

## **Incidencia del Factoring en la Rentabilidad de Empresas Comercializadoras de Repuestos para Tractocamiones, Guayaquil - 2022**

**Wendy Argentina Toledo Ramírez<sup>1</sup>**

[wtoledor78@outlook.com](mailto:wtoledor78@outlook.com)

<https://orcid.org/0000-0003-4293-2124>

Universidad Península de Santa Elena –  
Facultad de Ciencias Administrativas  
Santa Elena – Ecuador

**Germán Luis Mosquera Soriano**

[gmosquera@upse.edu.ec](mailto:gmosquera@upse.edu.ec)

<https://orcid.org/0000-0001-5052-0184>

Universidad Península de Santa Elena –  
Facultad de Ciencias Administrativas  
Santa Elena – Ecuador

### **RESUMEN**

El objetivo general de esta investigación es analizar la relación entre el factoring y la rentabilidad con el propósito de diseñar estrategias que permitan a las empresas del sector automotriz en la ciudad de Guayaquil acceder a este tipo de financiamiento. El objetivo final es fomentar el desarrollo de sus inversiones en este ámbito a través de la cesión de sus cuentas por cobrar. Para llevar a cabo este estudio, se adoptó un enfoque de investigación mixto que combina elementos cuantitativos y cualitativos. Además, se aplicó un método inductivo para analizar los datos recopilados de manera sistemática. Los instrumentos utilizados en esta investigación incluyeron encuestas realizadas a los propietarios de empresas comercializadoras de repuestos. Estas encuestas se diseñaron con preguntas cerradas para obtener información precisa sobre la gestión del factoring y su impacto en la rentabilidad de estas empresas. Esta investigación se enmarca dentro de un diseño transversal y no experimental, centrándose en el análisis de factores que podrían afectar a la rentabilidad a través del uso del factoring.

**Palabras clave:** *factoring; empresas; rentabilidad y estrategias.*

---

<sup>1</sup> Autor principal

Correspondencia: [wtoledor78@outlook.com](mailto:wtoledor78@outlook.com)

## **Impact of Factoring on the Profitability of Tractor-Trailer Parts Trading Companies, Guayaquil – 2022**

### **ABSTRACT**

The overarching goal of this research is to analyze the relationship between factoring and profitability with the aim of devising strategies that enable automotive sector companies in the city of Guayaquil to access this type of financing. The ultimate objective is to promote the development of their investments in this field through the assignment of their accounts receivable. To carry out this study, a mixed research approach was adopted, combining both quantitative and qualitative elements. Additionally, an inductive method was applied to systematically analyze the collected data. The instruments utilized in this research included surveys conducted with owners of spare parts trading companies. These surveys were designed with closed-ended questions to obtain precise information about factoring management and its impact on the profitability of these businesses. This research is framed within a cross-sectional and non-experimental design, focusing on the analysis of factors that may affect profitability through the utilization of factoring.

***Keywords:** factoring; companies; profitability and strategies.*

*Artículo recibido 20 agosto 2023*

*Aceptado para publicación: 22 setiembre 2023*

## INTRODUCCIÓN

El factoring en Ecuador se presenta como un contrato atípico, ya que no cuenta con una regulación específica en la legislación nacional, lo que destaca su importancia en términos de comprensión y estudio. Este tipo de acuerdo, cuyos inicios se remontan a la década de 1950 en Estados Unidos, se erige como una herramienta valiosa para las empresas ecuatorianas que enfrentan una necesidad urgente o a corto plazo de liquidez para cumplir con compromisos financieros que deberían ser saldados de manera inmediata o con recursos disponibles (Bilgin, 2019). La ausencia de un marco legal específico en Ecuador plantea interrogantes cruciales en cuanto a la regulación y el entendimiento de este instrumento financiero que ha ganado relevancia en el ámbito empresarial, subrayando la importancia de un análisis detenido de sus implicaciones y aplicaciones en este contexto (Bilgin, 2019).

