



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

TÍTULO:

**Análisis de la recuperación de cartera en el capital de trabajo
sector textil de Quito, 2024.**

AUTORA:

Chicaiza Acevedo, Verónica Patricia

**Trabajo de titulación previo a la obtención del título de
LICENCIADA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

TUTORA:

Econ. Baño Hifong, María Mercedes, Ph.D

Guayaquil, Ecuador

02 de septiembre del 2026



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

CERTIFICACIÓN

Certifico que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por: **Chicaiza Acevedo, Verónica Patricia**, como requerimiento parcial para la obtención del Título de: **Licenciada en Contabilidad y Auditoría**.

TUTORA

MARÍA

MERCEDES

f. BAÑO HIFONG

Firmado
digitalmente por
MARÍA MERCEDES
BAÑO HIFONG

Econ. Baño Hifong, María Mercedes, Ph.D

DIRECTOR DE LA CARRERA

f. _____

Ing. Diez Farhat, Said Vicente PhD.

Guayaquil, a los 2 días del mes de septiembre del año 2026



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, **Chicaiza Acevedo, Verónica Patricia**

DECLARO QUE:

El Trabajo de Titulación **Análisis de la recuperación de cartera en el capital de trabajo sector textil de Quito, 2024**, previa a la obtención del Título de: Licenciada en Contabilidad y Auditoría, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

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

Guayaquil, a los 02 días del mes de septiembre del año 2026

LA AUTORA



**Veronica Patricia
Chicaiza Acevedo**



f.

Chicaiza Acevedo, Verónica Patricia



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

AUTORIZACIÓN

Yo, **Chicaiza Acevedo, Verónica Patricia**

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la publicación en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación **Análisis de la recuperación de cartera en el capital de trabajo sector textil de Quito, 2024**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 02 días del mes de septiembre del año 2026

LA AUTORA



**Veronica Patricia
Chicaiza Acevedo**



f. _____
Chicaiza Acevedo, Verónica Patricia

REPORTE COMPILATIO

<https://app.compilatio.net/app/report/b20d265073ec532b4e5c464f4365431196614dcd/summary>



Certificado de análisis

Compilatio Magister+ | UCSG-EC- Universidad Católica de Santiago de Guayaquil

TT Final Verónica Chicaiza

ID : 8fd1b94dc9df73d43243b64f5f99c92319987848



2%

Textos sospechosos

Nombre del fichero : TT Final Verónica Chicaiza.txt

Tamaño del archivo original : 6,27 MB

Número de palabras : 19.116

Depositante : María Mercedes Baño Hifong

Fecha de depósito : 4 de septiembre de 2026

Tipo de carga : interface

fecha de fin de análisis : 4 de septiembre de 2026

TUTORA

MARÍA MERCEDES
f. BAÑO HIFONG

Firmado digitalmente por
MARÍA MERCEDES BAÑO
HIFONG

Econ. Baño Hifong, María Mercedes, PhD.

Agradecimiento

Agradezco a Dios por brindarme fortaleza, perseverancia y determinación para culminar esta etapa de mi formación profesional. A la Universidad Católica Santiago de Guayaquil y a la carrera de Contabilidad y Auditoría por los conocimientos adquiridos durante este proceso.

De manera especial, agradezco a mi tutora Econ. Baño Hifong, María Mercedes, PhD. Por su guía y acompañamiento en el desarrollo de este trabajo.

A mis hijos, hermana y sobrinos. Gracias por ser mi motivación diaria y por su apoyo incondicional para hacer posible la culminación de este trabajo.

Chicaiza Acevedo, Verónica Patricia

Dedicatoria

A la memoria de mis padres José y Guadalupe. Ustedes fueron mi ejemplo de lucha fe y perseverancia.

A mis hijos María José, Marcos, Fátima y Adriana, a mi hermana Paulina y sobrinos Fausto y Francisco, quienes han sido mi fuerza cada día.

Chicaiza Acevedo, Verónica Patricia



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

f. _____

Ing. Díez Farhat, Said Vicente Ph.D
DIRECTOR DE CARRERA

f. _____

CPA. Pérez Bernita, Jorge, MSc
COORDINADOR DEL ÁREA

f. _____

CPA. Salazar Torres, Patricia María, Ph.D
OPONENTE



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

CALIFICACIÓN

10/10

f. MARÍA
MERCEDES
BAÑO HIFONG

Firmado
digitalmente
por MARÍA
MERCEDES
BAÑO HIFONG

Econ. Baño Hifong, María Mercedes, Ph.D

TUTORA

Índice General

Resumen	XIII
Introducción	2
Antecedentes	2
Definición del Problema.....	4
Justificación de la Investigación	5
Objetivos	6
<i>Objetivo General</i>	6
<i>Objetivos Específicos</i>	6
Preguntas de Investigación	6
Delimitaciones.....	6
Limitaciones	7
Capítulo 1. Fundamentación Teórica	8
Marco Teórico	8
<i>Teoría del Capital de Trabajo</i>	8
<i>Teoría de los Recursos y Capacidades</i>	11
Marco Conceptual	12
<i>Cuentas por cobrar</i>	12
Clasificación de cuentas por cobrar.....	13
<i>Crédito</i>	13
<i>Gestión del Crédito</i>	14
Las 5c del crédito	15
<i>Morosidad</i>	16
<i>Cobranza</i>	17
<i>Gestión de Cobranza</i>	17
Tipos de gestión de cobranza.	17
<i>Cartera Vencida</i>	18
<i>Indicadores Financieros Rentabilidad</i>	19
<i>Liquidez</i>	20
Marco Referencial	22
<i>Contexto del sector textil y confección</i>	22
Marco Legal.....	25
<i>Constitución de la República del Ecuador Artículos 284 y 319</i>	25
<i>Ley de Compañías Artículo 20</i>	26
<i>Código de Comercio del Ecuador</i>	26
<i>Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros</i>	27
<i>Servicio de Rentas Internas (SRI) Artículos 10, 19.</i>	28
Capítulo 2. Metodología	30
Tipo de Investigación	31
Enfoque de la investigación	32
Fuentes de información.....	32
Muestra	33
Muestreo	34
Diseño de Instrumento de Investigación.....	34
Entrevista a Gerente o Propietario Perfil del entrevistado	34
Entrevista 1) Para gerente - Políticas y decisión.....	34
Entrevista a Contador Perfil del entrevistado	35
Entrevista 2) Para contador - Registros y morosidad.....	35
Discusión	46

Conclusiones	51
Recomendaciones	54
Referencias.....	56
Apéndices	67

Lista de Tablas

Tabla 1 Operacionalización de las variables	29
Tabla 2 Matriz de Hallazgo de Entrevistas a Gerentes del Sector de la Confección Textil en Quito.	37
Tabla 3 Matriz de Hallazgo de Entrevistas a Contadores de la Confección Textil en Quito.....	38
Tabla 4 Índices Financieros Índices Para Medir La Rotación De Cartera – Parte A	39
Tabla 5 Índices Financieros De Liquidez.....	41
Tabla 6 Índices Financieros Rentabilidad.....	42

Lista de Figuras

Figura 1 Distribución Geográfica De La Producción Textil	23
Figura 2 Índices Financieros – Parte A	44
Figura 3 Índices Financieros – Parte B	45

Resumen

La presente investigación analiza la recuperación de la cartera en relación con la rentabilidad de las PYMES del sector textil en Quito durante el año 2024. El estudio tuvo como propósito determinar como la gestión de las cuentas por cobrar influye en la disponibilidad de recursos financieros, el capital de trabajo y la rentabilidad de las empresas. La investigación se desarrolló mediante un enfoque mixto, complementando con el análisis de la información financiera y entrevistas a representantes, gerentes y contadores del sector. Los resultados evidenciaron que la recuperación de las cuentas por cobrar constituye el principal factor asociado al impacto de la cartera sobre la rentabilidad, debido que los periodos prolongados de cobro limitan las disponibilidades de efectivo y pueden comprometer el capital de trabajo y el cumplimiento de las obligaciones corrientes. Asimismo, se identifican que los altos plazos de créditos establecidos principalmente por grandes clientes generan presión sobre la liquidez de las PYMES. Sin embargo, una adecuada recuperación de cartera no garantiza por si sola una mayor rentabilidad, debido a la influencia de los costos y precios de venta. Se concluye que fortalecer las políticas de crédito, cobranza y seguimiento de cartera contribuye a mejorar la liquidez, el capital de trabajo y las condiciones para alcanzar una mayor rentabilidad.

Palabras Claves: *PYMES, cartera vencida, rentabilidad, recuperación, gestión, liquidez*

Introducción

Antecedentes

Las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES), desempeñan un papel clave en la economía del Ecuador, representando una parte fundamental de la estructura empresarial del país (Banco Central del Ecuador - BCE, 2026).

Debido a que ayudan a la dinamización del mercado interno, generación de empleo y el fortalecimiento de la actividad productiva nacional (Cessii, 2023).

Dentro de este contexto empresarial el sector textil y de confección ha tenido un rol histórico en la economía nacional. La industria textil y de confección en Ecuador tiene raíces precolombinas, donde se elaboraban tejidos con algodón y lana con fines culturales. Posteriormente con la colonia la producción se destinó a comercio regional, en el siglo XX se consolidaron talleres y fábricas modernas incrementando la producción y el aprovechamiento de diversos productos textiles (Ministerio de Cultura y Patrimonio del Ecuador, 2024).

En esta actividad económica, ciertas provincias desempeñan un papel estratégico gracias a la concentración de empresas dedicadas a la confección y comercialización de productos textiles. Estas zonas constituyen importantes polos de desarrollo para el sector, generando una significativa participación en la producción nacional (Yumiguano & Andrade, 2022). La provincia con un mayor porcentaje de fábricas de confección es Pichincha con un 38% de las fábricas (Dávila, 2025), convirtiéndose en una de las principales zonas de desarrollo de esta actividad económica, teniendo el mayor porcentaje de ventas a nivel nacional con un 40.90% en la fabricación de prendas de vestir (Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca (MPCEIP, 2025)). Aun así, las empresas pertenecientes a este sector enfrentan diversos desafíos relacionados con la gestión financiera y la administración de sus cuentas por cobrar, situación que puede afectar su liquidez y rentabilidad (Villalba et al., 2024).

El elemento fundamental para el adecuado funcionamiento de las pequeñas y medianas empresas es la gestión financiera, debido a que permite administrar de manera eficiente los recursos económicos y garantizar la sostenibilidad de las operaciones (Rocha et al, 2025). Una correcta planificación y control financiero ayudan a que las PYMES logren optimizar el uso de recursos y mejorar sus capacidades de crecimiento dentro de un entorno competitivo. A pesar de ello, una correcta planificación y control financiero, permiten que las PYMES logren optimizar el uso de recursos y mejorar sus capacidades de crecimiento dentro de un entorno competitivo. Sin embargo, cuando esta gestión carece de la rigurosidad necesaria y los tiempos de recaudación exceden los plazos previstos; se incrementa la acumulación de cuentas por cobrar, lo cual genera escenarios de morosidad que comprometen la sostenibilidad financiera de la organización.

La morosidad en cuentas por cobrar afecta directamente la liquidez, limita su capacidad de reinversión y, en consecuencia, reduce la rentabilidad e impacta negativamente en la estabilidad financiera general (Álvarez y Lino, 2025). Este problema se intensifica en sectores como el textil, donde los ciclos de producción y comercialización son cortos y requieren capital de trabajo inmediato.

En el estudio realizado por Bone y Cevallos (2025), donde concluyeron que el análisis de los indicadores de actividad muestra que la rotación de inventarios y cuentas por cobrar es baja o nula en varias microempresas en el periodo 2021-2023, lo que limitó su liquidez y eficiencia operativa, además implica que las ventas son lentas y que los activos circulantes no están siendo aprovechados de forma óptima.

Además, es importante señalar que sucesos exteriores a las PYMES como la crisis energética del año 2024 afectó la gestión operativa y la rentabilidad, debido a que provocó una baja productividad y un aumento en los costos operativos por la adquisición de generadores, combustibles o incluso focos recargables. (Bastidas y Tapia, 2025). Adicionalmente a esto, también se toma en cuenta que la reforma tributaria aumentó la carga fiscal

mediante ajustes al IVA y retenciones a insumos importados, reduciendo la liquidez para modernización tecnológica (Delgado et al, 2024).

A partir de la revisión de los estudios previos, se logró evidenciar la importancia de una adecuada gestión de la cartera de las PYMES del sector textil, debido a que influye en la liquidez, el capital de trabajo y la rentabilidad empresarial. Por ello, la presente investigación busca analizar la recuperación de la cartera en la rentabilidad de PYMES del sector de la confección textil en la ciudad de Quito durante el año 2024.

Definición del Problema

Las pequeñas y medianas empresas (PYMES) del sector de la confección textil en la ciudad de Quito enfrentan desafíos significativos en la gestión de su cartera de clientes, esta problemática se desarrolla en un contexto de elevada competencia y constante inestabilidad económica. Bajo estas condiciones, la ausencia de políticas adecuadas de crédito y cobranza, incrementan los riesgos de morosidad e incobrabilidad. Por consiguiente, las PYMES presentan problemas de liquidez, dificultades para financiar sus actividades diarias y una mayor vulnerabilidad en su estabilidad financiera (Muñoz y Mendoza, 2023).

Con el objetivo de mantener y ampliar su participación en el mercado, muchas empresas optan por ofrecer ventas a crédito como parte de su estrategia comercial. Sin embargo, esta estrategia requiere de un control efectivo de la cartera por cobrar y los tiempos de recuperación de las misma, para un control minucioso de las cuentas y evitar posibles riesgos (García et al, 2019). Acorde a los datos de la Superintendencia de Compañías (2023), más del 40% de las PYMES textiles presentan problemas de liquidez debido a retrasos en la recuperación de cartera, con plazos promedio de cobro superiores a 60 días. Debido a esto la rentabilidad se ve afectada por el incremento de la dependencia de créditos bancarios.

Aunque existen estudios sobre gestión de cartera y liquidez empresarial, son limitadas las investigaciones que analizan específicamente

la relación de la recuperación de cartera en el capital de trabajo de las PYMES del sector de la confección textil en la ciudad de Quito.

Justificación de la Investigación

La relevancia del presente estudio permite identificar las principales causas que afectan a la recuperación de la cartera en las PYMES del sector textil en la ciudad de Quito, así como analizar su impacto en la rentabilidad del año 2024. Desde la perspectiva empresarial, los resultados beneficiarán a los auditores internos, gerentes financieros y propietarios de PYMES al aportar información útil que podrá ser utilizada como referencia para futuros estudios relacionados con gestión financiera, liquidez y administración de cartera en las PYMES ecuatorianas.

La presente investigación adquiere relevancia en el ámbito social debido a que la adecuada gestión de la cartera de las PYMES del sector textil incide directamente en la generación y sostenibilidad del empleo. Tomando en cuenta que el fortalecimiento de los procesos de crédito y cobranza contribuye no solo al sector textil, sino también al desarrollo económico local y al bienestar de los actores involucrados en la actividad productiva. Según el Banco Central del Ecuador (2024), el sector textil ecuatoriano, aportó alrededor del 5.5% PIB manufacturero y genera más de 120 mil empleos directos.

Teniendo en cuenta lo antes mencionado, es importante analizar la recuperación de la cartera en la rentabilidad de las PYMES del sector de la confección textil en la ciudad de Quito, estos resultados permitirán comprender cómo la gestión de cuentas por cobrar incide en la estabilidad financiera del sector y contribuirán al diseño de estrategias de gestión más eficientes fortaleciendo su competitividad y sostenibilidad.

Objetivos

Objetivo General

Analizar la recuperación de la cartera en la rentabilidad de las PYMES del sector de la confección textil de Quito durante el año 2024, mediante el estudio de la gestión de cuentas por cobrar y los indicadores financieros, con el fin de comprender su vinculación con el desempeño económico y financiero de las empresas.

Objetivos Específicos

- Diagnosticar el estado actual de las cuentas por cobrar en las PYMES del sector de la confección textil en el año 2024.
- Analizar los indicadores financieros relacionados con la rotación de cartera, días promedio de cobro y niveles de liquidez.
- Identificar los factores internos y externos que influyen en la gestión y cobranza de las cuentas por cobrar.
- Analizar la recuperación de la cartera en relación con la rentabilidad de las PYMES del sector de la confección textil.

Preguntas de Investigación

¿Cómo se describe la recuperación de cartera con la rentabilidad de las PYMES del sector de la confección textil de Quito el año 2024?

¿De qué manera las políticas de crédito y cobranza influyen en la recuperación de cartera de las PYMES textiles?

¿Qué relación tiene la cartera vencida sobre la liquidez corriente de las PYMES?

¿Qué indicadores financieros permiten medir la recuperación de la cartera en el capital de trabajo?

Delimitaciones

La presente investigación se centrará en el análisis de la recuperación de la cartera en la rentabilidad de las PYMES del sector de la confección textil de Quito durante el año 2024, considerando geográficamente a las empresas

ubicadas en la parroquia de Calderón al norte de la ciudad. Asimismo, se analiza la relación entre la recuperación de la cartera y la rentabilidad, tomando como población de estudio a las PYMES dedicadas a la confección de prendas de vestir, registradas en la Superintendencia de Compañías y que cuenten con información financiera disponible.

