los dueños de la empresa, para esta investigación se determinó este indicador con el cálculo sugerido por la superintendencia de compañías siendo este más completo en cuanto a los factores como el margen, el apalancamiento, el efecto fiscal y los impuestos sobre las utilidades y como todo esto han generado rentabilidad. Por lo tanto, es uno de los indicadores más completos en el estudio.

Empresas como Compustore, Global Solutions, Tayfusa y Octavio Moran obtuvieron en promedio un beneficio neto de 50%, 53%, 87% y 62% respectivamente, que ha sido generado por la inversión de los propietarios de la organización aun cuando se consideran los impuestos y demás factores mencionados anteriormente. Adicional se indica claramente que la gran mayoría de las empresas generaron resultados positivos de rentabilidad financiera en los años estudiados pese a sus variados índices reflejados.

5.2 DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS

Tras el análisis exhaustivo expuesto en las encuestas, indicadores financieros, programa estadístico y balances analizados e interpretados se determina de forma global que se ha logrado cumplir con el objetivo principal de la investigación, que consistía en analizar el factoring como herramienta de liquidez. Esto se ha reiterado en múltiples ocasiones en las encuestas donde se determinó que el factoring es efectivamente el motivo principal para buscar liquidez inmediata, además las empresas analizadas recomendaron la utilización de esta herramienta. Asimismo, se ha encontrado que el impacto en la rentabilidad de los clientes de CORPEI CAPITAL en el periodo 2020 – 2021 fue significativamente asociado con el uso del factoring, según los resultados obtenidos mediante una regresión lineal simple en el programa SPSS, considerando las cuatro preguntas ¿Con que frecuencia la empresa utiliza el factoring?, ¿Recomendaría el factoring como herramienta de liquidez?, ¿Cree usted que el factoring impacta positivamente en la rentabilidad de la empresa? y ¿Cómo estimaría usted sus resultados financieros con la utilización del factoring?.

En cuanto a los objetivos específicos trazados en esta investigación se evidencio por medio de las encuestas el conocimiento del servicio de factoring junto con los motivos más significativos como fueron la liquidez, la obtención de flujo de caja y capital de trabajo a corto plazo para recurrir a este instrumento, como son las demoras en la recaudación de las cuentas y documentos por cobrar por parte de los clientes. Además, se destacaron beneficios como la rapidez de acceso y la facilidad de garantías al ser sencillas y asequibles tras el uso de la factura emitida a los clientes.

La población estudiada también mencionó algunas implicaciones y aplicaciones del servicio, como los factores que inciden en la decisión de acceder a esta herramienta, siendo la facilidad de gestión y la obtención de efectivo inmediato alguno de los principales. En cuanto a

los clientes y proveedores, se encontró que el factoring tiene una influencia positiva en la mayoría de las empresas y en algunos casos ni siquiera existe influencia alguna. Por otro lado, se mencionaron desventajas, como el costo más elevado que tiene el factoring, especialmente si hay retrasos en los pagos de los clientes. Además, a través de esta investigación se constató que la opción más común para obtener liquidez es recurrir al tradicional crédito bancario.

Al analizar la información financiera para determinar los efectos de los diferentes indicadores se permitió conocer que las empresas analizadas presentan índices de liquidez, solvencia, gestión y rentabilidad bastante estables en los periodos 2020 y 2021. En promedio, las empresas no experimentaron crisis durante esos años. Se pudo observar que el factoring representa un tipo de apalancamiento financiero cuando el periodo medio de cobranza se prolonga debido a la demora en la recaudación de las cuentas por cobrar. Sin embargo, no se encontró un impacto relevante en la carga financiera de las sociedades, por mucho que los costos sean altos. Por medio de esta investigación, el factoring se posiciona como un motivo para recurrir a la liquidez inmediata y no pone en peligro la existencia en el mercado de las organizaciones estudiadas. En cuanto a la liquidez las empresas estudiadas ocasionalmente han experimentado demoras en las recaudaciones y han otorgado crédito con plazos superiores a los 61 días. Esto deja en claro la necesidad de recurrir al factoring. Por otro lado, la rentabilidad en las opiniones recolectadas de los encuestados se aprecia que los resultados financieros con la utilización del factoring tuvieron un nivel medio - alto y se evidencia que el impacto es bastante positivo para la gran mayoría de las empresas, seguido de que entre los indicadores de rentabilidad la mayoría tienen tendencia positiva, siendo el más significativo la rentabilidad financiera donde se mide el efecto que tiene el impuesto sobre la utilidad.