El Factoring permite tener mayor liquidez, mediante la utilización de sus cuentas por cobrar al proporcionar a otra empresa el efectivo y es la encargada de cobrar estas cuentas de clientes que califiquen para este tipo de contrato, liberando a estos negocios propietarios de estas cuentas de trámites generados por cobranzas. Este tipo de herramienta proporciona liquidez y permite lograr capital de trabajo a la empresa de forma parcial o inclusive total de las deudas pendientes, por lo que genera una buena calificación de crédito, puesto que no se exponen al riesgo con clientes que no califiquen.

El estudio llevado a cabo por Wu et. al (2016) se enfoca en identificar los factores determinantes que influyen en la elección de las empresas chinas en lo que respecta a la utilización de fuentes de financiamiento relacionadas con las cuentas por cobrar, incluido el factoring. Su investigación analiza de qué manera variables como el tamaño de la empresa, su rentabilidad y la estructura de propiedad desempeñan un papel crucial en la toma de decisiones relacionadas con la selección de la fuente de financiamiento. De esta manera, su estudio aporta una comprensión más profunda de cómo estas variables específicas inciden en las preferencias financieras de las empresas, lo que resulta valioso para el entendimiento de las prácticas financieras en el contexto empresarial chino. El factoring se refiere a que una empresa proporciona facturas por cobrar y otra compañía es la que realiza el cobro, por lo que este negocio de cobranzas suministrará el valor de las facturas

menos un valor correspondiente al proceso de cobro que debería realizar para tener el efectivo de estos documentos de crédito que se han generado previamente. Esto beneficia principalmente a negocios pequeños que han tenido que cerrar debido a la falta de pago o retrasos en el cobro de facturas y no necesitan depender de los préstamos bancarios tradicionales.

El sector automotriz ecuatoriano tiene impacto en diferentes sectores productivos como son vidrio, metales, mecánica que contribuyen con la elaboración de partes que permiten el ensamblaje de vehículos y piezas que deberían ser luego de un tiempo reparadas para lograr un mantenimiento efectivo o por un accidente, que requiere el cambio de partes y reparaciones mayores.

El subsector de las autopartes se encarga de abastecer al mercado automotriz con todo tipo de componentes, piezas y accesorios de reposición para el continuo mantenimiento o reparación de los vehículos del parque automotor.

El subsector de autopartes en el Ecuador tuvo un desarrollo básico empezando con baterías, llantas y elementos que se necesitaban para reparar un vehículo. Sin embargo, gracias a las estrategias económicas y al desarrollo productivo de la industria, el mercado de autopartes actualmente cuenta con una oferta bastante amplia de insumos de producción nacional, así como también, los insumos provenientes de las principales empresas transnacionales.

Como ejemplo, REYESTRUCK S. A. es una de las empresas comercializadora de repuestos para tractocamiones en la ciudad de Guayaquil que viene desarrollando sus actividades desde el año 2011 en el mercado ecuatoriano. Ofrece una amplia gama de repuestos para vehículos de marcas japonesas, chinas y americanas, siempre enfocados en satisfacer los requerimientos de calidad, buen servicio y precios cómodos para sus clientes.

Actualmente está enfocada en conseguir una línea de financiamiento que le permita tener la solvencia para poder satisfacer las necesidades de los clientes de manera inmediata.

El estado ecuatoriano ha realizado en los últimos años, varias modificaciones arancelarias y otras medidas económicas con el fin de proteger la producción nacional, incluyendo las restricciones para la entrada de productos al país.

La empresa ejemplo indica que su stock proviene en su mayoría de las importaciones semestrales

que maneja para su inventario. Por tanto, sus accionistas acuerdan que debido a necesitan proveer de manera inmediata a sus clientes de repuestos, es necesario comprar en el mercado local. Para ello es necesario contar con un capital que se mantenga disponible para la compra inmediata.

Para esto, la empresa está analizando la oportunidad de implementar el mecanismo de factoring mediante una institución financiera que respalde con una línea de crédito sus actividades operacionales para así solventar de manera inmediata el requerimiento de sus clientes.

Mediante la presente investigación se responde a la pregunta ¿Cómo afecta el factoring a la rentabilidad de las empresas de venta automotriz, especialmente en la ciudad de Guayaquil?