Limitaciones

La presente tesis presenta ciertas limitaciones que deben ser consideradas al interpretar los resultados. En primer lugar, la información que se cuenta en la superintendencia de compañías es a nivel provisional, por lo cual, es necesario realizar un análisis adicional para identificar la ubicación geográfica específica de cada empresa de la ciudad de Quito.

Asimismo, la investigación se centrará únicamente en las PYMES del sector de la confección textil de la ciudad de Quito, por lo que los resultados no podrán generalizarse a otros actores o ciudades del Ecuador. Además, la investigación se limita con la disponibilidad de datos financieros ya que, por distintas variables, no todas las PYMES publican la información completa o actualizada, lo que restringe la representatividad de la muestra.

Capítulo 1.

Fundamentación Teórica

Marco Teórico

Teoría del Capital de Trabajo

“El Capital de trabajo, algunas veces denominado capital de trabajo neto, es la inversión que una empresa realiza en activos a corto plazo. También conocido como fondo de maniobra entre los activos circulantes y los pasivos circulantes” (Rizo et al., 2010).

El primer trabajo teórico sobre la gestión del capital de trabajo fue realizado por Sagan en 1955, en su estudio enfatizó la importancia de la Gestión del Capital de Trabajo y advirtió sobre las graves repercusiones que podría tener una empresa en su sostenibilidad, reconoció la necesidad de desarrollar una teoría para su gestión, donde destacó la importancia de conocer y aplicar las técnicas para la gestión de inventarios, cuentas por cobrar y cuentas por pagar, ya que todos estos componentes tienen una incidencia significativa en la posición de efectivo de la empresa. Así mismo Sagan centró su atención en las cuentas de efectivo del capital de trabajo y sugirió que el trabajo principal del gerente financiero es obtener los fondos cuando se necesite e invertir los fondos ociosos de la manera más rentable posible. Considerando la seguridad y la liquidez de estos recursos mediante el análisis del riesgo y el rendimiento asociados a diversas oportunidades. (Jaramillo, 2016, p. 330).

Sobre esta base gerencial Walker (1964) desarrolló una de las principales teorías empíricas sobre Capital de Trabajo. El autor analizó la relación retorno-riesgo en nueve industrias durante el año 1961 y comprobó una relación inversa entre el nivel del capital de trabajo y la tasa de retorno. A partir de estos hallazgos formuló tres principios:

Primer principio. Si el capital de trabajo es igual al capital fijo aumenta tanto el riesgo como las oportunidades de ganar y perder, recomendando financiarlo con el patrimonio.

Segundo principio. Señala que el tipo de capital utilizado afecta directamente en el nivel del riesgo y en las oportunidades de la empresa.

Tercer principio. Establece que, a mayor diferencia entre los vencimientos de la deuda y el flujo de fondos internos, mayor será el riesgo.

En este estudio Walker (1964) solo comprobó el primer principio, dejando los dos como propuestas teóricas sin comprobación.

Brigham (1972) reforzó la importancia de la gestión de capital de trabajo, la cual debe orientarse a maximizar el valor de la empresa, considerando que los activos corrientes representan inversiones que generan beneficios económicos. En este sentido señaló que mantener niveles adecuados de efectivo, inventarios y cuentas por cobrar favorece la continuidad operativa; sin embargo, un exceso de estos recursos afecta negativamente la rentabilidad. Por esta razón, el equilibrio de la administración del capital de trabajo, se encuentra entre la liquidez, riesgo y rendimiento para fortalecer la eficiencia financiera.

Esta visión de equilibrio entre riesgo y rentabilidad fue sistematizada por Van Horne (1980), quien estableció el principio de compensación como base de la administración del capital de trabajo. El autor clasificó las estrategias gerenciales en tres políticas: conservadora, moderada y agresiva. Además, señaló que los gerentes hacen un mayor uso de los recursos a corto plazo por lo que sugiere un principio de compensación.

La política conservadora, según Van Horne (1980) financia en mayor medida la deuda a largo plazo para cubrir sus necesidades de financiación. Los gestores financieros con enfoque conservador de la gestión del capital de trabajo tienden a reducir el riesgo de liquidez, incluso a costa de una disminución en la rentabilidad. Por ello concluyó que esta política es adecuada para empresas con flujo volátil o bajo acceso al crédito.

Gapenski (1999) indicó que el capital de trabajo es esencial en la gestión financiera, determina la capacidad de la organización para cumplir con sus obligaciones a corto plazo mediante la administración eficiente de activos y pasivo corrientes.

Lawrence (2003) integró las aportaciones previas al definir la administración del capital de trabajo como el proceso de tomar decisiones que

equilibran la rentabilidad con el riesgo de liquidez. El autor sostuvo que el objetivo financiero no consiste en maximizar el capital de trabajo neto, sino en mantener un nivel que permita a la empresa desarrollar sus operaciones de manera continua. Además, retomó el principio de compensación propuesto por Van Horne que lo aplico a la realidad empresarial: una política agresiva reduce costos, pero eleva el riesgo de insolvencia mientras que una política conservadora garantiza liquidez, pero disminuye la rentabilidad sobre activos.

El autor indicó que cada empresa debe evaluar su ciclo de caja antes de elegir la política. Para ello recomendó calcular el Ciclo de Conversión de Efectivo y compáralo con el promedio del sector. Finalmente concluyo que la administración eficiente requiere monitoreo constante de efectivo, cuentas por cobrar e inventarios, ajustando la estrategia según las condiciones económicas. De esta manera, el capital de trabajo deja de ser un concepto contable para convertirse en una herramienta estrategia de creaciones de valor para los accionistas.

Saucedo, (2020) señaló que el capital de trabajo está constituido por los activos corrientes y los pasivos corrientes de una empresa. Dentro de los activos corrientes está la caja, cuentas por cobrar, inventarios y las inversiones temporales, los pasivos corrientes comprenden las cuentas por pagar, los préstamos de tesorería y otras obligaciones a corto plazo. Una gestión adecuada de estos elementos permite mantener la liquidez y la continuidad operativa de la empresa (Rizo et al., 2010).

El capital de trabajo se calcula utilizando los activos y pasivos que figuran en el balance general de una empresa, centrándose en las deudas inmediatas y los activos que pueden convertirse en efectivo en un corto plazo. El cálculo del capital de trabajo permite conocer la liquidez a corto plazo de una empresa (Fernando, 2026).

La gestión del capital de trabajo es necesaria para la supervivencia de la mayoría de las empresas (Arreiza & Gavidia, 2020). Debido a que es un indicador clave de la salud financiera de un negocio, nos proporciona una imagen clara de si la liquidez en un momento determinado es suficiente para

mantener la estabilidad de las operaciones de la empresa, pagar deudas e iniciar un proyecto de inversión o si es el momento indicado de aplicar las estrategias correctivas para problema.

Teoría de los Recursos y Capacidades

La Teoría de Recursos y Capacidades (TRC) constituye uno de los principales enfoques dentro del campo de la Gestión Estratégica, debido a que permite analizar cómo las organizaciones pueden alcanzar ventajas competitivas y sostenibles a partir de la identificación, desarrollo y aprovechamiento de sus recursos internos y capacidades organizacionales (Fong et al., 2017).

La economista británica Edith Penrose (1958) es reconocida como la iniciadora de la teoría de los recursos y capacidades, argumenta que toda organización “es un conjunto de recursos productivos, unos de naturaleza física o tangible y otros de naturaleza humana” y añade que “en el proceso de producción no son los recursos en sí sino los servicios que tales recursos rinden”.

Estudios realizados por Wernerfelt (1984) y Barney (1991), dan importancia a la teoría indicando que las mismas empresas son quienes con sus características especiales crean un clima de negocios en donde las cinco fuerzas se comporten de determinada manera sustentada en sus propios recursos y capacidades. Por otra parte, Collis y Montgomery (1995), determinaron que, el análisis del entorno permite a la empresa delimitar su potencial competitivo, al establecer una estrategia entre las capacidades internas y el entorno de negocios *-lo que el mercado demanda y lo que los competidores ofrecen-*.

La competencia es un factor fundamental debido a que determina las fortalezas y capacidades para plantear una estrategia para superar eventos adversos.

Según Grant (1991) una estrategia se establece en dos premisas:

- Los recursos y capacidades internos proveen la dirección básica para la estrategia de la firma.
- Los recursos y capacidades son la fuente primaria de beneficios o rentabilidad para la firma.

De acuerdo a Bueno et al., (2005) no son las ventajas sino la generación de competencias las que deben ser sostenibles para asegurar el control permanente de ventajas competitivas.

Marco Conceptual

Cuentas por cobrar

De acuerdo a Gitman y Joehnk (2012) las cuentas por cobrar simbolizan el dinero que los clientes adeudan a la empresa como resultado de las ventas realizadas a crédito.

Por otro lado, Bolten (2014), cita que las cuentas por cobrar no son más que “créditos que les brinda este beneficio a clientes al concederles un tiempo razonable para que paguen los artículos comprados después de haberlos recibido” (p. 561).

Las cuentas por cobrar son cruciales para las empresas, dado que representan las ventas realizadas, pero aún no pagadas en efectivo, funcionando como una línea de crédito que la empresa otorga a sus clientes. Lo que refleja eficiencia operativa y las políticas crediticias de la empresa, constituyendo una fuente vital de liquidez a corto plazo. (Cedeño-Mero et al., 2021).

Por lo tanto, las cuentas por cobrar representan los créditos otorgados por una empresa a sus clientes mediante ventas a crédito. Su finalidad es impulsar sus ventas; sin embargo, para garantizar su recuperación, la empresa debe establecer requisitos y políticas de crédito que aseguren la conversión oportuna de estos valores en efectivo. Ahora bien, el retraso en los procesos de cobro incrementa los niveles de morosidad, debido a que mientras más tiempo permanezcan pendientes las obligaciones, menor será

la probabilidad de recuperarlas. Adicionalmente, la ausencia de procedimientos de cobranza organizados puede ocasionar costos adicionales, ya que los esfuerzos destinados a la recuperación de las deudas tienden a ser más prolongados y menos eficientes (Apolinario, 2021).

En consecuencia, una gestión inadecuada de las cuentas por cobrar puede generar consecuencias financieras para las empresas, por ejemplo, el surgimiento de cuentas incobrables; son aquellas que prácticamente no tienen ninguna posibilidad de ser pagadas, la razón por que se consideran incobrables está relacionada con la quiebra o la negativa del deudor a pagar (Kenton, 2026).

Clasificación de cuentas por cobrar.

Las cuentas por cobrar se clasifican según Catacora (1998, p. 286), en las siguientes:

Cuentas por cobrar comerciales. Ingresos por ventas o servicios prestados de las operaciones principales de la compañía.

Cuentas por cobrar a compañías relacionadas. Provenientes de las operaciones realizadas con compañías relacionadas.

Cuentas por cobrar a empleados. Proviene de préstamos, anticipos u otras entregas realizadas a los empleados y que serán devueltos por estos en un plazo determinado.

Otras cuentas por cobrar. Son el producto de diversas operaciones tales como reclamo al seguro u otros. Los anticipos a proveedores no deben incluirse en este concepto debido a que los mismos no serán cobrados sino convertidos en inventarios

Crédito

El crédito se refiere al acto de otorgar dinero, bienes o servicios con la expectativa de recibir un valor equivalente en un plazo determinado, posiblemente con intereses. El crédito surge por acuerdo de dos personas, una deudora que es quien solicita una determinada cantidad de dinero a otra persona o institución denominada acreedora, comprometiéndose a cancelarla

en el tiempo y plazo establecido por mutuo acuerdo bajo condiciones establecidas en las cláusulas del contrato (Cautullin, 2023). Asimismo, Arturo Morales (2014), explica que el crédito es la operación de préstamo de recursos financieros basados en la confianza y análisis de un sujeto o empresa con la promesa de cumplir con el pago. Acorde a Lara y Valencia (2020), los créditos se clasifican según los siguientes criterios los cuales son: Por finalidad, al plazo, al tipo de garantía y a la modalidad de redención. Uno de los principales beneficios que se tienen al acceder a un crédito es el aumento del poder adquisitivo de las personas lo cual aumenta el consumo contribuyendo al efecto multiplicador de la economía puesto que esto ocasiona una mayor producción.

Por ende, el crédito surge por la relación comercial de bienes o servicios entre dos partes, en la que la deudora se compromete a cumplir en un determinado tiempo la cancelación de la obligación adquirida.

Gestión del Crédito

La gestión de créditos comprende el conjunto de actividades implementadas por una organización para administrar el otorgamiento de crédito y asegurar la recuperación eficiente de las cuentas por cobrar. Con el fin de garantizar el cobro oportuno de las obligaciones de los clientes, manteniendo la confianza y buena relación. De igual forma, este proceso incorpora la retroalimentación de los usuarios sobre los bienes y servicios ofrecidos, favoreciendo la mejora continua de la gestión empresarial (Cisneros, 2024). En concordancia con lo anterior, Candian (2026) señala que la gestión del crédito es un proceso estructurado para evaluar el riesgo financiero de los clientes y garantizar el cumplimiento de sus obligaciones de pago. Para ello, dicho proceso se desarrolla a través de diversas etapas, que son:

Evaluación del crédito. Para determinar el nivel de riesgo del cliente, se analiza su historial financiero.

Definición de límites y condiciones. El perfil del cliente determina los montos máximos de crédito, plazos de pago y tasas de interés.

Monitoreo y seguimiento. Los riesgos de morosidad se anticipan con la revisión constante del comportamiento de pago.

Gestión de cobranza. Las estrategias a implementar en caso de impago pueden ser desde recordatorios hasta acuerdos de pago.

Optimización con tecnología. Las empresas pueden utilizar plataformas avanzadas para analizar datos y tomar decisiones más precisas sobre la concesión de crédito.

Por lo tanto, la gestión de crédito es el proceso mediante el cual una organización analiza, aprueba y controla el crédito otorgado a sus clientes, para garantizar la recuperación de las cuentas por cobrar y así contribuir con la estabilidad financiera de la empresa.

En este contexto, Hernández Silva et al. (2017) señalan que las 5C's del crédito permiten evaluar de forma integral las características de un solicitante para evaluar su nivel de riesgo y viabilidad de negocios para la organización.

Las 5c del crédito

Las 5c del crédito contemplan los factores de riesgo que deberán ser evaluados al realizar un análisis de crédito.

Primera C: Carácter. Se refiere a la fiabilidad y confianza de los clientes, se evalúa el historial crediticio para determinar el nivel de riesgo que implica otorgar crédito. Con un buen historial crediticio el proveedor lo considerara como un cliente de menor riesgo y con mayor probabilidad de pagar sus deudas a tiempo.

Segunda C: Capacidad. Se evalúa la solidez financiera y el potencial de crecimiento de su empresa, centrándose en su capacidad para cumplir con los pagos del préstamo manteniendo la estabilidad operativa. Si el cliente ha experimentado flujos de efectivo inestables, Los equipos de crédito lo pensarán dos veces antes de extender la línea de crédito.

Tercera C: Capital. El capital se refiere a los activos que posee un cliente y al patrimonio neto que tiene. Se evalúa los activos del solicitante para

poder determinar su solvencia y su capacidad de aportar capital en caso de dificultades financieras.

Cuarta C: Colateral. Conocido como garantía, es un activo que el solicitante ofrece para respaldar un préstamo. El colateral proporciona una capa adicional de seguridad para el prestamista, donde se pueden vender los activos para recuperar el dinero prestado en caso de incumplimiento.

Quinta C: Condiciones. Se refieren al contexto en el que se otorga el préstamo y a los términos específicos del mismo. Esto ayuda a facilitar el repago del préstamo, mientras que las condiciones adversas pueden aumentar el riesgo de incumplimiento.

Morosidad

El término morosidad corresponde al incumplimiento de una persona con respecto al pago de una deuda vencida y que recibe la denominación de moroso (Gutiérrez & Peralta, 2021). Acorde a lo antes mencionado, Cautullin y Chora (2023) señalan que es importante realizar un cálculo de morosidad para analizar la situación de la cartera financiera de la empresa, de esta manera, se podrá conocer si el tratamiento aplicado contribuye a la obtención de objetivos y en caso de no ser así, conocer el nivel de morosidad al que la empresa esté expuesta para tomar alternativas que mejoren la situación. Asimismo, Moreta agrega que la morosidad se produce cuando una persona o entidad incumple el pago de una obligación financiera dentro del plazo establecido. Esta situación puede presentarse mediante retrasos en el pago de créditos, préstamos, hipotecas, facturas u otras deudas, e incluso por la falta total de cumplimiento de la obligación contraída. Esta situación puede afectar la liquidez y la estabilidad financiera tanto del deudor como del acreedor, por lo que requiere una adecuada gestión y control del riesgo crediticio.

En función de las definiciones presentadas, la morosidad es el incumplimiento o retraso en el cumplimiento de una obligación financiera adquirida en el tiempo acordado entre las partes. La deuda pendiente debe

estar sustentada por documentos que respaldan la existencia y el valor de la obligación.