6. CONCLUSIONES

El factoring se revela como una herramienta eficaz para obtener liquidez inmediata, permitiendo a las empresas contar con flujo, capital de trabajo operativo y cubrir sus costos y gastos operacionales. Pese a que se trata de una herramienta bastante ágil a partir de estar calificado como cliente, efectiva para recuperar la cartera en el menor tiempo posible y con menos trámites o condiciones burocráticas para acceder a financiamiento, su conocimiento y uso es limitado debido a su alcance reducido. No obstante, una desventaja comúnmente asociada es el alto costo financiero que no todas las empresas están dispuestas a asumir para obtener liquidez inmediata. En estos casos, las empresas recurren a opciones de financiamiento más tradicionales. La población estudiada tiene extensos plazos de cuentas por cobrar, sin embargo, logra obtener liquidez a través del factoring, lo que demuestra que la herramienta es favorecedora en dichas situaciones.

Los indicadores financieros claves como la liquidez, rentabilidad, solvencia y gestión en general se mantuvieron estables incluso en medio de la pandemia mundial. Es destacable que los índices de liquidez se posicionaron como lo más representativo y relevante en este análisis, lo cual concluye que las empresas lograron cumplir con sus compromisos financieros a corto plazo de manera efectiva. Además, el análisis estadístico respaldó la existencia de una relación entre la liquidez y el uso del factoring, lo que indica que utilizar el factoring se asocia con una mayor liquidez. Es importante tener en cuenta que, si bien ningún modelo es perfecto, estos resultados reafirman la conexión entre el uso del factoring y la capacidad de obtener una mayor liquidez en las empresas estudiadas.

Finalmente, después de realizar los cuatro análisis, se finalizó la investigación indicando que el factoring tiene un impacto positivo y está asociado con la rentabilidad. Sin embargo, no

se puede afirmar que el uso del factoring garantice una rentabilidad excepcional o abundante en todas las empresas. Aunque esta herramienta asegura la obtención de liquidez, no garantiza que los resultados sean siempre excelentes ni que las empresas logren una rentabilidad constante debido a que también dependerá de más factores dependiendo del sector industrial, comercial y de servicios al que pertenece cada empresa y las estrategias que emprendan.