La investigación propuesta busca mediante los conceptos de factoring y rentabilidad, encontrar los mecanismos para que las empresas puedan mantenerse fluctuando positivamente en sus operaciones. Ello permitirá al investigador contrastar diferentes conceptos de inversión en la realidad de la empresa.

Los resultados de la investigación servirán para considerar como opción prioritaria la financiación por medio del servicio de factoring para este tipo de negocios, que está acaparando gran parte del mercado automotriz, siendo ello la fuente de capital para dar facilidades crediticias emergentes, lo cual reduce el riesgo en el proceso de las ventas a este mercado.

**El objetivo general** de este artículo es determinar la relación entre factoring y cómo influye en la rentabilidad de empresas de Guayaquil del Sector automotriz.

**Los objetivos específicos** es identificar el nivel de conocimiento del factoring por parte de las empresas automotrices como medio de liquidez, verificar evidencia empírica relacionada al factoring como estrategia de liquidez y, proponer la evaluación y aplicación del factoring para mejorar la rentabilidad de los negocios automotrices.

La idea a defender es que la rentabilidad de las empresas automotrices se afecta positivamente por el factoring y aumenta la liquidez y viabilidad del negocio.

Factoring, en finanzas consiste en la adquisición de créditos provenientes de ventas de bienes muebles, de una empresa inmobiliaria, de prestación de servicios o de realización de obras, en los cuales se anticipa sobre sus créditos y podría asumir o no sus riesgos. A través de una compra en el factoring un comerciante podría ceder una factura a una compañía de factoring a través del

pago de los valores adeudados por terceros. La compañía concluye del importe del crédito comprado, el interés y otros gastos.

Es un servicio que proporciona circulante inmediato dirigido a todos los negocios que tienen cuentas a cobrar, proporcionando liquidez de forma rápida sin la espera de la cobranza, de este modo los negocios logran mayor liquidez.

Levey et al. (1995) abordan en su obra las estrategias y tácticas que las empresas podrían emplear al utilizar el factoring como herramienta de financiamiento. Sus análisis ayudan a los lectores a comprender cómo adaptar el factoring a las necesidades específicas de sus empresas. Además, exploran cuestiones financieras esenciales, como el impacto del factoring en el balance general y el estado de resultados de una empresa, así como su influencia en los indicadores financieros clave. A través de ejemplos prácticos y casos de estudio, ofrecen una visión más profunda de cómo las empresas podrían beneficiarse del factoring en situaciones reales. También exploran las implicaciones de riesgo y costo asociadas con el factoring, proporcionando a los lectores las herramientas para evaluar críticamente si esta opción es adecuada para sus necesidades financieras (Levey & Pliska, 1995).

El factoring emerge como una herramienta valiosa para las empresas que requieren acceso rápido a efectivo, ya que posibilita la conversión de las facturas pendientes en fondos líquidos. Además, esta herramienta facilita la externalización del proceso de cobranza, permitiendo a las empresas optimizar su gestión de cartera de clientes, ahorrando tiempo y recursos. El proceso se inicia con la elección de un factor, quien evalúa la calidad de las cuentas por cobrar de la empresa y propone una tasa de descuento en función del nivel de riesgo asumido.

La empresa recibe un adelanto de entre el 70% y el 90% del valor de las facturas, dependiendo de las condiciones acordadas, sin embargo, debe pagar una comisión a la empresa que cobrará estos haberes, pero tendrá efectivo disponible de forma inmediata.

El factoring, en términos directos, no impacta en la vida cotidiana de las personas, dado que es una herramienta financiera mayormente empleada por las empresas. Sin embargo, su influencia podría observarse de manera indirecta a través de las ventajas que brinda a las compañías que la utilizan para respaldar su expansión y generar oportunidades de empleo. Además, Paredes (2019)

señala que esta práctica alcanzaría contribuir al desarrollo económico en un sentido más amplio, al simplificar el acceso al financiamiento para las empresas y al disminuir el riesgo de incumplimiento en las facturas pendientes.