Cobranza

Es un proceso que surge por la acción de cobrar una cuenta sea por un concepto de compra de un bien o pago de algún servicio con la finalidad de disminuir su cartera en el tiempo establecido (Araujo, 2016). La cobranza es una actividad esencial para la administración de las cuentas por cobrar, debido a que permite recuperar recursos otorgados a crédito y conservar un adecuado flujo de liquidez para el funcionamiento de la entidad (Alvarado & Concha, 2023).

Con base en lo expuesto, se entiende por cobranza el conjunto de procedimientos orientados a recuperar oportunamente los valores pendientes para mantener un adecuado flujo efectivo.

Gestión de Cobranza

Lara y Valencia (2020) explican que la gestión de cobranza inicia después de que el crédito ha sido concedido y el cliente debe pagarlo. Lo esencial de este proceso es que debe realizarse en el menor tiempo posible conservando una buena relación con los acreditados, manteniendo una buena logística de cobranza y análisis de sus clientes, ya que un manejo de cuentas por cobrar ineficiente puede conducir a problemas financieros e incluso a la quiebra. De manera complementaria Camacho y Centeno (2021) mencionan que la gestión de cobros desempeña un papel crucial en el ámbito financiero de una empresa u organización, dado que en muchas ocasiones las cuentas pendientes en las carteras de cobros se dejan sin resolver.

Con base en lo anterior, la gestión de cobranza son las acciones que realiza la empresa para recuperar los créditos concedidos, en el tiempo y condiciones acordadas con los clientes.

Tipos de gestión de cobranza.

Díaz y Flores (2019) indican que las etapas de gestión de cobro son:

Primero preventiva. Se refiere al conjunto de gestiones efectuadas por la empresa antes del vencimiento de una deuda con el objetivo de informar y recordar al cliente la fecha límite de pago, promoviendo así el cumplimiento oportuno de sus obligaciones financieras y reduciendo el riesgo de morosidad.

Segunda administrativa. Comprende las acciones de seguimiento y recuperación realizadas por los responsables de la gestión de cartera desde el primer día de atraso en el pago, con el objetivo de recuperar tanto el capital prestado como los intereses generados por el crédito otorgado.

Tercero pre jurídico. Corresponde a las gestiones efectuadas cuando la deuda presenta un nivel de morosidad que requiere medidas más rigurosas. Para ello, la empresa puede realizar directamente las actividades de recuperación o contratar a terceros especializados y autorizados para gestionar el cobro de las obligaciones vencidas.

Cuarto judicial. Se aplica cuando las etapas anteriores no han logrado la recuperación de la cartera vencida. En esta fase, la empresa inicia procesos legales a través de profesionales del derecho con el fin de exigir el cumplimiento de la obligación, siendo los costos derivados de estas acciones asumidos por el deudor moroso según lo establecido legalmente.

Cartera Vencida

Según Pazmiño (2011) señala que la cartera vencida está constituida por los créditos a favor de las entidades, que por encontrarse vencidos e impagos, deben trasladarse de cartera vigente a cartera vencida dentro de un plazo determinado desde su fecha de vencimiento. Por otro lado, Arcila (2021), entiende por cartera vencida: Conjunto de obligaciones financieras que se encuentran pendientes de pago y han cumplido el plazo pactado entre ambas entidades, asimismo, cabe precisar que existe una cartera jurídica en la cual son las obligaciones que han cumplido el plazo de pago y están entre una edad mayor a los 180 días según tenga establecida las políticas de cobro por parte de la empresa o en su defecto de la normatividad vigente y que regula los procesos de facturación, respuesta de glosa y devoluciones.

En conclusión, la cartera vencida es el conjunto de créditos o cuentas por cobrar que han superado la fecha de vencimiento pactada sin que el deudor haya realizado el pago correspondiente.

Indicadores Financieros Rentabilidad

La rentabilidad es la relación entre el beneficio obtenido y la inversión realizada para conseguirlo. Es una forma de medir si una inversión, un negocio o incluso un proyecto, merece la pena desde el punto de vista económico (Sevilla, 2025). Para Guarderas y Concha (2023) la rentabilidad constituye un indicador financiero para medir los beneficios obtenidos para una empresa en relación con los recursos utilizados.

Su análisis facilita la evaluación del desempeño empresarial y la eficacia de la utilización de los recursos financieros, siendo un aspecto fundamental para la permanencia y crecimiento de las organizaciones.

La Superintendencia de Compañías denomina los siguientes indicadores:

Indicadores de Rentabilidad. Los indicadores de rendimiento, denominados también de rentabilidad o lucratividad, sirven para medir la efectividad de la administración de la empresa para controlar los costos y gastos y, de esta manera, convertir las ventas en utilidades.

Desde el punto de vista del inversionista, lo más importante de utilizar estos indicadores es analizar la manera como se produce el retorno de los valores invertidos en la empresa (rentabilidad del patrimonio y rentabilidad del activo total)

Rentabilidad neta del activo (Dupont). Esta razón muestra la capacidad del activo para producir utilidades, independientemente de la forma como haya sido financiado, ya sea con deuda o patrimonio.

$$ROA = \left(\frac{Utilidad\ Neta}{Ventas} \right) X \left(\frac{Ventas}{Activo\ Total} \right)$$

Margen Bruto. Este índice permite conocer la rentabilidad de las ventas frente al costo de ventas y la capacidad de la empresa para cubrir los gastos operativos y generar utilidades antes de deducciones e impuestos.

$$Margen\ Bruto\ (\%) = \frac{Ventas - Costos\ Directos}{Ventas} X 100$$

En el caso de las empresas industriales, el costo de ventas corresponde al costo de producción más el de los inventarios de productos terminados. Por consiguiente, el método que se utilice para valorar los diferentes inventarios (materias primas, productos en proceso y productos terminados) puede incidir significativamente sobre el costo de ventas y, por lo tanto, sobre el margen bruto de utilidad. El valor de este índice puede ser negativo en caso de que el costo de ventas sea mayor a las ventas totales.

Margen Operacional. La utilidad operacional está influenciada no sólo por el costo de las ventas, sino también por los gastos operacionales de administración y ventas. Los gastos financieros, no deben considerarse como gastos operacionales, puesto que teóricamente no son absolutamente necesarios para que la empresa pueda operar. Una compañía podría desarrollar su actividad social sin incurrir en gastos financieros, por ejemplo, cuando no incluye deuda en su financiamiento, o cuando la deuda incluida no implica costo financiero por provenir de socios, proveedores o gastos acumulados.

Liquidez

La liquidez constituye un elemento esencial para evaluar la capacidad de una entidad financiera o empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo sin recurrir a financiamiento externo ni a la liquidación apresurada de activos, esto se relaciona directamente con la disponibilidad de recursos

líquidos, como el efectivo y los equivalentes de efectivo, que permiten atender compromisos inmediatos (Gitman y Zutter, 2012). Según Ortiz (2011), los indicadores de liquidez son herramientas fundamentales para determinar si una entidad podrá cubrir sus obligaciones en el corto plazo, aportando evidencia sobre su estabilidad operativa.

A partir de lo expuesto, la liquidez refleja la capacidad de una empresa para pagar a sus proveedores a corto plazo con los recursos que tiene disponibles.

Según la Superintendencia de Compañías Valores y Seguros (2022), explica que los indicadores de liquidez nacen de la necesidad de medir la capacidad de las empresas para cancelar sus obligaciones de corto plazo.

Estos indicadores permiten evaluar la solvencia inmediata de la organización, considerando un escenario en el que deba afrontar el pago de todas sus deudas corrientes en un periodo inferior a un año. En consecuencia, proporcionan información relevante sobre la capacidad de la empresa para responder oportunamente a sus compromisos financieros.

Liquidez Corriente. Este índice relaciona los activos corrientes frente a los pasivos de la misma naturaleza. Cuanto más alto sea el coeficiente, la empresa tendrá mayores posibilidades de efectuar sus pagos de corto plazo.

$$\text{Liquidez Corriente} = \frac{\text{Activos Corrientes}}{\text{Pasivos Corrientes}}$$

Prueba Ácida. Se conoce también con el nombre de prueba del ácido o liquidez seca. Es un indicador más riguroso, el cual pretende verificar la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes, pero sin depender de la venta de sus existencias; es decir, básicamente con sus saldos de efectivo, el de sus cuentas por cobrar, inversiones temporales y algún otro activo de fácil liquidación, diferente de los inventarios.

$$Prueba \acute{A}cida = \frac{Activo \ Corriente - Inventarios}{Pasivo \ Corriente}$$

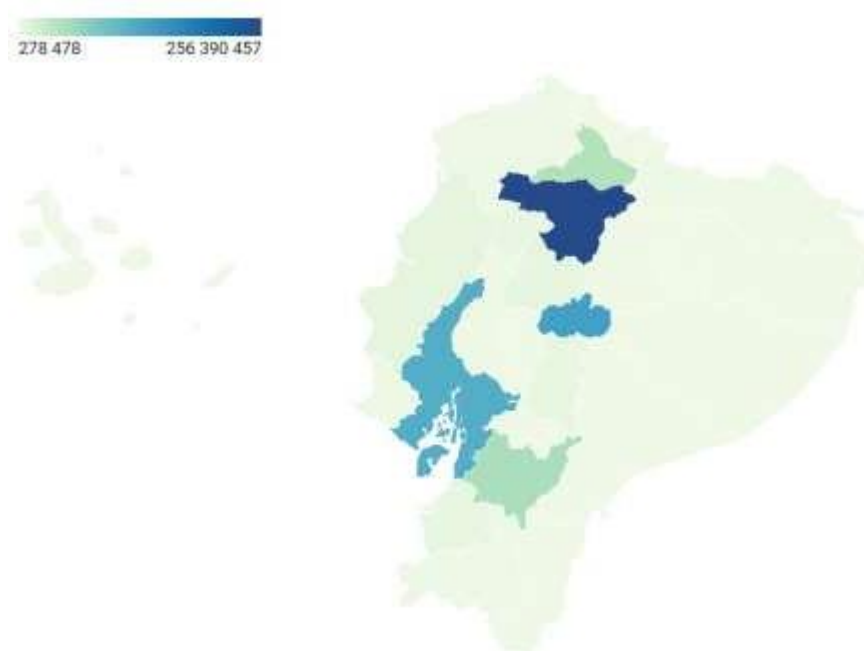
No se puede precisar cuál es el valor ideal para este indicador, pero, en principio, el más adecuado podría acercarse a 1, aunque es admisible por debajo de este nivel, dependiendo del tipo de empresa y de la época del año en la cual se ha hecho el corte del balance.

Marco Referencial

Contexto del sector textil y confección

Para comprender la dinámica del objeto de estudio, es imperativo analizar la realidad del sector textil y de confección, el cual ha tenido un rol histórico fundamental en la economía nacional. En este entorno, la provincia de Pichincha emerge como el líder indiscutible del sector textil ecuatoriano, representando aproximadamente el 39% del total nacional con ventas que alcanzan los USD 256 millones (Ortiz, 2024). Convirtiéndose en una de las principales zonas de desarrollo de esta actividad económica a nivel nacional, teniendo el de 40.90% en la fabricación de prendas de vestir al (MPCEIP, 2025). Sin embargo, las PYMES pertenecientes a este sector enfrentan diversos desafíos relacionados con la gestión financiera y la administración de sus cuentas por cobrar, situación que puede afectar su liquidez y rentabilidad (Villalba et al., 2024).

Figura 1 Distribución Geográfica De La Producción Textil



Nota. Adaptado de Revista Gestión, por Ortiz (2024) “Hilos de resiliencia: el sector textil de Ecuador ante nuevos desafíos

Esta problemática operativa se conecta directamente con las diferencias en la gestión financiera, la cual es considerada uno de los pilares que sostiene el funcionamiento de cualquier empresa. Debido a que sus decisiones afectan a la liquidez, la inversión, la financiación y la capacidad de una organización para desarrollarse sin poner en riesgo el futuro, manteniendo la actividad diaria con estabilidad (Universidad Europea, 2025). Estudios previos como el de Guarderas y Concha (2023) quienes analizaron la incidencia de las cuentas por cobrar en la rentabilidad de la empresa SERIMTEC S.A., concluyeron que la entidad tiene una débil conformación de estos procesos al notar falta de controles y evaluación mediante indicadores financieros, así como una notable insuficiencia en establecimiento en procedimiento de recuperación de cartera en mora que podrían ocasionar riesgos de incobrabilidad

Según el estudio de Villalba et al. (2022) evidencian que la estabilidad en indicadores como ROE y ROA es por una adecuada gestión de la deuda y de las cuentas por cobrar, reduciendo de esta forma la volatilidad financiera en empresas del sector textil. Además, Pazo y Zapata (2022) analizaron la influencia de la gestión de cobranza en empresas textiles, determinando que la rentabilidad empresarial se puede ver influenciada por la administración de las cuentas por cobrar. De igual manera, Manrique et al. (2024) estudiaron la relación entre la gestión de créditos y rotación del capital en pequeñas empresas textiles, determinando que su adecuada administración mejora la fluidez del capital operativo.

En este sentido, las herramientas claves para mantener un flujo constante de capital de trabajo son la planificación financiera y el control de la cartera de clientes. Investigaciones como la de Reyes et al. (2021) y Sánchez (2020) determinaron que las políticas de gestión financiera más sólidas permiten un mejor acceso a financiamiento externo a las PYMES textiles, repercutiendo directamente en su rentabilidad.

La falta de liquidez causada por cuentas por cobrar es el principal problema de la PYMES textiles. Originada principalmente por ventas a crédito sin un previo análisis, falta de políticas de cobro y retrasos en las cadenas de pago; retrasando de esta forma la compra de materia prima y pago de nómina (Manrique et al. 2024). El problema se intensifica en este sector debido a que los ciclos de producción y comercialización son cortos, y requieren capital de trabajo inmediato.

Finalmente, existieron factores externos que afectaron la gestión operativa y la rentabilidad. Por un lado, la crisis energética y los consecuentes cortes de electricidad disminuyeron drásticamente los niveles de productividad e incrementaron los costos operativos debido a la necesidad de adquirir equipos de generación eléctrica (Bastidas y Tapia, 2025). Adicionalmente a esto, también se toma en cuenta la reforma tributaria que aumentó la carga fiscal mediante ajustes al IVA, y retenciones a insumos importados, reduciendo la liquidez para modernización tecnológica (Delgado et al. 2024),

configurando una contracción financiera sistémica que vuelve indispensable evaluar el impacto real de la cartera en los rendimientos del sector.

Diversas investigaciones han analizado el comportamiento del sector textil y de confección en el país, destacando su importancia en la generación de empleo y su vulnerabilidad frente a factores externos. Por ejemplo, Villalba Suárez et al. (2022) estudiaron la resiliencia financiera de 16 empresas textiles ecuatorianas entre 2016 y 2022, concluyendo que una gestión eficaz de la deuda y del crédito permitió mantener estabilidad en indicadores de rentabilidad como el ROE y el ROA, incluso en tiempos de crisis. Este hallazgo evidencia que la gestión financiera es un factor determinante para enfrentar la volatilidad del mercado.

De manera complementaria, Reyes et al. (2021) diseñaron un modelo de gestión financiera para PYMES del sector textil en Ecuador, identificando que la pandemia provocó caídas significativas en los índices de liquidez y endeudamiento. El estudio concluyó que las empresas con políticas de cobranza más sólidas lograron sostener mejor su rentabilidad. Asimismo, Sánchez (2020) analizó el acceso a financiamiento en MIPYMES textiles, demostrando que aquellas con mejor control de cartera y gestión crediticia obtuvieron mayor liquidez y estabilidad.

En conjunto, los estudios revisados evidencian que la gestión de las cuentas por cobrar y la recuperación de cartera constituyen factores determinantes en el desempeño financiero de las empresas. Existe consenso en que una eficiente administración de la cartera permite mejorar la liquidez, optimizar el capital de trabajo y, en consecuencia, incrementar la rentabilidad, especialmente en PYMES y en sectores como el textil, donde la disponibilidad de recursos financieros es limitada.

Marco Legal

Constitución de la República del Ecuador Artículos 284 y 319

La Constitución de la República del Ecuador reconoce la importancia del desarrollo económico y productivo del país mediante el fortalecimiento de las actividades empresariales. En el artículo 284 se establece que la política

económica tendrá como objetivo incentivar la producción nacional, la productividad y la competitividad, elementos fundamentales para la sostenibilidad financiera de las PYMES- artículo 284 se establece que la política económica tendrá como objetivo incentivar la producción nacional, la productividad y la competitividad, elementos fundamentales para la sostenibilidad financiera de las PYMES.

Estos aspectos guardan relación con la presente investigación, ya que la adecuada gestión de las cuentas por cobrar contribuye a fortalecer la liquidez y rentabilidad de las PYMES, permitiéndoles operar de manera eficiente y mejorar su competitividad dentro del sector textil.

Por su parte, el artículo 319 reconoce diversas formas de organización de la producción, incluyendo las pequeñas y medianas empresas, promoviendo su participación activa en la economía nacional. Estas disposiciones constitucionales respaldan el análisis de la rentabilidad y estabilidad financiera de las PYMES textiles en Quito.