7. REFERENCIAS

7. REFERENCIAS

- Hernandez Sampieri, R., Fernandez Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2014). *Metodología de la investigación 6ta edición*. Mexico DF: INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.
- Alvantia. (12 de junio de 2018). *Alvantia.com*. Obtenido de <https://www.alvantia.com/situacion-evolucion-factoring-latinoamerica/>
- Arias, F. G. (2006). *Introducción a la metodología científica 5ta edición*. Caracas, Venezuela: Episteme.
- Arias, F. G. (2012). *El Proyecto de Investigación Introducción a la metodología científica, 6ta edición*. Caracas: Episteme, C.A.
- Bacon, F. (2022). *Blogs ua*. Obtenido de <https://blogs.ua.es/bacon/el-metodo-inductivo-de-bacon/>
- Castro, M. (2003). *El proyecto de investigación y su esquema de elaboración. (2ª Edición)*. Caracas.
- Chiriguaya, G. S. (07 de marzo de 2022). *Repositorio UCSG*. Recuperado el 14 de noviembre de 2022, de <http://201.159.223.180/bitstream/3317/18739/1/T-UCSG-POS-MCF-10.pdf>
- CORPEI. (2021). *CORPEI*. Obtenido de <https://corpei.org/la-institucion/>
- Diaz Davila, M. (21 de junio de 2021). *BIBLIOTECA DE POSGRADO - UNT*. Recuperado el 14 de noviembre de 2022, de <https://dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/UNITRU/17814/Diaz%20Davila%2C%20Marlon.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- EDUCA PORTAL DE EDUCACION FINANCIERA. (s.f.). Obtenido de <https://www.cmfchile.cl/educa/621/w3-article-27145.html>
- Equipo editorial, E. (05 de agosto de 2021). *Concepto.de*. Recuperado el 14 de noviembre de 2022, de <https://concepto.de/rentabilidad/>
- ESGinnova, G. (s.f.). *Plataforma Tecnológica para la Gestión de la excelencia*. Obtenido de <https://www.isotools.org/2017/06/20/herramientas-analisis-implementacion-proyecto/#:~:text=Una%20herramienta%20de%20an%C3%A1lisis%20es,faciliten%20la%20toma%20de%20decisiones.>
- Española, A. (2021). *Asociación Española*. Recuperado el 15 de noviembre de 2022, de <https://www.factoringasociacion.com/factoring/que-es-el-factoring/1176>
- Espinoza Ochoa, Z. S., & Amaiquema Sandoya, J. E. (22 de febrero de 2022). *Repositorio UCSG*. Recuperado el 14 de noviembre de 2022, de <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/18763/1/T-UCSG-POS-MCF-34.pdf>
- Factoringcolombia. (2020). *Factoringcolombia.com*. Obtenido de <https://factoringcolombia.com.co/inicio/la-historia-del-factoring/>
- Ferdinand, V. P. (04 de febrero de 2022). *Repositorio UCSG*. Recuperado el 14 de noviembre de 2022, de <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/18777/1/T-UCSG-POS-MCF-48.pdf>
- Gedesco, G. (2022). *EL PAGARÉ*. Obtenido de <https://www.el-pagare.es/origen-e-historia-del-factoring/>
- Grande Esteban, I., & Abascal Fernandez, E. (2009). *Fundamentos y Técnicas de Investigación Comercial 10ma edición*. Madrid: ESIC EDITORIAL. Obtenido de Enciclopedia virtual: https://www.eumed.net/tesis-doctorales/2012/mirm/fuentes_informacion.html
- Hernández Sampieri, R., Fernandez Collado, C., & Baptista Lucio, M. (2010). *Metodología de la Investigación 5ta edición*. Mexico: MCGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.