En el estudio de Córdova et al. (2008) se examinan las empresas emisoras de factoring en la ciudad de Ambato. Se revela que en este contexto no se lleva a cabo una supervisión rigurosa del nivel de endeudamiento. Como consecuencia, la aplicación del factoring podría proporcionar liquidez y mejorar la rentabilidad de las empresas sin necesidad de aumentar su nivel de endeudamiento. Sin embargo, es importante destacar que el factoring no es ampliamente conocido en el ámbito empresarial de la región y muchas empresas no tienen un historial establecido con sus clientes, lo que ocasionaría dificultar su calificación en el proceso de factoring.

En la investigación llevada a cabo por Azúa et al. (2019), se examina el factoring a nivel internacional como un instrumento financiero que aporta al progreso de las empresas. En el contexto ecuatoriano, se analiza cómo la gestión del cobro de facturas podría ser una vía para obtener liquidez a través de la cesión de cuentas y documentos pendientes de pago. El enfoque se centra en los métodos de pago clave en el ámbito del comercio internacional. Como resultado, se subraya la importancia de promover la competitividad empresarial mediante la implementación del factoring a nivel internacional.

(Córdova & Barrionuevo, 2017) se centran en la mejora de la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas (Pymes) del Cantón Ambato, la mayoría de las cuales opera en el sector textil. Uno de los desafíos más destacados que enfrentan estas empresas radica en la falta de liquidez debido al tiempo necesario para cobrar cuentas pendientes. Como una posible solución, se ha considerado acceder a préstamos de consumo, aunque los montos asociados a esta opción suelen ser elevados. En este contexto, el Factoring se presenta como una estrategia viable para mejorar la viabilidad empresarial aprovechando la disponibilidad de efectivo. La propuesta incluye el diseño de un modelo de procedimiento de activos de capital que establece parámetros para aplicar el factoring, con un enfoque en la rentabilidad del capital invertido.

## **METODOLOGÍA**

La metodología empleada en esta investigación es de tipo mixto y tiene como objetivo tanto describir los resultados de estadísticas descriptivas como explorar las perspectivas de negocios en el sector automotriz que están familiarizados con el concepto de factoring y su nivel de utilización. Se siguió un enfoque inductivo que partió de aspectos generales para profundizar en situaciones específicas, identificando similitudes y patrones comunes en un grupo definido.

El libro "Designing and Conducting Mixed Methods Research" de Creswell y Plano Clark (2017) ofrece una completa y práctica guía para la realización de investigaciones mixtas que combinan enfoques cualitativos y cuantitativos. Los autores cubren desde la formulación de preguntas de investigación hasta la recopilación y análisis de datos, explorando diversas estrategias de diseño mixto, técnicas de muestreo, recolección de datos y análisis, así como la interpretación de resultados. Además, se abordan los desafíos éticos que surgen en la investigación de este tipo. En resumen, este libro se presenta como una valiosa fuente de referencia para investigadores que deseen llevar a cabo estudios integrales y significativos que combinen métodos cualitativos y cuantitativos, proporcionando orientación y herramientas para llevar a cabo investigaciones mixtas de manera eficaz.

(Alan Neill & Cortez Suárez, 2018), indica que la investigación cuantitativa se caracteriza por ser un enfoque sistemático en la adquisición y análisis de datos procedentes de diversas fuentes. Este método involucra la utilización de herramientas informáticas, técnicas estadísticas y matemáticas con el fin de obtener resultados. Su principal objetivo es llegar a conclusiones sólidas al cuantificar el problema en estudio y determinar su grado de generalización al proyectar los resultados a una población más amplia.

Para recopilar información, se utilizaron dos instrumentos principales. En primer lugar, se llevó a cabo una encuesta dirigida a propietarios de empresas dedicadas a la comercialización de repuestos automotrices, con el propósito de evaluar su conocimiento sobre el factoring y cómo esta práctica impacta en la rentabilidad de sus negocios. La encuesta se basó en cuestionarios con preguntas cerradas, facilitando así la recolección de datos cuantitativos.