Ley de Compañías Artículo 20

La Ley de Compañías regula el funcionamiento y control de las sociedades en el Ecuador. En el artículo 20 se establece que las compañías están obligadas a llevar contabilidad y presentar estados financieros de manera adecuada, conforme a las disposiciones legales vigentes. Esta normativa se relaciona con la presente investigación debido a que las PYMES deben mantener información financiera confiable sobre sus cuentas por cobrar, liquidez y rentabilidad.

La correcta presentación de los estados financieros permite analizar el nivel de recuperación de la cartera y determinar cómo este factor influye en la rentabilidad de las empresas del sector de la confección textil de la ciudad de Quito durante el año 2024.

Código de Comercio del Ecuador

El Código de Comercio del Ecuador, regula las actividades mercantiles y las operaciones comerciales realizadas por las empresas.

En el artículo 8 se establece que las actividades mercantiles y comerciales realizadas por los comerciantes constituyen actos de comercio; el artículo 13 señala la obligación de los comerciantes de llevar registros y documentación relacionada con sus operaciones económicas; y el artículo 29 exige mantener los libros y registros contables ordenados y claros, facilitando el control de las operaciones mercantiles, esta disposición contribuye al análisis de la recuperación de la cartera y su relación en la rentabilidad empresarial.

Por otra parte, el artículo 212, correspondiente al capítulo relacionado con las facturas, reconoce a la factura comercial como documento de respaldo de las operaciones mercantiles y obligaciones de pago. En este sentido, las facturas constituyen el soporte principal de las ventas a crédito realizadas por la PYMES, permitiendo controlar las cuentas por cobrar y evaluar el nivel de recuperación de cartera.

Estas disposiciones establecidas en el Código de Comercio sustentan legalmente la importancia de una adecuada gestión de crédito y cobranza, cuya eficiencia influye directamente en la liquidez y rentabilidad de las empresas de la confección textil.

Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros

En el ámbito contable, las NIIF para PYMES, adoptadas en Ecuador mediante resolución de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, constituyen el marco normativo internacional aplicable a las pequeñas y medianas empresas, regulando el reconocimiento, medición y presentación de la información financiera. En particular, la sección 11-Instrumentos financieros básicos establece el reconocimiento inicial y la medición de las cuentas por cobrar, disponiendo que las entidades deben evaluar periódicamente la existencia de evidencia objetiva de deterioro, como morosidad o dificultades financieras del deudor; Sección 12- Otros instrumentos financieros resulta aplicable en casos de contratos financieros más complejos; y la sección 17-Propiedades, planta y equipo complementa el análisis de deterioro de activos, aportando sostenibilidad financiera. Estas

disposiciones permiten evaluar con rigor técnico la recuperación de la cartera y su incidencia en los resultados financieros, constituyendo la base para medir el impacto de morosidad en la rentabilidad de las PYMES del sector textil. En este contexto, la Superintendencia de Compañías regula y supervisa el cumplimiento de las disposiciones legales en materia societaria y contable, exigiendo que las PYMES presenten sus estados financieros conforme a las Normas Internacionales de Información Financiera para PYMES (NIIF para PYMES), lo que garantiza transparencia y confiabilidad en la información y asegura que las empresas del sector textil cumplan con estándares internacionales en el reconocimiento y medición de cuentas por cobrar.

Servicio de Rentas Internas (SRI) Artículos 10, 19.

El Servicio de Rentas Internas es el organismo encargado de la administración tributaria en el Ecuador y regula la aplicación de las provisiones por cuentas incobrables en el ámbito fiscal. La Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno establece en su Artículo 10 que los gastos necesarios para la generación de ingresos gravados son deducibles, incluyendo las provisiones por incobrabilidad de cartera, siempre que estén debidamente justificadas. Asimismo, el Artículo 19 regula la deducción de pérdidas por créditos incobrables, señalando que estas deben estar respaldadas por documentación que demuestre la gestión de cobro realizada por la empresa.

En este sentido, las PYMES pueden registrar las provisiones por cuentas incobrables como gastos deducibles en la determinación de base imponible, lo cual conecta directamente con la investigación, ya que la recuperación de cartera no solo afecta la rentabilidad empresarial, sino también la carga tributaria. La correcta aplicación de estas disposiciones permite evaluar con mayor precisión el impacto financiero de la morosidad en las PYMES del sector textil de Quito.

Tabla 1 Operacionalización de las variables

VARIABLES	DEFINICIÓN	DIMENSIONES	INDICADORES	INSTRUMENTO
Independiente: Recuperación de la cartera Capacidad de las PYMES para recuperar los créditos otorgados en plazos razonables, garantizando la liquidez operacional (Álvarez y Lino, 2025).	Evaluación y otorgamiento de crédito considerando historial, límites y plazos de pago del cliente (Candian, 2026).	1. Políticas de crédito 2. Condiciones de pago 3. Perfil del cliente	- Período Promedio de Cobro (PPC) - % de ventas a crédito vs. contado - Límite de crédito por cliente	Entrevista estructurada a gerentes (Sección A) Revisión de políticas crediticias internas
	Acciones para recuperar créditos concedidos en el menor tiempo posible, conservando la relación con el cliente (Lara y Valencia, 2020).	1. Cobranza preventiva 2. Cobranza administrativa 3. Cobranza pre jurídica / judicial	- Índice de morosidad (%) - Rotación de cartera - Días promedio de cobro post-vencimiento - % clientes que paga dentro del plazo - Monto pagado en intereses por sobregiro 2024	Entrevista a tesoreros (Sección C) y vendedores (Sección D) Registros de Cuentas por Cobrar y conciliaciones bancarias 2024
	Créditos que han superado la fecha de vencimiento sin pago. Se provisiona conforme NIIF para PYMES Sección 11 y LORTI Art. 10 (Pazmiño, 2011; SRI, 2004).	1. Morosidad 2. Provisión de incobrables 3. Impacto tributario	- Índice de cartera vencida >30, >60, >90 días - Tasa de incobrabilidad (%) - Cobertura de provisión (Provisión / Cartera en riesgo) - Gasto deducible por incobrables	Entrevista a contadores (Sección B) Declaraciones SRI 2024 Balances SCVS – sector C14 confección
Dependiente: Rentabilidad de las PYMES Indicador financiero que mide los beneficios obtenidos en relación con los recursos utilizados en las actividades económicas (Guarderas y Concha, 2023; SCVS, 2022).	Eficiencia para generar utilidades en relación con los activos y el patrimonio de la empresa (SCVS, 2022).	1. Rentabilidad económica (ROA) 2. Margen bruto 3. Margen operacional	- $ROA = (Ut. Neta / Ventas) \times (Ventas / Activo Total)$ - Margen Bruto = $(Ventas - C. Directos) / Ventas \times 100$ - Margen Operacional = $UAII / Ventas \times 100$ - Variación ROA 2024 vs. 2023	Estados financieros 2024 (SCVS – sector C14) Entrevista a contadores (Sección B)
	Capacidad para cumplir obligaciones a corto plazo sin financiamiento externo (Gitman y Zutter, 2012; SCVS, 2022).	1. Liquidez corriente 2. Prueba ácida 3. Capital de trabajo	- Liquidez Corriente = $Activo Cte. / Pasivo Cte.$ - Prueba Ácida = $(Activo Cte. - Inventarios) / Pasivo Cte.$ - Capital de Trabajo = $Activo Cte. - Pasivo Cte.$ - Costo financiero por sobregiro (\$) 2024	Balances de situación financiera 2024 Fichas metodológicas SCVS (2022) Entrevista a tesoreros (Sección C)
Interviniente: Tamaño de la empresa Magnitud de la organización medida por número de empleados, ventas o volumen de operaciones.	Clasificación de la empresa según parámetros del Código Orgánico de la Producción (COPCI, 2010) y el Reglamento de PYMES del Ecuador.	1. Recursos humanos 2. Capacidad operativa	- Número de empleados - Volumen anual de ventas - Número de sucursales - Valor promedio del inventario	Ficha de caracterización empresarial Registros SCVS 2024

Nota. Tomado de Álvarez y Lino (2025); Candian (2026); Gitman y Zutter (2012); Guarderas y Concha (2023); Lara y Valencia (2020); Pazmiño (2011); SRI (2004); SCVS (2022, 2023)

Capítulo 2.

Metodología

Diseño Metodológico

Según Caicedo, el diseño metodológico constituye la ruta que guía el desarrollo de una investigación, permitiendo su ejecución de manera lógica y sistemática. Asimismo, establece las técnicas e instrumentos para la recolección de información, así como los procedimientos para el análisis e interpretación de los datos obtenidos.

Este proyecto de investigación se delimitará por medio de las siguientes características del diseño de investigación, las cuales son:

En el primer aspecto, el presente trabajo de titulación tiene la finalidad de un propósito observacional. Acorde a Elsevier, un estudio observacional es aquel en el que los investigadores analizan el efecto de algún tipo de investigador analiza fenómenos o variables en su entorno natural sin intervenir, manipular o asignar factores de riesgo o tratamientos. Esto difiere de un estudio experimental, donde los científicos manipulan quien está expuesto al tratamiento, intervención, etc., mediante un grupo de control y un grupo experimental, los grupos se asignan aleatoriamente.

En función de lo anterior, la presente investigación adopta un diseño observacional, debido a que las variables de estudio no serán manipuladas por los investigadores, sino que serán analizadas tal como se presentan en las PYMES del sector de la confección textil de Quito. En este sentido, se examinará la recuperación de cartera y la rentabilidad empresarial a partir de información financiera correspondiente al año 2024, sin intervenir en las operaciones ni en las políticas de gestión de las empresas estudiadas.

El segundo aspecto es respecto al tiempo, la investigación es de carácter retrospectivo, Elizalde (2021) señala que un diseño de estudio retrospectivo implica la recopilación de datos del pasado para examinar las exposiciones a factores de riesgo o de protección sospechosos en relación con un resultado que se establece al comienzo del estudio. En este tipo de estudio, el resultado ya ocurrió cuando se estaba realizando el trabajo.

Acorde a lo ya antes mencionado la presente investigación adopta un con un tiempo de carácter retrospectivo, debido a que se analizaran los estados financieros correspondiente al año 2024, registros de cuentas por cobrar y demás documentación necesaria para este trabajo de titulación. Por tanto, se trabajará con datos ya generados durante el periodo objeto de estudio.

Para el tercer aspecto tenemos la relación con el número de mediciones. Acorde Quispe et al, (2020) que el estudio transversal es un diseño de investigación observacional que recopila datos de una población o muestra representativa en un solo momento. Acorde a lo mencionado, la información del presente trabajo será recopilada y analizada en un único momento, considerando los datos correspondientes al año 2024. Esto permitirá analizar la recuperación de cartera en la rentabilidad de las PYMES durante el periodo establecido, sin efectuar mediciones repetidas a lo largo del tiempo.

Estos diseños resultan pertinentes porque permiten analizar la realidad financiera de las organizaciones en su contexto natural, identificando la recuperación de las cuentas por cobrar en los niveles de rentabilidad. Para ello, se utilizará información proveniente de los estados financieros, con el propósito de establecer la relación existente entre ambas variables y su impacto en el desempeño económico y financiero de las empresas.

Tipo de Investigación

El tipo de investigación usada para el presente trabajo es descriptivo, enmarcado en un diseño de estudio de casos múltiples. Hernández et al. (2014), señalan que los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades, características y perfiles importantes de personas, grupos o fenómenos que se someten a análisis, sin establecer relaciones de causalidad ni inferencia estadística entre variables.

El presente trabajo analiza la relación existente entre la recuperación de cartera y la rentabilidad de las PYMES del sector de la confección textil, mediante el análisis documental de la información financiera disponible de

cada empresa, complementando con entrevistas a informantes claves del sector, lo cual permite la triangulación de la evidencia documental y testimonial, sin que ello implique la medición de una correlación estadística entre variables.

Enfoque de la investigación

Generalmente la investigación se basa en dos tipos de enfoques, cuantitativo y cualitativo. El enfoque cuantitativo se centra en la objetividad, por lo que trata temas medibles y cuantificables, plantea hipótesis que serán debidamente comprobadas a través de técnicas estadísticas y con los resultados obtenidos podrá generalizar las conclusiones. Mientras que el enfoque cualitativo, es todo lo contrario, no trata temas medibles por lo tanto será subjetivo y los resultados que obtenga no serán cuantificables, por lo que no se someterán a ninguna técnica estadística y en consecuencia no hace generalización de conclusiones a la población, ya que éstas son determinadas en función de las personas involucradas Hernández et al. (2014). La presente investigación se basará en un enfoque mixto que, según Hernández et al. (2014), implica la recolección y el análisis de datos cuantitativos y cualitativos, así como su integración y discusión conjunta, con el fin de lograr un mayor entendimiento del fenómeno estudiado. Este enfoque permite comprender e interpretar fenómenos dentro de su contexto real, mediante el análisis de información documental de la información financiera disponible de cada empresa, combinado con entrevistas a informantes del sector.

Fuentes de información

En la presente investigación se utilizarán dos tipos de fuentes de información, primarias y secundarias, las cuales permitirán obtener información relevante sobre la recuperación de cartera y su relación con la rentabilidad de las PYMES del sector de la confección textil de Quito.

Coll M. (2024) menciona que las fuentes de información primaria están constituidas por la información obtenida directamente de los sujetos de estudio mediante entrevistas realizadas a los encargados de las áreas administrativas, financieras o de cobranza de las empresas seleccionadas

para el estudio. Además, que las fuentes de información secundaria están conformadas por los estados financieros, registros de cuentas por cobrar, informes internos, documentos institucionales y demás información documental proporcionada por las PYMES objeto de estudio. Estos documentos servirán para analizar el comportamiento de la cartera y los indicadores financieros relacionados con la rentabilidad durante el año 2024.

Población

Según Arias (2020), la población es el conjunto de elementos o unidades que poseen características comunes y sobre los cuales se pretende obtener información para responder al problema de investigación.

La población de estudio estará conformada por seis (6) PYMES pertenecientes al sector de la confección textil de la ciudad de Quito, que registraron información financiera correspondiente al ejercicio económico 2024 en la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. Estas empresas constituyen la totalidad de las organizaciones que cumplen con los criterios establecidos para la investigación.

Muestra

La muestra constituye un subconjunto de la población de la cual se obtiene información para realizar el estudio. Según Hernández et al, (2014), la muestra es un grupo de elementos o casos extraídos de una población que permite obtener datos para el desarrollo de la investigación.

En la presente investigación, se trabajó con una muestra de 5 empresas, seleccionadas mediante un muestreo no probabilístico por conveniencia, al excluirse una de las seis empresas que conforman la población debido a que esta se encontraba recién constituida (registrada en noviembre del periodo analizado) y únicamente registraba el asiento contable inicial (efectivo y Capital Social), sin ventas ni actividad operativa que permitiera calcular los indicadores financieros objeto de este estudio.

Adicionalmente, la muestra estuvo integrada por seis (6) informantes clave, entre gerentes y contadores del sector de la confección textil y de otros sectores productivos, seleccionados por su experiencia y conocimiento en la

gestión administrativa, financiera de recuperación de cartera, mediante un muestreo no probabilístico de tipo bola de nieve Hernández y Mendoza, (2018).

Muestreo

El muestreo se centra entre que o quienes se recolectaran los datos esto depende del planteamiento del problema, alcances de investigación y el diseño de la investigación Hernández y Mendoza, (2018).

En este estudio, dado que la población de empresas constituye un universo reducido y plenamente identificable, se empleó un muestreo no probabilístico por conveniencia para la selección de las cinco (5) empresas analizadas, al excluirse una de las seis que conforman la población por encontrarse recién constituida y no contar con información financiera suficiente para el periodo del estudio.

Diseño de Instrumento de Investigación

Para nuestro estudio de investigación se elaboraron dos cuestionarios de entrevista semiestructurada, diferenciadas según el perfil del profesional informante: un cuestionario de entrevista dirigido a Gerentes y otro dirigidos a Contadores de empresas del sector textil de confección.

Entrevista a Gerente o Propietario Perfil del entrevistado

- Propietario de empresa textil
- Con al menos 5 años de experiencia en el sector
- antigüedad de empresa: ____años

Entrevista 1) Para gerente - Políticas y decisión

Objetivo: Medir política de crédito y percepción de impacto en rentabilidad

1. ¿Cómo gestiona la empresa la política de crédito para otorgar y controlar los créditos a sus clientes?
2. ¿Cómo se definen los plazos de crédito que se otorgan a los clientes?

- ¿Qué factores analiza la empresa para definir el monto de crédito asignado al cliente?
3. ¿Cómo considera que las políticas de crédito influyen en la rentabilidad de la empresa?
 4. ¿El plazo de pago otorgado a los clientes es un factor determinante para ganar y mantener relaciones comerciales?
 5. ¿Con qué frecuencia la empresa ha recurrido a financiamiento externo para cubrir necesidades de capital de trabajo?

Entrevista a Contador Perfil del entrevistado

Profesional con título de Contador Público Autorizado

Experiencia laboral más de 10 años de experiencia en áreas de contabilidad, análisis financiero.