- Hernandez, J. (19 de noviembre de 2021). *ConceptoDefinicion*. Recuperado el 15 de noviembre de 2022, de <https://conceptodefinicion.de/financiamiento/>
- Lideres. (s.f.). *Lideres*. Obtenido de <https://www.revistalideres.ec/lideres/pequena-mediana-empresa-apalancan-factoring.html>
- Marco Sanjuan, F. (01 de marzo de 2020). *Economipedia.com*. Recuperado el 15 de noviembre de 2022, de <https://economipedia.com/definiciones/cuentas-a-cobrar.html#:~:text=Una%20cuenta%20a%20cobrar%20es,la%20venta%20de%20un%20producto.>
- Oramas Salcedo, M. A., & Adrian Saldaña, S. A. (diciembre de 2017). *Eumed.net*. (Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana, Ecuador) Recuperado el 15 de noviembre de 2022, de <https://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2017/atipicidad-contrato-factoring.html#:~:text=Las%20empresas%20de%20factoring%20estuvieron,y%20%25%20al%20Producto%20Interno>
- Orrego, J. R. (2020). *Administracion USMP*. Recuperado el 14 de noviembre de 2022, de <https://www.administracion.usmp.edu.pe/revista-digital/numero-4/la-importancia-del-factoring-como-alternativa-de-financiamiento-a-corto-plazo-para-las-micro-y-pequenas-empresas-en-tiempos-del-covid-19/>
- Ortega, C. (04 de enero de 2020). *Questionpro*. Obtenido de <https://www.questionpro.com/blog/es/investigacion-longitudinal/>
- Paredes, L. E. (2018). *Repositorio UTA*. Recuperado el 14 de noviembre de 2022, de <https://repositorio.uta.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/27574/3/T4230M.pdf>
- Perez, A. (13 de junio de 2018). *OBS Business School*. Recuperado el 15 de noviembre de 2022, de <https://www.obsbusiness.school/blog/liquidez-definicion-y-aspectos-mas-importantes-para-el-negocio>
- Perez, J. D. (2019). *Repositorio de tesis UCSM*. Recuperado el 15 de noviembre de 2022, de <http://tesis.ucsm.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/UCSM/9794/8Z.2017.MG.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Recinos, M. Q. (Octubre de 2020). *Biblioteca USAC*. Recuperado el 15 de noviembre de 2022, de http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/03/03_6971.pdf
- Rojas, A. (04 de septiembre de 2017). *Investigacion e Innovacion Metodologica*. Obtenido de <http://investigacionmetodologicaderojas.blogspot.com/2017/09/poblacion-y-muestra.html>
- Shelton, S. W. (2018). *El Factoring en Colombia como dinamizador del crecimiento de las pequeñas y medianas empresas*. Recuperado el 14 de noviembre de 2022, de medianas empresas, en los sectores de fabricación de productos terminados y materias: <https://intellectum.unisabana.edu.co/bitstream/handle/10818/34428/Tesis%20William%20Shelton.pdf;jsessionid=2453B2010E2F8762CD78D18740583397?sequence=1>
- Tello, E. E. (2019). *Repositorio UNPRG*. Recuperado el 15 de noviembre de 2022, de <https://repositorio.unprg.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12893/8105/BC-4542%20ESPINOZA%20TELLO.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

8. ANEXOS

8.1 ANEXO 1

ENCUESTA DIRIGIDA A LOS CLIENTES DE CORPEI CAPITAL

Objetivo: Analizar el Factoring como herramienta de liquidez y su impacto en la rentabilidad de los clientes de CORPEI CAPITAL en el periodo 2020-2021.

Favor responder según su opinión.

Empresa:

1. Indique el motivo por el cual utilizó esta herramienta llamada factoring

2. ¿Qué factor influye en su decisión de escoger al factoring como una fuente de financiamiento?

Bajas tasas de interés

Plazos de pago

Obtención de efectivo inmediato

Facilidad de la gestión

Otro: _____

3. ¿Con que frecuencia la empresa utiliza el factoring?

Casi siempre

Con frecuencia

A veces

Casi no

Nunca

4. Indique una diferencia entre el factoring y un crédito tradicional

5. ¿Qué beneficios ha experimentado al utilizar el factoring?

6. Enumere 3 contras del uso del factoring

7. ¿Como evalúa su empresa la eficiencia del factoring en la gestión del flujo de efectivo?

Muy deficiente

Deficiente

Regular
Bien
Excelente

8. Indique como ha influido el factoring en su relación con sus clientes y proveedores

9. ¿Cuánto tiempo otorga la empresa para cobrar los artículos vendidos a sus clientes?

Hasta 30 días
31 a 45 días
46 a 60 días
61 a 90 días
Mas de 91 días

10. ¿La empresa ha experimentado demora en la recaudación de sus cuentas por cobrar?

Nunca
Casi nunca
Ocasionalmente
Casi todos los días
Todos los días

11. Indique otras formas de buscar liquidez para la empresa que no sea el factoring

12. ¿Recomendaría el factoring como una herramienta de liquidez?

Totalmente en desacuerdo
En desacuerdo
Ni de acuerdo ni en desacuerdo
De acuerdo
Totalmente de acuerdo

13. ¿Cree usted que el factoring impacta positivamente en la rentabilidad de la empresa?

Si
No

14. ¿Como estimaría usted sus resultados financieros con la utilización del factoring?

Muy bajo
Bajo
Medio
Alto
Muy alto

15. ¿Considera que la empresa obtuvo los recursos necesarios para cubrir los gastos operacionales en los años 2020 y 2021?

Si
No