Adicionalmente, se realizó una entrevista con el gerente de la empresa REYESTRUCK S.A. con

el fin de obtener una visión más detallada sobre si la empresa estaba familiarizada con el factoring y si lo aplicaba, además de indagar acerca de sus opiniones en cuanto a la rentabilidad y viabilidad de esta estrategia.

El enfoque de investigación fue de tipo transversal y no experimental, y se orientó a analizar los elementos que podrían influir en la rentabilidad a través del factoring. La muestra estuvo conformada por 9 empresas comerciales que accedieron a participar en la encuesta y a proporcionar información relevante sobre el tema de estudio, lo que sumó un total de 85 personas encuestadas.

El método de muestreo utilizado fue por conveniencia, seleccionando empresas disponibles y accesibles para la investigación.

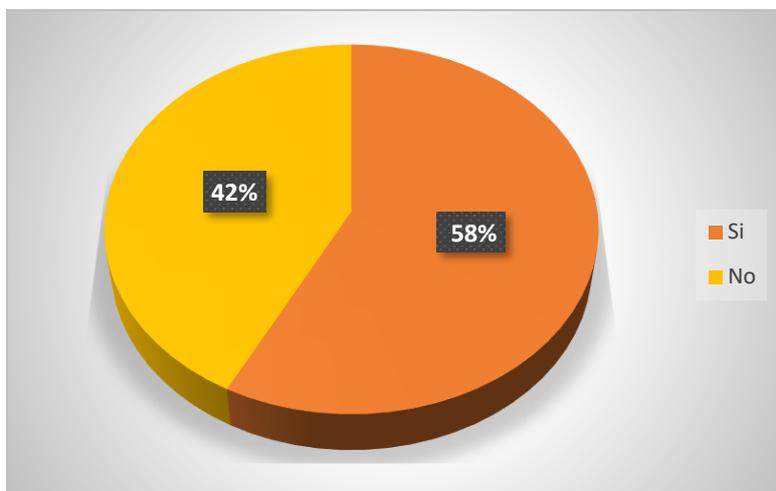
## **RESULTADOS Y DISCUSIÓN**

En su libro "Sampling: Design and Analysis", Lohr (2019) se enfoca en los principios esenciales del diseño y análisis de muestras, brindando una comprensión completa de la relación entre la población y la muestra. La autora examina una variedad de enfoques de muestreo, que incluyen el muestreo aleatorio simple, estratificado, por conglomerados y sistemático, entre otros. Además, se abordan los conceptos estadísticos fundamentales necesarios para realizar estimaciones confiables a partir de una muestra y tomar decisiones basadas en los resultados obtenidos. Lohr enfatiza la relevancia de seleccionar una muestra que sea representativa de la población objetivo y proporciona herramientas y técnicas para lograr este objetivo. En resumen, su libro ofrece una perspectiva rigurosa y actualizada sobre cómo diseñar y analizar muestras, subrayando su importancia en la investigación y en la toma de decisiones basadas en datos de poblaciones.

En el marco de esta investigación, se llevaron a cabo encuestas dirigidas a los empleados de diversas empresas del sector automotriz en la ciudad de Guayaquil, con el propósito de evaluar el grado de conocimiento y aplicación del factoring. A continuación, se presentan los hallazgos obtenidos:

### Figura 1

#### Conocimiento de Factoring

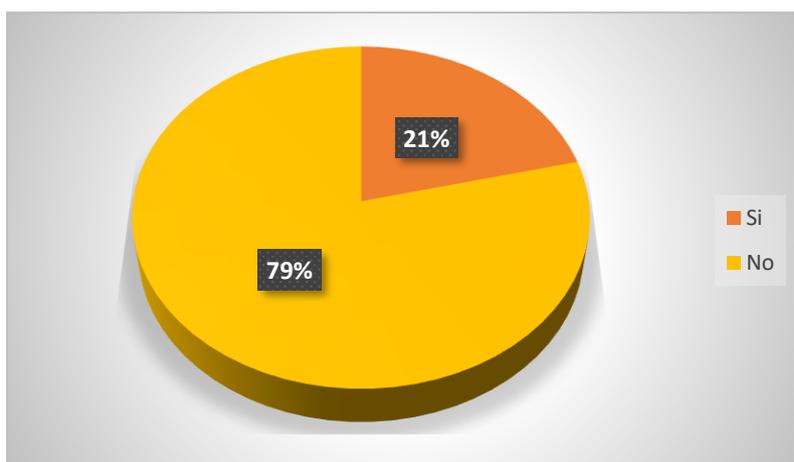


**Nota.** Elaborado por la autora

En la figura 1, se refleja que el 42% de los encuestados manifestó no tener conocimiento acerca del factoring, mientras que el 58% indicó estar al tanto de su existencia. Sin embargo, la mayoría de estos últimos reconoció tener un conocimiento limitado sobre esta práctica, lo que sugiere que aún existe un nivel significativo de desconocimiento y falta de confianza en su aplicación.

### Figura 2

#### Aplicación del factoring



**Nota.** Elaborado por la autora

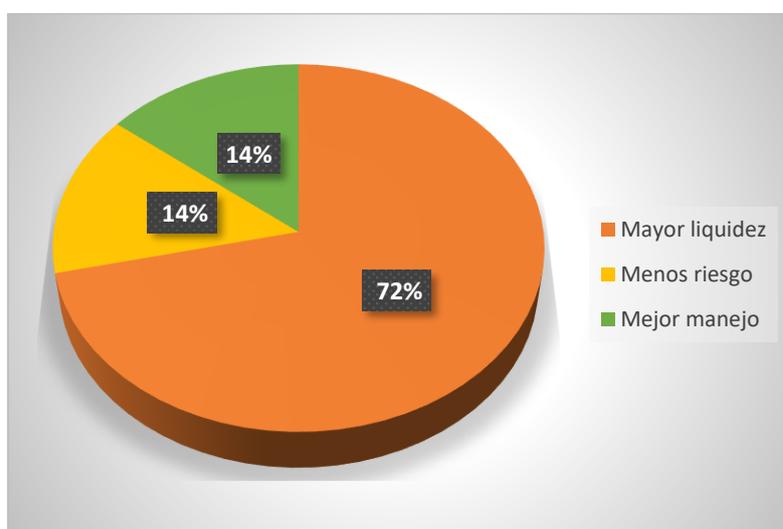
La figura 2 muestra que solo el 21% de los encuestados ha utilizado el factoring en algún momento, mientras que el 79% restante no ha tenido experiencia con esta práctica financiera. Estos resultados subrayan la falta de aplicación generalizada del factoring en el sector automotriz

de Guayaquil y, nuevamente, resaltan el alto grado de desconocimiento sobre su utilidad.

En su estudio sobre el factoring, Mazzeo et al. (2012, pág. 16) explican que esta práctica ofrece un valioso apoyo a fabricantes y comerciantes al facilitar la organización contable y la facturación de productos y servicios. A través de un contrato de factoring, se proporcionan diversos servicios administrativos y financieros, incluyendo la gestión y cobro de créditos transferidos por el cliente, junto con la asunción del riesgo de insolvencia por parte del factor. Este enfoque tiene ventajas al permitir la conversión de ventas a crédito en ventas al contado, evitando desequilibrios de liquidez inmediata y permitiendo una planificación precisa de los flujos financieros. En resumen, el factoring, según Mazzeo et al. (2012), tiene un impacto positivo en la gestión financiera y comercial, facilita la oferta de crédito a los clientes sin afectar la liquidez, fortalece las relaciones con los proveedores, optimiza la gestión del inventario y promueve el crecimiento empresarial.

### Figura 3

Ventajas de utilizar factoring



**Nota.** Elaborado por la autora

En la figura 3, se identifica que aquellos negocios que han utilizado el factoring señalan como su principal ventaja el incremento de liquidez, con un 72% de respuestas en esta dirección. Le siguen en importancia la reducción del riesgo y una gestión más eficiente de los recursos económicos. Estos hallazgos sugieren que, aunque la práctica del factoring no es ampliamente adoptada, quienes la han empleado destacan sus beneficios en términos de liquidez y gestión financiera.