Entrevista 2) Para contador - Registros y morosidad

Objetivo: Analizar indicadores de recuperación de cartera y su registro contable

1. ¿Qué información financiera utiliza para evaluar el comportamiento de las cuentas por cobrar de la empresa?
2. ¿La empresa controla los saldos pendientes de los clientes y los días de atrasos en sus pagos? ¿Cómo utiliza esta información?
3. ¿Qué indicadores financieros considera importantes para medir la eficiencia en la recuperación de cartera?
4. ¿Qué procedimiento contable se aplica cuando un cliente presenta retrasos en sus pagos?
5. ¿Qué controles internos existen para evitar errores o riesgos en el manejo de cuentas por cobrar?
6. ¿Qué documentación respalda las cuentas por cobrar registradas en la empresa?
7. ¿Cómo afecta a la empresa una cartera con altos niveles de morosidad?

8. ¿La empresa ha tenido que cambiar sus decisiones financieras por problemas de cobro a los clientes?
9. ¿Considera que un buen manejo de las cuentas por cobrar ayuda a mejorar la rentabilidad de la empresa?

Tabla 2 Matriz de Hallazgo de Entrevistas a Gerentes del Sector de la Confección Textil en Quito.

Criterio	Entrevistado 1	Entrevistado 2	Entrevistado 3
Gestión de la política de crédito	Los clientes corporativos determinan la política de crédito. Clientes nuevos ventas a contado.	Los clientes corporativos establecen la política de crédito.	Los clientes corporativos establecen la política de crédito. Clientes en puntos de ventas a contado otras formas de pago tarjetas de crédito. El plazo de crédito la determina los clientes corporativos.
Definición de plazos de crédito a clientes	Los plazos de crédito las determinan empresas comercializadoras de prendas de vestir y están entre 60 y 120 días, de acuerdo con sus políticas internas.	Los plazos de crédito la determina los clientes corporativos.	La confianza del cliente, la antigüedad.
Criterios para asignar crédito	El monto del crédito se define considerando la confianza en el cliente, el historial de pagos, el volumen de compra	La confianza del cliente, la antigüedad.	El crédito es una herramienta comercial para concretar las ventas y mantener clientes.
Influencia del crédito en la rentabilidad	El crédito favorece el incremento de las ventas; sin embargo el pago oportuno de los clientes es fundamental para que la empresa cumpla con sus obligaciones	El crédito es una herramienta comercial para concretar las ventas y mantener clientes.	Nuevas formas de comercialización aumenta la rentabilidad dinero en corto tiempo La especialización en el segmento atendido permite cumplir con estándares de calidad y que las entregas sean oportunas.
Factores para mantener las relaciones comerciales	La confianza, cumplimiento de acuerdos, productos de calidad y entregas oportunas.	Cumplimiento de calidad entregas oportunas.	La empresa debe tener un capital de trabajo suficiente para enfrentar plazos extensos de crédito de grandes empresas, pero también debe posicionar su marca.
Financiamiento para capital de trabajo	La empresa ocasionalmente recurre a préstamos.	Recurre a préstamo en temporadas bajas de ventas.	

Nota: Entrevistas realizadas a los gerentes del sector de la confección textil en Quito

Tabla 3 Matriz de Hallazgo de Entrevistas a Contadores de la Confección Textil en Quito.

Criterio	Entrevistado 1	Entrevistado 2	Entrevistado 3
Evaluación y Análisis de cartera	De acuerdo a las ventas se aplica el índice de morosidad	De acuerdo a las ventas se saca un reporte de cartera donde se ve los días de vencimiento	De acuerdo a las ventas se aplica el índice de morosidad
Control y seguimientos Cuentas por Cobrar	Los clientes corporativos pagan en el plazo acordado. En caso de retraso se hace seguimiento	Los clientes corporativos pagan en el plazo acordado Seguimiento	Revisión semanal de cuentas por cobrar. Seguimiento
Indicadores financieros de recuperación de cartera	Tasa de morosidad Cartera vencida	Período promedio de cobro	Tasa de morosidad Cartera vencida
Documentación de respaldo de las cuentas por cobrar	Facturas de Venta	Facturas de Venta	Facturas de Venta
Riesgo financiero asociado a la Morosidad	El no cumplimiento de pagos a proveedores y nomina	Afecta en el pago a empleados y proveedores	Incumplimiento en pago a proveedores
Gestión financiera ante problemas de cobranza	La gestiona el personal administrativo no hay personal especializado.	La gestiona el personal administrativo.	La gestiona el personal administrativo.

Nota: Entrevistas realizadas a los gerentes del sector de la confección textil en Quito

Con el propósito de complementar el análisis documental desarrollado en la presente investigación, se calcularon los índices financieros relacionados con la gestión de cuentas por cobrar de cada una de las empresas que conforman la muestra de estudio, a partir de esta información contenida en sus estados financieros correspondientes al periodo 2024. Este cálculo responde a la necesidad de describir y caracterizar la gestión de cuentas por cobrar de cada caso, como parte de la evidencia documental que sustenta la interpretación cualitativa desarrollada en el presente estudio, sin que ello implique un análisis estadístico inferencial entre variables Hernández y Mendoza, (2018). Cabe precisar que la empresa PYME 4 no registra valores de rotación de cartera ni periodo promedio de cobro, debido a que, al ser una empresa de reciente creación, no maneja actualmente cuentas por cobrar, realizando sus ventas de contado; por tal motivo, dichos indicadores no son aplicables (N/A) para este caso, sin que ello afecte el análisis de los demás indicadores financieros de la empresa. Los resultados obtenidos se presentan en la Tabla 4.

Tabla 4 Índices Financieros Índices Para Medir La Rotación De Cartera – Parte A

INDICES FINANCIEROS			
Cuentas por cobrar promedio			
$CxC \text{ promedio} = \frac{CxC \text{ inicial} + CxC \text{ final}}{2}$			
Empresas	CxC Inicial	CxC Final	CxC Promedio
PYME 1	\$2,016.00	\$0.00	\$1,008.00
PYME 2	\$0.00	\$18,499.00	\$9,249.50
PYME 3	\$25,251.98	\$62,025.84	\$43,638.91
PYME 4	\$0.00	\$0.00	\$0.00
PYME 5	\$0.00	\$1,083.49	\$541.75

Índices Financieros Índices Para Medir La Rotación De Cartera – Parte B

Rotacion de cartera

$$Rotacion = \frac{Ventas\ netas}{CxC\ promedio}$$

Empresas	Ventas	CxC Promedio	Rotacion de cartera
PYME 1	\$485,764.08	\$1,008.00	481.91
PYME 2	\$152,570.14	\$9,249.50	16.49
PYME 3	\$68,883.76	\$43,638.91	1.58
PYME 4	\$1,793.82	\$0.00	N/A
PYME 5	\$23,649.94	\$541.75	43.65

Periodo promedio de cobro

$$PPC = \frac{360}{Rotacion}$$

Empresas	Rotacion	Periodo promedio de cobro
PYME 1	481.91	0.75 dias
PYME 2	16.49	21.82 dias
PYME 3	1.58	228.07 dias
PYME 4	N/A	0.00 dias
PYME 5	43.65	8.25 dias

Nota: Elaboración propia con base en datos financieros obtenidos de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2024). Los nombres de las empresas se omiten por confidencialidad.

De manera similar, se calcularon los indicadores de liquidez corriente y margen de utilidad neta de cada empresa de la muestra, con el fin de complementar la caracterización financiera e iniciada en la Tabla 4 y aportar evidencia documental adicional para el análisis interpretativo de cada caso, Esta información se presenta con fines descriptivos y de contextualización, sin que ello implique la medición de una relación estadística entre las variable analizadas, Los resultados se presentan en la Tabla 5.

Tabla 5 Índices Financieros De Liquidez

Liquidez corriente

$$\text{Liquidez} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$$

Empresas	Activo corriente	Pasivo corriente	Liquidez
PYME 1	\$165,339.53	\$140,032.10	1.18
PYME 2	\$76,443.64	\$10,401.65	7.35
PYME 3	\$445,796.50	\$530,390.93	0.84
PYME 4	\$7,515.62	\$2,485.11	3.02
PYME 5	\$6,695.97	\$19,643.71	0.34

Margen de utilidad neta

$$\text{Margen neto} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}} \times 100$$

Empresas	Ventas	Utilidad neta	Margen neto
PYME 1	\$485,764.08	\$41,806.25	8.61
PYME 2	\$152,570.14	\$60,867.09	39.89
PYME 3	\$68,883.76	\$1,251.67	1.82
PYME 4	\$1,793.82	\$30.51	1.70
PYME 5	\$23,649.94	-\$4,884.80	-20.65

Nota: Elaboración propia con base en datos financieros obtenidos de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2024). Los nombres de las empresas se omiten por confidencialidad.

Finalmente, se calcularon los indicadores de rentabilidad – margen neto, retorno sobre activos (ROA) y retorno sobre patrimonio (ROE)- de cada empresa de la muestra, con el fin de completar la caracterización financiera desarrollada en las Tablas 4 y 5, y aportar evidencia adicional para el análisis interpretativo de cada caso, Al igual que en los apartados anteriores esta

información se presenta con fines descriptivos y de contextualización, sin que ello implique la medición de una relación estadística entre las variable analizadas, Los resultados se presentan en la Tabla 6.

Tabla 6 Índices Financieros Rentabilidad

ROA

$$ROA = \frac{Utilidad\ neta}{Activo\ Total} \times 100$$

Empresas	Utilidad neta	Activo Total	ROA
PYME 1	\$41,806.25	\$275,489.51	15.18
PYME 2	\$60,867.09	\$81,268.74	74.90
PYME 3	\$1,251.67	\$762,531.45	0.16
PYME 4	\$30.51	\$7,515.62	0.41
PYME 5	-\$4,884.80	\$19,695.97	-24.80

ROE

$$ROE = \frac{Utilidad\ neta}{Patrimonio\ neto} \times 100$$

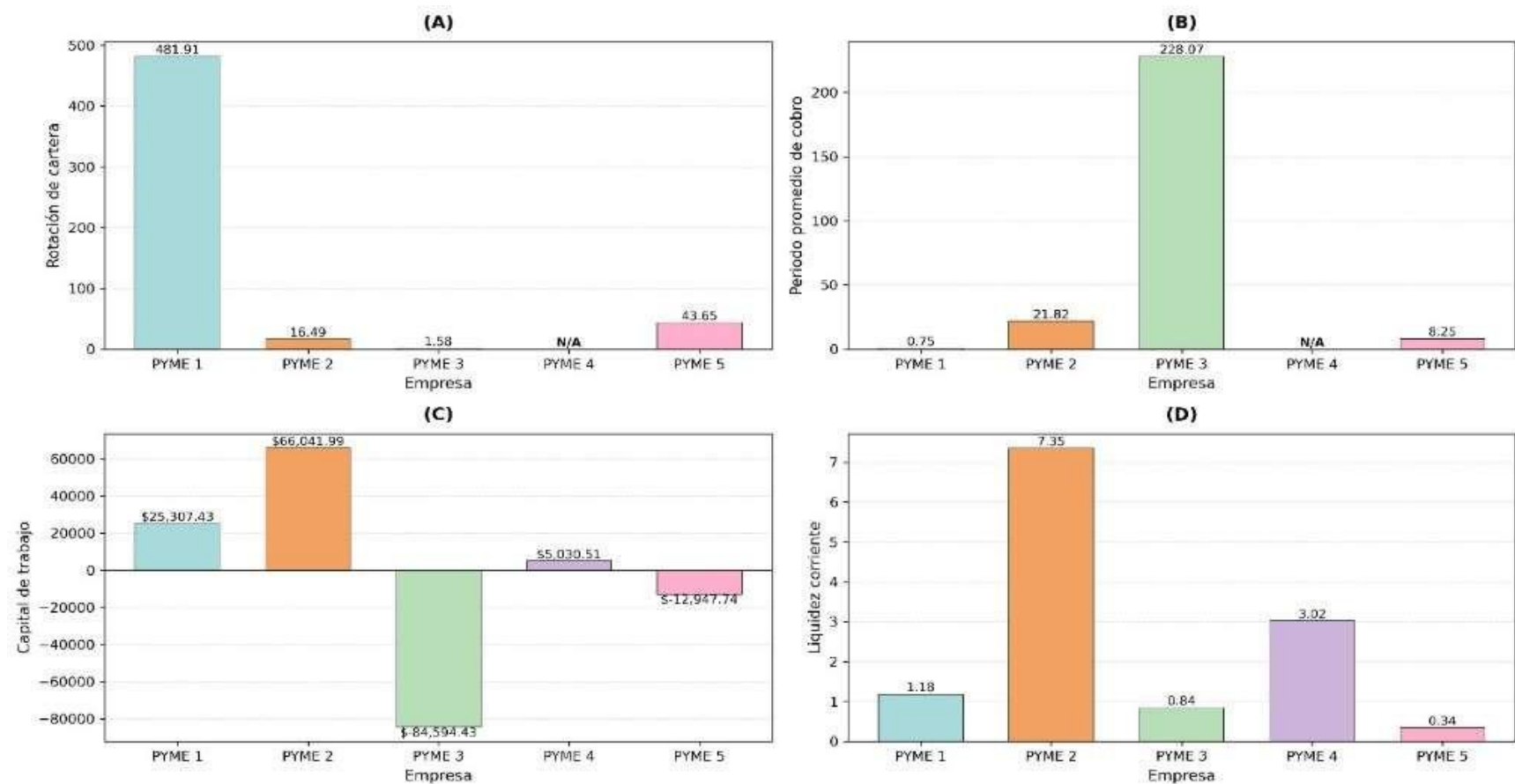
Empresas	Utilidad neta	Patrimonio	ROE
PYME 1	\$41,806.25	\$135,457.41	30.86
PYME 2	\$60,867.09	\$70,867.09	85.89
PYME 3	\$1,251.67	\$232,140.52	0.54
PYME 4	\$30.51	\$5,030.51	0.61
PYME 5	-\$4,884.80	-\$5,477.29	N/A

Nota: Elaboración propia con base en datos financieros obtenidos de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2024). Los nombres de las empresas se omiten por confidencialidad.

Con el proposito de ilustrar de manera visual los resultados obtenidos en las tablas 4 y 5, se presentan a continuación la Figura 2, correspondientes a los índices financieros de rotacion de cartera, periodo promedio de cobro, capital de trabajo y liquidez corriente de cada una de las empresas anilizadas.

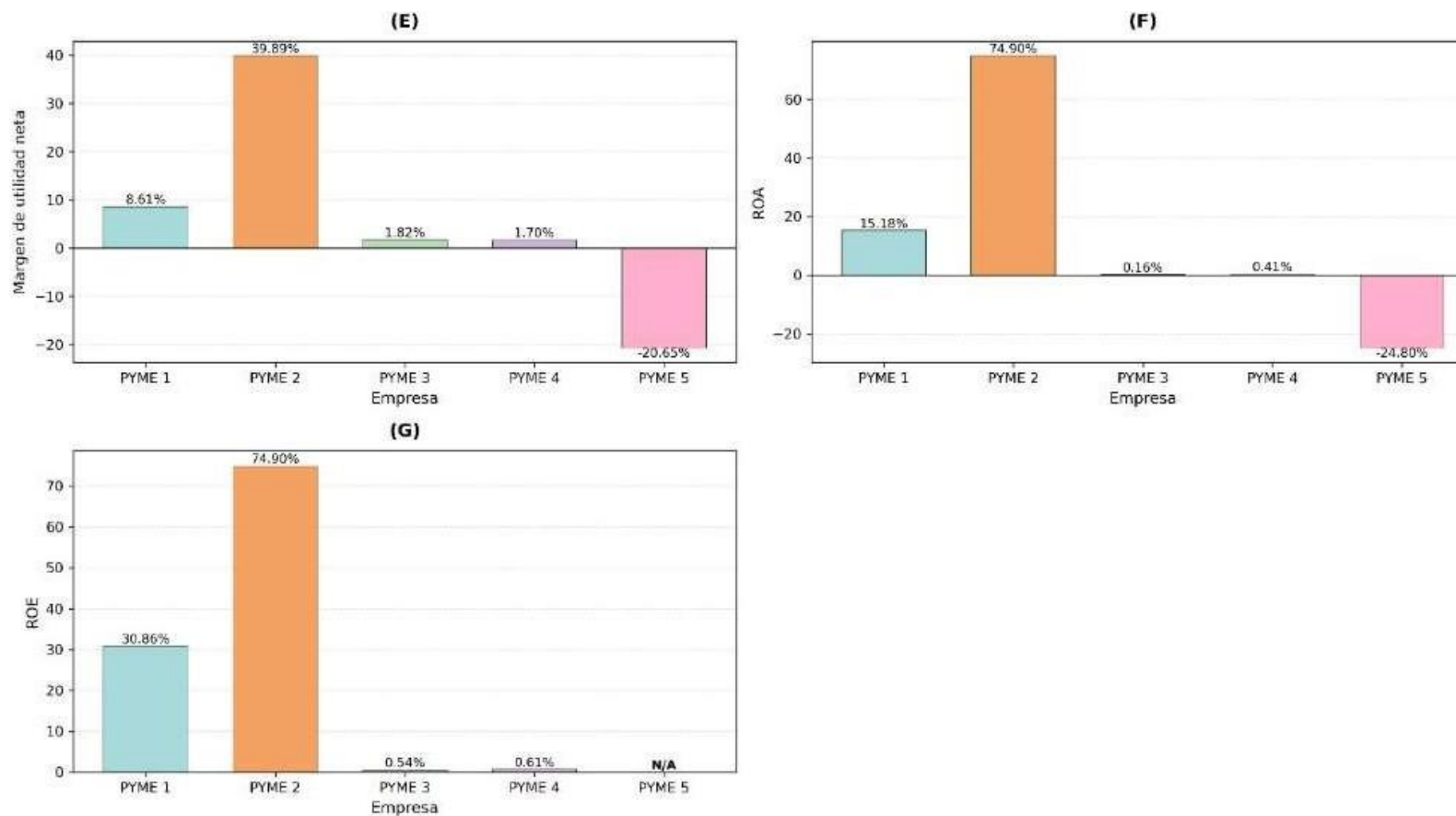
De igual forma, se presenta la Figura 3, la cual ilustra de manera visual los indicadores de rentabilidad- margen de utilidad neta, ROA y ROE – calculados para cada una de las empresas de la muestra, complementando lo expuesto en la Tabla 6.

Figura 2 Índices Financieros – Parte A



Nota: Elaboración propia con base en datos financieros obtenidos de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2024). Los nombres de las empresas se omiten por confidencialidad.

Figura 3 Índices Financieros – Parte B



Nota: Elaboración propia con base en datos financieros obtenidos de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2024). Los nombres de las empresas se omiten por confidencialidad.

Discusión

Las entrevistas demuestran que las empresas del sector textil de Quito mantienen diferencias en cuanto a la gestión de crédito. Diferencias que surgen del perfil del cliente, es así, que cuando el cliente es una empresa de *retail* nacional con volúmenes de compra significativo, son ellos los que establecen formas y tipos de pagos. Por el contrario, cuando se trata de clientes pequeños o nuevos, es la empresa la que establece los montos y plazos de crédito. Inclusive se evalúa el perfil del cliente identificando antigüedad de la empresa, calificación de riesgo, etc. Este resultado coincide con el estudio de Martínez et al. (2026) y Amón (2024) que señalan que la gestión de crédito no siempre nace desde la empresa, que en muchas ocasiones se establece como punto de partida para proceso de negociación con clientes importantes. Con estos antecedentes, se concluye que la relación comercial con las empresas grandes es vital para el correcto desempeño financiero del negocio. Es así, que las compañías textiles deben privilegiar a sus clientes corporativos aceptando sus políticas de pago.

Los entrevistados también señalaron que mantener relaciones comerciales con grandes clientes garantiza el nivel de ventas y la recuperación de pagos, mencionan que no solamente quedarse con este sector es conveniente ya que debe abrirse otras formas de comercializar ya sea con locales propios o comercio electrónico donde se vaya fortaleciendo la marca porque no siempre se puede tener pedidos de grandes empresas por lo que la comercialización directa es otro frente de trabajo. Este resultado coincide con el estudio “Impacto económico y tecnológico del comercio electrónico en las PYMES textiles ecuatorianas 2021-2024 en el que indican que la implementación de estrategias de ventas a través de canales digitales que favorece a la mejora continua del desempeño financiero de las empresas (Olvera y Moran, 2024).

En relación con los factores que favorecen el mantenimiento de las relaciones comerciales, el gerente 3 mencionó que la especialización en un

tipo específico de prenda permite concentrar los esfuerzos productivos, lo que mejora la eficiencia de fabricación mantener estándares de calidad lo que permite cumplir con las exigencias de los grandes clientes y asegura la continuidad de los pedidos y fortaleciendo las relaciones comerciales a largo plazo. Asimismo, indicó que la especialización del producto contribuye a fidelizar a los pequeños clientes, quienes realizan compras frecuentes y, en muchos casos, al contado que mejora el flujo de efectivo, sosteniendo el capital de trabajo de la empresa.

Estos resultados coinciden con los hallazgos de Terán et al (2026), quienes, determinan que la gestión eficiente de las cuentas por cobrar es fundamental para la sostenibilidad financiera, extendiendo este análisis al identificar que, simultáneamente, la calidad del servicio al cliente y una gestión de ventas estratégica operan como factores sinérgicos que influyen determinadamente en las decisiones de compra. Este enfoque complementario convierte a la gestión comercial en un proceso catalizador que, basado en la atención personalizada y la excelencia operativa, genera vínculos de confianza y diferenciación competitiva, fundamentando la resiliencia y el posicionamiento a largo plazo de las PYMES textiles en el mercado local y nacional. Los entrevistados, evidencian que el capital de trabajo constituye un elemento estratégico para las PYMES del sector de la confección textil, porque deben operar con plazos de crédito prolongados establecidos por sus principales clientes. Además, señalaron que en determinadas temporadas de baja demandan o cuando la recuperación de cartera se retrasa, se recurre a financiamiento externo para mantener la continuidad de sus operaciones y cumplir oportunamente con sus obligaciones financieras. Lo que coincide con el estudio realizado por García et al, (2017), quienes mencionan que una eficiente administración del capital de trabajo les permitirá a las PYMES mantener su estabilidad financiera.

Por otro lado, las entrevistas realizadas a contadores del sector de confección textil en Quito revelan que la evaluación y análisis de cartera se sustentan en la aplicación de herramientas de control, tales como reportes de

saldos con días de vencimientos, seguimiento de cuentas por cobrar, análisis de vencimientos e indicadores de morosidad. Estos mecanismos permiten ver el comportamiento de los clientes y facilitan la toma de decisiones para reducir el riesgo de incobrabilidad. No obstante, el uso de estas herramientas es más una práctica operativa que una política formal de gestión de cartera, lo que puede limitar la planificación financiera y afectar la disponibilidad del capital de trabajo. El estudio de Paredes Gavilánez et al (2025) confirman empíricamente que una adecuada gestión del riesgo crediticio se relaciona con menores niveles de morosidad en PYMES manufactureras de Ecuador estos hallazgos refuerzan la necesidad de que las practicas operativas en las Pymes avancen hacia políticas financieras formales.

A partir de las entrevistas realizadas, se pone de manifiesto que las cuentas por cobrar se respaldan únicamente en facturas de venta, sin la aplicación de documentos adicionales como contratos, pagares o garantías. Esto refleja un manejo operativo básico que facilita el registro contable, pero limita la capacidad de las empresas para asegurar el cumplimiento de pago. Estos resultados coinciden con los hallazgos de Arcos Arroba (2025) que señala que las deficiencias en los procedimientos de cobranza deterioran la reputación y limitan la liquidez.

Adicionalmente, en las entrevistas se evidenció que las PYMES no cuentan con personal especializado exclusivamente en la gestión de cuentas por cobrar. Las actividades de seguimiento y recuperación de cartera suelen recaer en el personal administrativo, el cual asume múltiples funciones dentro de estructuras organizacionales reducidas. Esta sobrecarga de tareas provoca que la cobranza no sea considerada una prioridad, generando retrasos en la recuperación de liquidez. Ramírez (2026) señala que una empresa al no contar con un responsable o encargado específicamente de cobranzas, se genera una serie de debilidades en el control de la cartera por cobrar vencidas y por vencer. Sin embargo, más que una carencia absoluta de personal, la literatura enfatiza que el verdadero problema radica en la ausencia de planificación y procesos sistemáticos de cobranza. La eficiencia

en la gestión de cuentas por cobrar depende en mayor medida de la implementación de estrategias claras y herramientas tecnológicas como sistemas de segmentación de cartera, recordatorios automatizados y plataformas de autogestión de pagos que permiten optimizar el seguimiento y reducir la morosidad, más que del número de colaboradores asignados a esta función.

El resultado obtenido del análisis de los índices financieros se establece que la recuperación de cartera tiene relación directa con la rentabilidad de las *PYMES*. La empresa *PYME 1* se establece que al tener una rotación de cartera alta con un plazo de 0.75 días de crédito, se determina que la mayoría de sus ventas son al contado, con una liquidez de 1.18 permitiendo cubrir sus obligaciones a corto plazo. En cuanto a la rentabilidad, presenta un margen neto del 8.61% un ROA de 15.18% y un ROE de 30.86% resultados que reflejan un desempeño financiero favorable, En este caso, la reducida permanencia de las cuentas por cobrar contribuye a mantener disponibles los recursos necesarios para las operaciones y obligaciones corrientes.

Mientras que en la empresa *PYME 2* otorga crédito con plazos razonables de 21.82 días de crédito lo que representa un nivel de recuperación de cartera adecuado, con una liquidez corriente de 7.35, evidencian una amplia capacidad para cubrir sus obligaciones de corto plazo. En términos de rentabilidad presentan un margen neto del 39.89% un ROA de 74.90% y un ROE de 85.89% siendo los valores más elevados de la muestra. Los resultados muestran una situación financiera sólida; sin embargo, el comportamiento favorable de la rentabilidad no debe atribuirse exclusivamente a la recuperación de cartera, puesto que también intervienen otros factores relacionados con la estructura de costos, gastos y utilización de los recursos.

Los resultados que presenta la empresa *PYME 3* tiene un plazo alto de crédito de 228.07 días de crédito. Esto significa que los recursos vinculados a las cuentas por cobrar permanecen durante un tiempo prolongado antes de

convertirse en efectivo, con una liquidez baja de 0.84 que evidencia las dificultades para cubrir obligaciones a corto plazo, Asimismo, su margen neto es de apenas de 1.82% mientras que el ROA alcanza 0.16 % y el ROE 0.54%. En conjunto estos resultados evidencian que la lenta recuperación de cartera se presenta junto con una menor capacidad de liquidez y un bajo desempeño financiero.

La empresa *PYME 4* inicia sus actividades en el año 2024 por eso no se cuenta con saldo de cuentas por cobrar. No obstante, la empresa registra una liquidez corriente de 3.02 lo que indica capacidad para cubrir sus obligaciones corrientes. Su margen neto es de 1.70 ROA de 0.41% y ROE de 0.61 %. Estos resultados deben interpretarse considerando que se trata de una empresa recientemente constituida, por lo que su desempeño financiero todavía corresponde a una etapa inicial de operaciones.

La empresa *PYME 5* tiene una buena recuperación de cartera de 8.25 días de crédito, pero ha tenido pérdidas, lo que indica que a pesar de tener una buena recuperación de cartera no es suficiente para garantizar la rentabilidad la empresa ya que ha sufrido un desgaste en su patrimonio.

Estos resultados coinciden con lo señalado por Romero et al. (2023), quienes, al analizar empresas de la industria textil peruana, evidenciaron niveles de rotación de cuentas por cobrar manejados de manera prudente sostienen comportamientos favorables en los indicadores de liquidez.

Conclusiones

La presente investigación se realizó mediante un enfoque mixto, dirigido a analizar la relación entre la recuperación de la cartera y la rentabilidad de las PYMES del sector de la confección textil de la ciudad de Quito durante el año 2024. La investigación se centró en la adecuada gestión de las cuentas por cobrar y su relación con la disponibilidad de recursos financieros para el desarrollo de las actividades empresariales. Para esto se analizaron las experiencias y criterios de los representantes del sector respecto a la gestión de crédito, los procesos de cobranza, la recuperación de cartera y las estrategias utilizadas para mantener el capital de trabajo.

Teniendo en cuenta las entrevistas realizadas se concluyó que las empresas no tienen el personal asignado para realizar la gestión de cuentas por cobrar, los plazos de crédito las establecen los grandes clientes a las PYMES, y estas acceden a esta forma de pago ya que aseguran producción y ventas, en caso de incobrabilidad baja la rentabilidad de la empresa, el capital de trabajo se ve comprometido corriendo el riesgo de no cubrir las obligaciones adquiridas ya sean con proveedores y empleados.

Del análisis financiero se concluyó que una buena gestión de cobro tiene buenos indicadores de liquidez, de rentabilidad y asegura un capital de trabajo para el desarrollo de las actividades.

El análisis de las empresas permitió determinar que los altos plazos de crédito pueden afectar la disponibilidad de recursos, la liquidez y el capital de trabajo, generando riesgos para el cumplimiento oportuno de las obligaciones a corto plazo. Sin embargo, también se evidenció que mantener un adecuado período de cobro no garantiza por sí solo una mayor rentabilidad, debido a que esta depende además de factores relacionados con la estructura de costos y la adecuada determinación de los precios de venta.

Por otra parte, en el caso de una empresa que se encuentra en una etapa inicial de funcionamiento, se observó una rentabilidad favorable, relacionada principalmente con la realización de ventas al contado y con su reciente inicio de operaciones, situación que se refleja en sus indicadores

financieros. En este sentido, los resultados evidencian que la recuperación de cartera constituye un factor importante para la liquidez y el capital de trabajo, pero debe analizarse conjuntamente con las condiciones de venta, los costos y la etapa de funcionamiento de cada empresa para valorar adecuadamente su situación financiera.

Los resultados del análisis financiero confirman lo manifestado por los entrevistados que señalan que mantener ventas con grandes clientes aseguran producción y presencia en el mercado, pero mantener solo a este canal de ventas compromete la liquidez, Por lo que se sugieren abrir otras formas de ventas especialmente al contado lo que permite fortalecer el flujo de efectivo y mejorar indicadores de rentabilidad.

Del análisis financiero y de las entrevistas se logró identificar que la gestión de cuentas por cobrar en las PYMES textiles está condicionada por factores internos y externos tales como: políticas de crédito y cobranza poco claras, falta de automatización del proceso de cartera, escaso personal asignado a esta gestión financiera y en algunos casos dependencia de un número reducido de clientes.

Entre los factores externos que influyeron en la gestión y recuperación de cartera de las PYMES en el año 2024 se destaca la crisis energética nacional, lo que afectó la producción generando retrasos en la entrega de pedidos y facturación lo que también alargó el periodo medio de cobranza y una disminución de la rotación de cartera. La liquidez se vio comprometida por la disminución de ingresos mientras los costos operativos aumentaron.

Se determinó que el tiempo de recuperación de las cuentas por cobrar constituyen el principal factor asociado al impacto de la cartera sobre la rentabilidad de las PYMES. Los resultados evidenciaron que a periodos prolongados de recuperación de cartera se limita la disposición de efectivo, afectando sus actividades operativas, adquisición de materia prima y recurriendo a gastos que no tenían contemplados. En cambio, con una recuperación de cartera eficiente y con políticas de crédito bajas la rentabilidad es buena, el capital de trabajo es estable y se puede cumplir con

obligaciones corrientes. Los resultados del análisis financiero confirman lo manifestado por los entrevistados que señalan que mantener altos días de crédito afecta el flujo de efectivo por lo que se debe contar con un capital de trabajo alto, y mantener dos frentes de formas de pago sostiene la liquidez y la rentabilidad de la empresa.

Recomendaciones

Se recomienda estandarizar las políticas de crédito donde se definan los requisitos para aprobar los plazos de crédito, aplicar descuentos por pronto pago y procedimientos de seguimiento de cartera vencida. Así también, se sugiere designar un responsable de cobranzas que realice la gestión semanal. Se identificó que a pesar de tener una alta rotación de cartera no garantiza la rentabilidad cuando el margen de utilidad es bajo. Debido a esto, se recomienda realizar un análisis de costos y reestructurar los precios de venta. Se propone negociar mejores condiciones comerciales con los clientes que concentran el mayor volumen de ventas. El objetivo es que la eficiencia en la recuperación de cartera se refleje en resultados económicos positivos.

Se recomienda optimizar el uso del efectivo generado. Se sugiere invertir los excedentes de caja en instrumentos financieros a corto plazo y mantener reservas para cubrir obligaciones inmediatas. Con esto se busca evitar la ociosidad de recursos y fortalecer la posición de liquidez de las empresas.

Para las PYMES de reciente creación se recomienda implementar desde el inicio manuales de crédito, procesos de evaluación de clientes y límites por cliente. Se sugiere evitar concentrar más del 30% de las ventas en un solo cliente. Esto permitirá prevenir problemas de recuperación de cartera en etapas futuras y asegurar un crecimiento financiero sostenible.

Se recomienda tener en tiempo real el estado de cuentas por cobrar para priorizar las gestiones de cobro e identificar riesgos de incobrabilidad.

Se recomienda implementar un sistema de control de cuentas por cobrar segmentado por tipo de cliente: retail, mayorista y minorista. Actualmente los indicadores financieros no permiten identificar qué segmento genera mayor morosidad. Con esto se busca tomar decisiones estratégicas diferenciadas, mejorar la gestión del capital de trabajo y reducir el riesgo de concentración. Las entrevistas evidencian que el retail es el segmento que otorga los mayores plazos de crédito.

Se recomienda capacitar al personal administrativo y de ventas en técnicas de negociación, evaluación de riesgo crediticio y gestión de cobranzas. Asimismo, se sugiere implementar software contable con alertas automáticas de facturas próximas a vencer y cartera vencida. El propósito es profesionalizar la gestión de cartera y reducir los días de cobro en el sector.