Los resultados de la encuesta revelan un bajo nivel de conocimiento y aplicación del factoring en

el sector automotriz de Guayaquil, pero aquellos que han recurrido a esta herramienta financiera reconocen su impacto positivo en la liquidez y la gestión de recursos. Estos hallazgos podrían servir como punto de partida para promover una mayor comprensión y utilización del factoring en esta industria.

### **Análisis de Entrevistas**

En el marco de esta investigación, se llevó a cabo una entrevista con el propietario de la empresa REYESTRUCK S.A., una de las empresas que ha utilizado el factoring. El objetivo de esta entrevista fue obtener una visión desde el punto de vista empresarial sobre el conocimiento y la aplicación de este método de financiamiento.

### **Aplicación de Factoring**

REYESTRUCK S.A. ha incorporado el factoring en su operativa de ventas a crédito, respaldándose en la entrega de cheques posfechados como garantía. Estos cheques son negociados con la empresa que facilita el factoring (a la que se hará referencia como "empresa factor"). Una vez que el emisor de los cheques es calificado por la empresa factor, esta última otorga el 80% del valor de los cheques, descontando una comisión equivalente al 2% de dicho valor. Posteriormente, cuando se efectiviza el cheque, REYESTRUCK recibe el 20% restante.

### **Impacto del Factoring en su Rentabilidad**

En términos de rentabilidad, la comisión y la tarifa por servicios asociados a esta transacción se consideran gastos insignificantes, lo que no afecta significativamente la rentabilidad de la empresa. No obstante, el depósito de los fondos en efectivo que realiza la empresa de factoring contribuye a mejorar la liquidez de REYESTRUCK y a cumplir con sus obligaciones a corto plazo.

### **Ventajas y Desventajas del Factoring**

**Las ventajas** del factoring incluyen la disponibilidad inmediata de flujo de efectivo para futuras inversiones, el ahorro en tiempo dedicado a la gestión de cobros y el respaldo de una empresa externa que califica a los clientes, brindando un proceso confiable. Además, ayuda a administrar el flujo de ingresos con mayor seguridad.

**Las desventajas** del factoring radican en que no se obtiene la totalidad del valor del crédito, sino solo un porcentaje, y en los gastos por servicios y comisiones. También se mencionan los cargos de interés por mora en caso de dificultades en la cobranza dentro del plazo estimado. Se destaca la demora en la calificación de la cartera a negociar y el riesgo de que el cliente al que se le ofrece el crédito no sea calificado por la empresa de factoring.

Entre los resultados obtenidos se tiene que del total de empresas comercializadoras de repuestos para tractocamiones existe aún un limitado grupo que conoce que es el factoring lo que concuerda con el trabajo de (Córdova & Barrionuevo, 2017) porque a pesar de ser un método viable aun no es tan conocido en el mercado nacional.

En relación a la aplicación del factoring se tiene que no muchas empresas la han aplicado, a pesar de tener evidencia de que este método genera liquidez en los negocios, lo que difiere del trabajo de (Azúa & Larrea, 2019) en donde se tiene que a nivel internacional es ampliamente conocido y utilizado con instrumento financiero para tener dinero y cumplir con obligaciones a corto plazo.

En resumen, la entrevista con el propietario de REYESTRUCK S.A. proporciona una visión práctica sobre la aplicación del factoring en esta empresa, destacando sus ventajas en términos de liquidez y eficiencia en la gestión de cobros, así como las desventajas relacionadas con los costos asociados y los riesgos potenciales.

## **CONCLUSIONES**

Esta investigación se centró en analizar la relación entre el factoring y la rentabilidad en el sector automotriz de la ciudad de Guayaquil, con el objetivo de diseñar estrategias que permitan a las empresas acceder a este tipo de financiamiento y fomentar su desarrollo. A través de un enfoque de investigación mixto que combina elementos cuantitativos y cualitativos, así como un método inductivo para analizar los datos de manera sistemática, se obtuvieron resultados significativos que arrojaron luz sobre la percepción y la aplicación del factoring en este sector.