Referencias

- Akbar, A., Akbar, M., Nazir, M., Poulouva, P., & Ray, S. (2021). Does working capital management influence operating and market risk of firms? *Risks*, 9(11), 201. <https://doi.org/10.3390/risks9110201>
- Álvarez-Pincay, D. E., & Lino-Pionce, J. M. (2025). Impacto de la recuperación de cartera en la salud financiera de la empresa Marcimex en Ecuador. *Revista Científica Multidisciplinaria Arbitrada YACHASUN*, 9(16). <https://doi.org/10.46296/yc.v9i16.0580>
- Apolinario Chancay, B. S. (2021). Tratamiento contable de la cartera vencida y de la provisión de cuentas incobrables en las empresas comerciales del cantón La Libertad
- Araujo, E. (2016). Análisis De Cartera Vencida De Clientes De La Compañía Delta PlasticC.a. <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/12634/1/UPS-GT001654.pdf>
- Arreiza Pusma, E., & Gavidia, J. (2020). Gestión del capital de trabajo como estrategia financiera para el desarrollo empresarial. *Revista de Investigación Valor Contable*, 6(1), 65–77. <https://doi.org/10.17162/rivc.v6i1.1259>
- Arroba Vergara, M. F., & Borja Chaglia, K. L. (2022). Estrategias para optimizar la gestión comercial de la empresa Milanplastic S. A. [Proyecto de investigación previo a la obtención del título de Ingeniera Comercial, Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil]. <https://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/5083/1/T-ULVR-4104.pdf>
- Banco Internacional. (2026). ¿Qué es una PYME y cuando se convierte en una empresa grande? <https://www.bancointernacional.com.ec/blog/que-es-una-pyme/>
- Baquerizo, J. & Cañar, S. (2026). Recuperación de cartera y su efecto en la liquidez

de la empresa. ULVR.

Bastidas Cortez, G. A., & Tapia Fernández, A. E. (2025). Efectos tributarios y financieros generados por la crisis energética en las empresas del sector industrial textil en el Distrito Metropolitano de Quito durante el año 2024 [Plan de titulación, Universidad Politécnica Salesiana].

Bone Cacuango, I. A., & Cevallos Naranjo, N. J. (2025). Análisis de la eficiencia económica en las microempresas textiles del CIU C1392.01 radicadas en la provincia de Pichincha mediante indicadores de rentabilidad y actividad del periodo 2021-2023 [Trabajo de titulación, Universidad Politécnica Salesiana].

Bueno, E., Morcillo, P. Salmador, M.P. (2006) Dirección estratégica Nuevas perspectivas teóricas. Pirámide. Madrid.

Caguana Sagal, M. R., & Moncayo Palchisaca, D. V. (2025). Análisis de la gestión de cobranza y su incidencia en la morosidad: Una exploración teórica en el ámbito financiero. Revista Científica Multidisciplinar SAGA, 2(3), 845–852. <https://doi.org/10.63415/saga.v2i3.225>

Caicedo, I. (s.f.). Diseño Metodológico de la investigación. Universidad del Quindío

Candian. (2026). Gestión de crédito: proceso estructurado para evaluar el riesgo financiero de los clientes. <https://www.sydle.com/es/blog/gestion-de-credito>

Cautullin Chora, C. L. (2023). Análisis de la recuperación de cartera vencida post pandemia: Caso de estudio Indulcasa S.A., 2022 [Trabajo de titulación de licenciatura, Universidad Central del Ecuador]. <https://www.dspace.uce.edu.ec/server/api/core/bitstreams/a8eefd12-9d24-472e-b861-35261ddb80a0/content>

Cedeño-Mero, R. A., López-Chávez, A. M., & Zambrano-Loor, R. M. (2021). Las cuentas por cobrar y el impacto financiero en la empresa. Revista Científica

- Cessio. (2023, septiembre 26). Financiamiento para PYMES en Ecuador: Oportunidades y desafíos. <https://cessiofactoring.ec/financiamiento-para-pymes-en-ecuador-oportunidades-y-desafios/>
- Cisneros Rendón, R. Á. (2024). Procedimiento para la gestión de créditos y cobranza con el fin de promover la liquidez de la compañía Systemworks
- Código de Comercio del Ecuador. (1960). Código de Comercio. Registro Oficial 30, 29 de mayo de 1960.
- Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI). (2010).
- Coll Morales, F. (2024, junio 26). Tipos de fuentes de información: Qué son y cómo clasificarlas. Economipedia. Tipos de fuentes de información - Economipedia
- Constitución de la República del Ecuador. (2008). Constitución de la República del Ecuador. Registro Oficial 449, 20 de octubre de 2008.
- Dávila Rivadeneira, M. B. (2025). La industria textil manufacturera en el Ecuador (2019–2024): Una aproximación analítica sobre los desafíos locales y subregionales [Trabajo de titulación previo a la obtención del título de licenciada en Negocios Internacionales, Pontificia Universidad Católica del Ecuador].
- Díaz, & Flores Enríquez. (2019). Etapas de gestión de cobro: preventiva, administrativa, pre jurídica y judicial.
- Elizalde, G. (2021, junio 9). ¿Qué es un estudio retrospectivo? La Maldita Tesis. La Maldita Tesis - ¿Qué es un estudio retrospectivo?
- Elsevier. (s. f.). Observational study design and types. Elsevier Author Services. Elsevier Author Services - Observational study design and types
- Fong Reynoso, C., Flores Valenzuela, K. E., & Cardoza Campos, L. M. (2017). La

teoría de recursos y capacidades: un análisis bibliométrico [Review of La teoría de recursos y capacidades: un análisis bibliométrico]. Revista Electrónica Nova Scientia 9(19).
<https://www.redalyc.org/pdf/2033/203353519023.pdf>

Gallegos Estrella, A. F. (2024). Análisis de la gestión de crédito y cobranzas de las empresas comerciales dedicadas a la venta de repuestos de línea blanca del Distrito Metropolitano de Quito y su impacto en la composición financiera, año 2022 [Trabajo de titulación de licenciatura, Universidad Politécnica Salesiana]

García, X., Galarza, C., & Grijalva, G. (2019) La gestión de créditos y cobranzas caso empresa “Multillanta Ramírez” Revista de Investigación, Formación y Desarrollo, 7(1), 73-81.
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7299581>

García-Aguilar, J., Galarza-Torres, S., & Altamirano-Salazar, A. (2017). Importancia de la administración eficiente del capital de trabajo en las Pymes. Ciencia UNEMI, 10(23), 30–39. <https://doi.org/10.29076/issn.2528-7737vol10iss23.2017pp30-39p>

Gitman, L. J., y Zutter, C. J. (2012). Principios de administración financiera (12ª ed.). Pearson Educación.
https://gc.scalahed.com/recursos/files/r161r/w24802w/Principios_de_administracion_financiera_12Ed_Gitman.pdf

Granillo Ulcuango, K. D. (2024). Análisis del sistema de recuperación de cartera por mora y su efecto en la rentabilidad, caso de estudio EXOTIC CHIPS EXOTICCHIPS Cía. Ltda., 2022 [Trabajo de titulación de licenciatura, Universidad Central del Ecuador]

<https://www.dspace.uce.edu.ec/server/api/core/bitstreams/716f991c-36da-4248-8bf1-621e8a0e9ddb/content>

Guarderas Alvarado, M. M., & Concha Ramírez, J. (2023). Análisis de las cuentas por cobrar y su incidencia en la rentabilidad de la empresa SERIMTEC S.A., de la ciudad de Guayaquil, año 2022. Polo del Conocimiento, 8(8). <https://doi.org/10.23857/pc.v8i8.5835>

Guarderas y Concha, M. M. (2023). Análisis de las cuentas por cobrar y su incidencia en la rentabilidad de la empresa SERIMTEC S.A., de la ciudad de Guayaquil, año 2022. Nombre de la Revista, volumen(número), xx-xx. DOI o URL

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, M. P. (2014). Metodología de la investigación (6.^a ed.). McGraw-Hill Education.

Hernández Silva, V., Galeana Figueroa, E., Valenzo Jiménez, M. A., & Chávez Lugo, P. (Comps.). (2017). Estudios organizacionales en las ciencias administrativas ante los retos del siglo XXI. Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo. https://www.teczamora.mx/documentos/posgrado_investigacion/articulos/Evaluacion%20de%20las%20C's%20de%20cr%C3%A9dito%20en%20condiciones%20de%20incertidumbre.pdf

Hernández-Sampieri, R., & Mendoza, C. P. (2018). Metodología de la investigación: Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta. McGraw-Hill Education. <https://polodelconocimiento.com/ojs/index.php/es/article/view/9839/pdf>

<https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/28365/4/TTQ1660.pdf>

International Accounting Standards Board (IASB). (2009). Normas Internacionales de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades (NIIF para PYMES). Londres: IASB.

Investopedia.<https://www.investopedia.com/terms/a/accounts-uncollectible.asp>

Jaramillo Aguirre, S. (2016). Relación entre la gestión del capital de trabajo y la rentabilidad en la industria de distribución de químicos en Colombia. *Revista Finanzas y Política Económica*, 8(2), 327–347.
<https://doi.org/10.14718/revfinanzpolitecon.2016.8.2.6>

Kenton, W. (2026, abril 28). ¿Qué son las cuentas incobrables? Ejemplo.

Lara Padilla, K. A., & Valencia Vaca, V. S. (2020). Gestión del crédito y cobranza y su incidencia en los estados financieros de la Cooperativa de ahorro y crédito Ciudad de Quito, período enero-diciembre 2018 [Trabajo de titulación previo a la obtención del título de Ingeniería en Finanzas, Universidad Central del Ecuador].
<https://www.dspace.uce.edu.ec/server/api/core/bitstreams/b86e8c31-1259-467a-80cd-36dd9c7a7c26/content>

Lara Padilla, K. A., & Valencia Vaca, V. S. (2020). Gestión del crédito y cobranza y su incidencia en los estados financieros de la Cooperativa de ahorro y crédito Ciudad de Quito. Universidad Central del Ecuador.

Legiscomex.com. (2014, marzo 12). Textiles y confecciones en Ecuador: Mascarillas de protección y prendas de lana o pelo fino concentraron el 22% de las importaciones. Legiscomex.
<https://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/estudio-textil-confecciones-ecuador-listo.pdf>

Ley de Compañías. (1999). Ley de Compañías. Registro Oficial Suplemento 312, 5 de noviembre de 1999.

Mangia, M. (2018). Análisis de los créditos que se otorgan a las pequeñas y medianas empresas (PYMES) del sector textil del Distrito Metropolitano de Quito

[Trabajo de titulación previo a la obtención del título de Ingeniera Comercial,
Universidad Politécnica Salesiana].

<https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/15944/1/UPS-QT13118.pdf>

Manrique Céspedes, Julio Cesar, Cárdenas Saavedra, Abraham, Delgado Céspedes, Carlos Alberto, & Herrera Cometivos, Jhamely. (2024). Gestión de créditos y rotación del capital de trabajo en pequeñas empresas textiles. Revista InveCom, 4(2), e040263. Epub 02 de agosto de 2024.<https://doi.org/10.5281/zenodo.10714249>

Ministerio de Cultura y Patrimonio. (2024). Complejo Cultural Fábrica Imbabura. Gobierno del Ecuador. <https://www.culturaypatrimonio.gob.ec/>

Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca (MPCEIP). (2025). Informe sectorial textil y confección.

Morales Castro, A., & Morales Castro, J. A. (2014). Crédito y cobranza. Grupo Editorial Patria.

Moran Villafuerte, H. E. (2024). Cuentas por cobrar de la empresa “Dismero” del cantón Babahoyo, durante el período 2022–2023 [Examen complejo de grado, Universidad Técnica de Babahoyo]

Moreno Fernández, J. A. (2014). Contabilidad de la estructura financiera de la empresa (4.^a ed.). Grupo Editorial Patria. https://www.google.com.ec/books/edition/Contabilidad_de_la_Estructura_Financiera/8NXhBAAQBAJ?hl=es&gbpv=1&dq=concepto+de+cuentas+por+cobrar&pg=PA82&printsec=frontcover

MPCEI. (2025). Informe sectorial textil y confección.

Muñoz-Tuárez, G. N., & Mendoza-Saltos, M. F. (2023). Gestión de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la Fundación Centro de Apoyo y

Solidaridad “Alianza”, cantón Portoviejo, año 2020. Digital Publisher CEIT, 8(2), 172–181.

Olvera Solano, H. C., & Morán Piña, O. D. (2024). Impacto del comercio electrónico en las PYMES textiles: Estudio comparativo entre Ecuador y Perú (2021-2023) [Tesis de licenciatura, Universidad Técnica de Machala]. Ortiz, L. (2024, noviembre 6). Hilos de resiliencia: el sector textil de Ecuador ante nuevos desafíos. Revista Gestión. https://revistagestion.primicias.ec/analisis-economia-y-finanzas/hilos-de-resiliencia-el-sector-textil-de-ecuador-ante-nuevos-desafios/?utm_source=copilot.com

Pazmiño Real, D. A. (2011). La cartera vencida y su incidencia en la rentabilidad del Banco Nacional de Fomento sucursal Ambato durante el período comprendido de enero a diciembre del 2009 [Disertación de grado previa a la obtención del título de Ingeniero Comercial con mención en Administración de la Productividad, Pontificia Universidad Católica del Ecuador]. <https://repositorio.puce.edu.ec/server/api/core/bitstreams/26d932db-7cca-4439-8225-1cfc9674adca/content>

Pazo Cruz, E. L., & Zapata Jurado, J. J. G. (2022). La gestión de cobranza y su influencia en la liquidez de las empresas textiles del distrito de La Victoria, año 2019-2020 [Tesis de licenciatura, Universidad de San Martín de Porres]. Repositorio Institucional USMP. <https://hdl.handle.net/20.500.12727/9910>

Penrose, E, (1958) The theory of growth of the firm. Oxford.

Pineda Villegas, J. J. (2020). Análisis del capital de trabajo de las PYMES de producción textil en San Pedro de Pelileo: Caso empresa Heltoon's [Proyecto de investigación de pregrado, Pontificia Universidad Católica del Ecuador] chrome-

extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://repositorio.puce.edu.ec/server/api/core/bitstreams/73a463df-b31d-42e4-a067-728e34df1aa5/content

Quispe, A. M.; Valentín, E. B.; Gutiérrez, A. R.; Mares, J. D. (2020). Serie de Redacción Científica: Estudios Transversales. Revista del Cuerpo Médico HNAAA.  DOI: 10.35434/rcmhnaaa.2020.131.626

Registro Oficial Suplemento 351, 29 de diciembre de 2010.

Reyes Alvarado, A. P., Balcázar Romero, J. A., & Pérez Moncayo, M. M. (2022). Diseño de un modelo de gestión financiera enfocada en PYMES del sector textil [Proyecto de titulación, Escuela Superior Politécnica del Litoral]. <http://www.dspace.espol.edu.ec/handle/123456789/57447>

Rizo Lorenzo, E., Pablos Solís, G. A., & Rizo Lorenzo, E. (2010). La teoría del capital de trabajo y sus técnicas. Contribuciones a la Economía, 8(1). <https://www.eumed.net/ce/2010a/lsl.htm>

Rocha Hidalgo, N. R., Bermeo Moreno, M. G., Pazmiño Rocha, M. J., Tabaré Casquete, T. C., & Vaca Montalvo, T. de J. (2025). Gestión Financiera en la Empresa: Conceptos Básicos y su Aplicación en la Toma de Decisiones. Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar, 9(2), 932-945. https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v9i2.16898

Romero Carazas, R., Bocanegra Montes, J. O., & Ruiz Rodríguez, M. J. (2023). Cuentas por cobrar y liquidez: Un análisis de la industria textil peruana. Journal Business Science, 4(1), 16–27. <https://doi.org/10.56124/jbs.v4i1.0002>
S.A. [Proyecto de investigación previo a la obtención del título de Licenciado en Contabilidad y Auditoría, Universidad Regional Autónoma de los Andes]. <https://dspace.uniandes.edu.ec/bitstream/123456789/18214/1/UA-CYA->

- Salcedo Terán, C. A., Endara Calero, E. E., & Montece Ruiz, K. M. (2026). Calidad del servicio al cliente y gestión de ventas: Un estudio de caso en una pequeña empresa comercial. *LATAM Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales y Humanidades*, 7(1), 285–300. <https://doi.org/10.56712/latam.v7i1.5254>
- Sánchez Acosta, L. P. (2020). Análisis de indicadores de liquidez, solvencia y rentabilidad en MIPYMES del sector textil [Trabajo de titulación, Universidad Técnica de Ambato]. Repositorio institucional
- Servicio de Rentas Internas (SRI). (2004). Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno. Registro Oficial Suplemento 463.
- Sevilla Arias, A. (2025, junio 6). Rentabilidad: Qué es, cálculo, importancia y qué tipos hay. *Economipedia*. Artículo de Economipedia
- Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (SCVS). (2022). Tabla de indicadores. <https://www.supercias.gob.ec>
- Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (SCVS). (2023). Ranking empresarial – Sector C14: Fabricación de prendas de vestir. Quito: SCVS.
- Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. (2012). Resolución No. SCVS-INC-DNCDN-2012-001. Adopción obligatoria de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) para PYMES en Ecuador.
- Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. (2021). Tabla de indicadores financieros. <https://share.google/hFfGm0uxgkSjMbGTQ>
- Universidad Europea – artículo original
- Universidad Europea. (2025, noviembre 24). ¿Qué es gestión financiera?
- Villalba Suárez, C. S., Verdezoto Jácome, D. J., Oña Sinchiguano, B. E., & Reyes Armas, R. A. (2024). Resiliencia financiera en tiempos de crisis del sector textil

ecuatoriano: Un estudio de liquidez y rentabilidad entre los años 2016-2022.