Se confirmó la percepción positiva de esta herramienta financiera en términos de liquidez y eficiencia en la gestión de cobros. Se destacó que, aunque existen costos asociados y riesgos potenciales, la comisión y las tarifas por servicios no afectan significativamente la rentabilidad

de la empresa. Además, el depósito de fondos en efectivo contribuye a mejorar la liquidez y cumplir con obligaciones a corto plazo.

Se revela que el factoring es una práctica financiera poco conocida y aplicada en el sector automotriz de Guayaquil, pero quienes lo han utilizado reconocen sus beneficios en términos de liquidez y gestión financiera. Los resultados obtenidos sugieren la necesidad de promover una mayor comprensión y adopción del factoring en esta industria, lo que podría contribuir al desarrollo y la rentabilidad de las empresas del sector automotriz en la ciudad de Guayaquil.

El factoring proporciona una importante fuente de liquidez para las empresas, facilitando el cumplimiento de sus obligaciones a corto plazo. Sin embargo, no todos los clientes califican para participar en este proceso, lo que podría limitar la disponibilidad de efectivo. Además, el proceso de calificación de los clientes implica el pago de tasas y comisiones, y sigue un protocolo específico para minimizar el riesgo de incobrabilidad en las transacciones de factoring.

#### **REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS**

Alan Neill, D., & Cortez Suárez, L. (2018). Procesos y fundamentos de la investigación científica.

Machala: UTMACH.

Arroyo, F., & Buenaño, C. (2017). Calidad en el Servicio: Oportunidad para el Sector Automotor en el Ecuador. *INNOVA Research Journal*, 42-52.

Azúa, A., & Larrea, M. (2019). El factoring internacional como instrumento financiero para mejorar la competitividad de empresas exportadoras.

<https://revistas.ecotec.edu.ec/index.php/ecociencia/article/view/270>

Bilgin, R. (01 de 02 de 2019). El factoring como determinante de la estructura de capital de las grandes empresas. <https://doi.org/10.1016/j.bir.2019.05.001>

Córdova, A., & Barrionuevo, E. (2017). El factoring como herramienta financiera para mejorar la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas textiles de la zona urbana del cantón ambato durante el año 2015. <https://repositorio.uta.edu.ec/handle/123456789/24794>

Cordova, A., & Medina, L. (2008). El riesgo de liquidez frente a los resultados operativos en las empresas emisoras de Factoring no Bancarias de Ambato ejercicio contable 2016. <https://repositorio.uta.edu.ec/handle/123456789/27574>

- Creswell, J. W., & Plano Clark, V. L. (2017). *Designing and Conducting Mixed Methods Research*. Sage Publications.
- Duque, E., Giraldo, D., & Sampedro, J. (2017). El factoring como herramienta financiera para las pequeñas y medianas empresas (pymes) del municipio de Caldas Antioquia. <https://repositorio.esumer.edu.co/handle/esumer/822>
- Ekos. (2022). Automagazine. Revista de la Industria automotriz, deportes, servicios y afines.
- Gamboa, J., & Martinez, M. (2022). “Los efectos postpandemia en el sector automotriz de la zona 3 del Ecuador”. <https://repositorio.uta.edu.ec/handle/123456789/35377>
- Levey, J. T., & Pliska, S. R. (1995). *The Handbook of Factoring and Finance*. Wiley.
- Lohr, S. (2019). *Sampling: Design and Analysis*, Boston. MA: Cengage Learning.
- Mazzeo, J. V., Moyano, M. L., & Nara, C. N. (2012). *Factoring: Liquidez para las empresas*.
- Paredes, M. P. (16 de 12 de 2019). Factoring, competitividad. <https://revistas.ecotec.edu.ec/index.php/ecociencia/article/view/270>
- Piedra, M., Cardenas, I., & Gualoto, H. (2022). Estructura de Capital y el Comportamiento de la Financiación Empresarial en el Sector Automotriz en el Ecuador, periodo 2012-2018. <https://dspace.uazuay.edu.ec/handle/datos/11822>
- Wu, X., Xu, J., & Chen, H. (2016). Factors affecting the use of accounts receivable financing: Evidence from Chinese listed companies. *International Journal of Economics, Commerce, and Management*. *International Journal of Economics, Commerce, and Management*.