Runas. Revista de Educación y Cultura, 5(9), e240173.

<https://doi.org/10.46652/runas.v5i9.173>

Villalba, J., Pérez, L., & Gómez, A. (2024). Gestión financiera y administración de cuentas por cobrar en PYMES textiles. Revista de Finanzas Empresariales.

Wernerfelt, B (1984). A resource-based view of the firm. Strategic management journal, 5, 272-280.

Yumiguano Rubio, D. A., & Andrade Herrera, C. J. (2022). Factores que incidieron en la exportación de textiles durante la pandemia Covid-19, periodo 2020-2021 [Disertación previa a la obtención del título de Economista, Pontificia Universidad Católica del Ecuador].

Apéndices

Apéndice A

Entrevista a Gerente o Propietario Perfil del entrevistado

- Propietario de empresa textil
- Con al menos 5 años de experiencia en el sector
- antigüedad de empresa: 10 años
- Entrevista 1) Para gerente - Políticas y decisión

Objetivo: Analizar política de crédito y percepción de impacto en rentabilidad

¿Cómo gestiona la empresa la política de crédito para otorgar y controlar los créditos a sus clientes?

La empresa trabaja principalmente con cadenas comerciales, quienes establecen las políticas de crédito dentro de la relación comercial. Razón por la que la empresa debe adaptarse a los plazos establecidos por estos clientes.

¿Cómo se definen los plazos de crédito que se otorgan a los clientes?

¿Qué factores analiza la empresa para definir el monto de crédito asignado al cliente?

Las condiciones principalmente las establece las cadenas comerciales. El monto de crédito depende del volumen de pedidos, la relación comercial y las condiciones acordadas con cada cliente.

¿Cómo considera que las políticas de crédito influyen en la rentabilidad de la empresa?

Considero que, si influyen en la rentabilidad, aunque permiten mantener relaciones comerciales y asegurar ventas, pero cuando los plazos prolongados de pago retrasan la recuperación de las facturas. Mientras se espera recuperar los cobros, debemos seguir cubriendo los costos, gastos y demás obligaciones de empresa por los que debemos cuidar la disponibilidad de recursos.

¿El plazo de pago otorgado a los clientes es un factor determinante para ganar y mantener relaciones comerciales?

Si, el plazo de pago es importante para mantener relaciones comerciales, especialmente con clientes grandes. La empresa debe adaptarse a las condiciones que estos clientes establecen para conservar los contratos y mantener el flujo constante de pedidos. Además de tener productos de calidad y entregas oportunas. ¿Con que frecuencia la empresa ha recurrido a financiamiento externo para cubrir necesidades de capital de trabajo?

Se recurre a ingreso de capital propio o préstamo en meses de bajas ventas.

Apéndice B

Entrevista a Gerente o Propietario Perfil del entrevistado

- Propietario de empresa
- Con al menos 5 años de experiencia en el sector
- antigüedad de empresa: 8 años
- Entrevista 1) Para gerente - Políticas y decisión

Objetivo: Analizar política de crédito y percepción de impacto en rentabilidad

¿Cómo gestiona la empresa la política de crédito para otorgar y controlar los créditos a sus clientes?

La empresa mantiene acuerdos comerciales entre ambas partes. El control se realiza mediante el seguimiento de facturas emitidas y de las fechas previstas para su pago.

¿Cómo se definen los plazos de crédito que se otorgan a los clientes?

¿Qué factores analiza la empresa para definir el monto de crédito asignado al cliente?

El plazo de crédito se establece mediante un acuerdo comercial con el cliente y nosotros nos ajustamos a las condiciones de pago acordadas.

En cuanto al monto, depende principalmente del volumen de pedidos necesariamente no se tiene un límite de crédito establecido, porque existe el temor de poner restricciones y que esto pueda ocasionar que el cliente reduzca o deje de realizar pedidos.

¿Cómo considera que las políticas de crédito influyen en la rentabilidad de la empresa?

Las condiciones de crédito influyen en la rentabilidad, permiten generar ingresos, aunque el dinero no se recupera inmediatamente tenemos la confianza que las facturas serán recuperadas en el plazo acordado

¿El plazo de pago otorgado a los clientes es un factor determinante para ganar y mantener relaciones comerciales?

Sí, es importante porque queremos mantener la relación comercial.

Tenemos confianza que los clientes pagan en el plazo acordado.

¿Con que frecuencia la empresa ha recurrido a financiamiento externo para cubrir necesidades de capital de trabajo?

No recurrimos constantemente a financiamiento externo, Sin embargo, cuando las ventas o la recuperación de cartera es baja recurrimos a créditos.

Apéndice C

Entrevista a Gerente o Propietario Perfil del entrevistado

- Propietario de empresa
- Con al menos 5 años de experiencia en el sector
- antigüedad de empresa: 6 años
- Entrevista 1) Para gerente - Políticas y decisión

Objetivo: Analizar política de crédito y percepción de impacto en rentabilidad

¿Cómo gestiona la empresa la política de crédito para otorgar y controlar los créditos a sus clientes?

Nosotros tenemos acuerdos comerciales con empresas, donde llegamos a acuerdos comerciales, la recuperación del pago de las facturas revisamos las fechas de vencimiento. Adicional tenemos un local comercial donde los clientes pagan al contado, tarjetas de crédito.

¿Cómo se definen los plazos de crédito que se otorgan a los clientes?

¿Qué factores analiza la empresa para definir el monto de crédito asignado al cliente?

Con las empresas, el plazo de crédito se define por acuerdos comerciales, en el local las ventas son de pago inmediato ya sea en efectivo o tarjetas de crédito.

¿Cómo considera que las políticas de crédito influyen en la rentabilidad de la empresa?

Las ventas a crédito permiten generar ingresos altos y en algunos casos fijos. Las ventas en efectivo o con tarjetas, ayuda a tener dinero disponible para cubrir las necesidades a corto plazo

¿El plazo de pago otorgado a los clientes es un factor determinante para ganar y mantener relaciones comerciales?

Sí, es importante porque se mantiene relaciones con clientes conocidos que cumplen con las condiciones de crédito. Debido a que la empresa tiene una producción más limitada y especializada, en productos, nos ha

permitido mantener clientes pequeños que realizan compras de manera recurrente.

¿Con que frecuencia la empresa ha recurrido a financiamiento externo para cubrir necesidades de capital de trabajo?

Se hace cuando las ventas bajan. En ese caso buscamos financiamiento. Para evitar esto se ha fomentado las ventas al contado y con tarjetas de crédito.

Entrevista a Contador Perfil del entrevistado

- Profesional con título de Contador Público Autorizado
- Experiencia laboral más de 10 años de experiencia en áreas de contabilidad, análisis financiero.
- Contadora 11 años de experiencia
- Entrevista 2) Para contador - Registros y morosidad

Objetivo: Analizar indicadores de recuperación de cartera y su registro contable

¿Qué información financiera utiliza para evaluar el comportamiento de las cuentas por cobrar de la empresa?

Se revisa principalmente el reporte de cuentas por cobrar, las facturas pendientes y las fechas de vencimiento.

¿La empresa controla los saldos pendientes de los clientes y los días de atrasos en sus pagos? ¿Cómo utiliza esta información?

Se controla semanalmente las facturas por vencer en la fecha de consulta.

Con esta información se realiza un presupuesto de pagos.

¿Qué indicadores financieros considera importantes para medir la eficiencia en la recuperación de cartera?

-Tasa de morosidad

-Cartera vencida

¿Qué procedimiento contable se aplica cuando un cliente presenta retrasos en sus pagos?

Se comunica al vendedor ya que él tiene contacto directo con la empresa

¿Qué controles internos existen para evitar errores o riesgos en el manejo de cuentas por cobrar?

Revisión de tarjetas de clientes las facturas, retenciones pagos para ver si los saldos son los correctos

¿Qué documentación respalda las cuentas por cobrar registradas en la empresa?

Facturas emitidas

¿Cómo afecta a la empresa una cartera con altos niveles de morosidad?

El no contar con los recursos necesarios para cumplir con las obligaciones

¿La empresa ha tenido que cambiar sus decisiones financieras por problemas de cobro a los clientes?

Si, se retrasan los pagos a proveedores

¿Considera que un buen manejo de las cuentas por cobrar ayuda a mejorar la rentabilidad de la empresa?

Si, mejora la rentabilidad ya que se cumple con las obligaciones adquiridas pagos proveedores, impuestos y empleados

Apéndice E

Entrevista a Contador Perfil del entrevistado

- Profesional con título de Contador Público Autorizado
- Experiencia laboral más de 10 años de experiencia en áreas de contabilidad, análisis financiero.
- Contadora 13 años de experiencia
- Entrevista 2) Para contador - Registros y morosidad

Objetivo: Analizar indicadores de recuperación de cartera y su registro contable

¿Qué información financiera utiliza para evaluar el comportamiento de las cuentas por cobrar de la empresa?

Se saca un informe del sistema de cuentas por cobrar, se revisa las facturas pendientes y las fechas de vencimiento.

¿La empresa controla los saldos pendientes de los clientes y los días de atrasos en sus pagos? ¿Cómo utiliza esta información?

Se controla con el informe de cuentas por cobrar y estado de cuenta del banco para revisar si ya se realizó el pago.

¿Qué indicadores financieros considera importantes para medir la eficiencia en la recuperación de cartera?

-Periodo Promedio de Cobro

¿Qué procedimiento contable se aplica cuando un cliente presenta retrasos en sus pagos?

Se llama al cliente para confirmar fecha de pago.

¿Qué controles internos existen para evitar errores o riesgos en el manejo de cuentas por cobrar?

Revisión de mayores de cuentas por cobrar, las facturas, retenciones, pagos, devoluciones. Se revisa con el vendedor que saldo tiene el en su reporte en base a esto se hace pago de comisiones en ventas.

¿Qué documentación respalda las cuentas por cobrar registradas en la empresa?

Facturas emitidas

¿Cómo afecta a la empresa una cartera con altos niveles de morosidad?

Afecta en la falta de disponible para cumplir obligaciones con proveedores y trabajadores.

¿La empresa ha tenido que cambiar sus decisiones financieras por problemas de cobro a los clientes?

Si, ha tenido que solicitar préstamo

¿Considera que un buen manejo de las cuentas por cobrar ayuda a mejorar la rentabilidad de la empresa?

Si, ayuda en el cumplimiento de las obligaciones, adquirir equipos.

Apéndice F

Entrevista a Contador Perfil del entrevistado

- Profesional con título de Contador Público Autorizado
- Experiencia laboral más de 10 años de experiencia en áreas de contabilidad, análisis financiero.
- Contadora 10 años de experiencia
- Entrevista 2) Para contador - Registros y morosidad

Objetivo: Analizar indicadores de recuperación de cartera y su registro contable

¿Qué información financiera utiliza para evaluar el comportamiento de las cuentas por cobrar de la empresa?

La información que se revisa es un reporte de cuentas por cobrar en donde se determina los días de vencimiento

¿La empresa controla los saldos pendientes de los clientes y los días de atrasos en sus pagos? ¿Cómo utiliza esta información?

Se revisa cada semana los posibles ingresos de las cuentas por cobrar

¿Qué indicadores financieros considera importantes para medir la eficiencia en la recuperación de cartera?

- Tasa de morosidad
- Cartera vencida

¿Qué procedimiento contable se aplica cuando un cliente presenta retrasos en sus pagos?

Llamadas por teléfono al personal del cliente para confirmar la fecha de pago.

¿Qué controles internos existen para evitar errores o riesgos en el manejo de cuentas por cobrar?

Emisión de estados de cuenta por cliente los saldos, las facturas, retenciones, pagos, devoluciones.

¿Qué documentación respalda las cuentas por cobrar registradas en la empresa?

Facturas emitidas

¿Cómo afecta a la empresa una cartera con altos niveles de morosidad?

Afecta en la disponibilidad de recursos para realizar pagos aumento de trabajo para estar cobrando a los clientes.

¿La empresa ha tenido que cambiar sus decisiones financieras por problemas de cobro a los clientes?

Si, ha tenido que realizar prestamos

¿Considera que un buen manejo de las cuentas por cobrar ayuda a mejorar la rentabilidad de la empresa?

Si, ayuda en tener un buen flujo de efectivo. A estar al día con las obligaciones fiscales, proveedores, empleados.

Apéndice G

Cartas de validación del Experto Metodológico

Guayaquil, 9 de julio del 2026

CARTA DE VALIDACIÓN A QUIEN INTERESE

Yo, Ec. Mercedes Baño Hifóng, PhD, en calidad de experta he revisado las preguntas de las entrevistas a profundidad dirigida a los contadores o cargos superiores del área contable financiera de las *pequeñas y medianas empresas (PYMES) del sector textil de confección de la ciudad de Quito y Expertos financieros*, que fue diseñado por la estudiante de Grado de la Carrera de Licenciatura en Contabilidad y Auditoría, Verónica Patricia Chicaiza Acevedo, cuyo tema de investigación *Propuesta Metodológica para Incidencia de la recuperación de la cartera en la rentabilidad de PYMES del sector de la confección textil en Quito, año 2024*, la cual corroboro que las mismas tienen validez para ser aplicadas al grupo objetivo establecido, llegando a la conclusión que las preguntas estipuladas por las estudiantes que sustentará la tesis son: Pertinentes, claras y coherentes.

Atentamente

MARÍA
MERCEDES
BAÑO HIFONG

Firmado
digitalmente por
MARÍA MERCEDES
BAÑO HIFONG

Ec. Mercedes Baño Hifóng, PhD

Coordinadora Funcional Vicerrectorado de Investigación y Posgrado UCSG



**Presidencia
de la República
del Ecuador**



**Plan Nacional
de Ciencia, Tecnología,
Innovación y Saberes**



SENESCYT

Secretaría Nacional de Educación Superior,
Ciencia, Tecnología e Innovación

DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, **Chicaiza Acevedo, Verónica Patricia** con C.C: 1711521292 autora del trabajo de titulación: **Análisis de la recuperación de cartera en el capital de trabajo sector textil de Quito, 2024**, previo a la obtención del título de Licenciada en Contabilidad y Auditoría, en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, a los 02 días del mes de septiembre del año 2026

LA AUTORA



**Veronica Patricia
Chicaiza Acevedo**



f. _____

Chicaiza Acevedo, Verónica Patricia
C.C: 1711521292



REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA
FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN

TÍTULO Y SUBTÍTULO:	Análisis de la recuperación de cartera en el capital de trabajo sector textil de Quito, 2024.		
AUTOR(ES)	Chicaiza Acevedo, Verónica Patricia		
REVISOR(ES)/TUTOR(ES)	Econ. Baño Hifong, María Mercedes, Ph.D		
INSTITUCIÓN:	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
FACULTAD:	Facultad de Economía y Empresa		
CARRERA:	Contabilidad y Auditoría		
TÍTULO OBTENIDO:	Licenciada en Contabilidad y Auditoría		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	02 de septiembre del 2026	No. DE PÁGINAS:	78
ÁREAS TEMÁTICAS:	Contabilidad, Finanzas, Gestión de Cartera		
PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:	PYMES, cartera vencida, rentabilidad, recuperación, gestión, liquidez		

RESUMEN/ABSTRACT (150-250 palabras):

La presente investigación analiza la recuperación de la cartera en relación con la rentabilidad de las PYMES del sector textil en Quito durante el año 2024. El estudio tuvo como propósito determinar como la gestión de las cuentas por cobrar influye en la disponibilidad de recursos financieros, el capital de trabajo y la rentabilidad de las empresas. La investigación se desarrolló mediante un enfoque mixto, complementando con el análisis de la información financiera y entrevistas a representantes, gerentes y contadores del sector. Los resultados evidenciaron que la recuperación de las cuentas por cobrar constituye el principal factor asociado al impacto de la cartera sobre la rentabilidad, debido que los periodos prolongados de cobro limitan las disponibilidades de efectivo y pueden comprometer el capital de trabajo y el cumplimiento de las obligaciones corrientes. Asimismo, se identifican que los altos plazos de créditos establecidos principalmente por grandes clientes generan presión sobre la liquidez de las PYMES. Sin embargo, una adecuada recuperación de cartera no garantiza por si sola una mayor rentabilidad, debido a la influencia de los costos y precios de venta. Se concluye que fortalecer las políticas de crédito, cobranza y seguimiento de cartera contribuye a mejorar la liquidez, el capital de trabajo y las condiciones para alcanzar una mayor rentabilidad.

ADJUNTO PDF:	☒ SI	NO ☐
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: +593964206431	E-mail: veronica.chicaiza@cu.ucsg.edu.ec
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN (COORDINADOR DEL PROCESO UTE):	Nombre: Bernabé Argandoña, Lorena Carolina	
	Teléfono: +593-4- 3804600 ext.1635	
	E-mail: lorena.bernabe@cu.ucsg.edu.ec	

SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA

Nº. DE REGISTRO (en base a datos):	
Nº. DE CLASIFICACIÓN:	
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):	