

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR - MATRIZ

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

PLAN DE TRABAJO DE TITULACIÓN DE GRADO PREVIO A LA
OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERÍA COMERCIAL CON
MENCIÓN EN FINANZAS

“EL FACTORING COMO INSTRUMENTO DE LIQUIDEZ PARA LA
EMPRESA SIGLO BPO CIA. LTDA. Y ANÁLISIS DEL IMPACTO
ECONÓMICO Y FINANCIERO”

PABLO JHOFFRE BOLAÑOS FERNÁNDEZ

DIRECTOR: MBA. DIEGO SERRANO MACHADO

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN: ADMINISTRACIÓN EFICIENTE Y
EFICAZ DE LAS ORGANIZACIONES PARA LA COMPETITIVIDAD
SOSTENIBLE LOCAL Y GLOBAL

QUITO, SEPTIEMBRE 2022

DIRECTOR: MBA. Diego Serrano Machado

INFORMANTE: Mgtr. José Chicaiza

INFORMANTE: Mgtr. Galo Sánchez

DEDICATORIA

A mis amados padres, por ser mi ejemplo, guía y pilar fundamental de mi vida.

A mis adorados hijos por ser mi fortaleza y apoyo incondicional para seguir adelante.

AGRADECIMIENTO

A mis padres que con su apoyo constante han sabido forjar mi camino y contribuido para llegar a ser la persona que soy, gracias por su confianza y amor.

A mi hermano Diego por su apoyo incondicional en todas las etapas mi vida.

A mi apreciado Director, MBA Diego Serrano Machado por su arduo apoyo, ayuda y adecuada guía proporcionada durante el proceso del presente trabajo.

INDICE

INTRODUCCIÓN	- 1 -
1. SITUACIÓN ECONÓMICA ACTUAL DEL PAÍS	- 2 -
1.1. Entorno económico - social del país	- 2 -
1.1.1. PIB. - 2 -	
1.1.2. Tasa de Interés.....	- 4 -
1.1.3. Tasa de Interés Activa	- 5 -
1.1.4. Tasa de Interés Pasiva.	- 6 -
1.1.5. Desempleo	- 7 -
1.1.6. Riesgo País	- 9 -
1.1.7. Pobreza	- 10 -
1.2. Entorno financiero y no financiero	- 11 -
1.2.1. Formas de Financiamiento para empresas	- 11 -
1.3. Entorno político	- 11 -
1.3.1. Situación actual	- 11 -
1.3.2. Políticas aplicadas a la producción nacional	- 13 -
2. FACTORING COMO INSTRUMENTO DE FINANCIAMIENTO EN LA EMPRESA	- 14 -
2.1. Origen del Factoring como Instrumento de Financiamiento	- 14 -
2.2. Principios del Factoring.....	- 14 -
2.3. Tipos de Factoring	- 16 -
2.4. Ventajas y riesgos de la implementación de un Modelo de Factoring como Instrumento de Financiamiento.	- 18 -
3. LA EMPRESA SIGLO BPO CÍA. LTDA.....	- 20 -
3.1. Introducción	- 20 -
3.2. Misión.....	- 20 -
3.3. Visión.....	- 20 -
3.4. Objetivo general.....	- 20 -
3.5. Filosofía	- 21 -
3.6. Planificacipon Estratégica	- 21 -
3.6.1. Análisis FODA.....	- 23 -
3.6.2. Objetivo Específico	- 23 -
3.6.3. Plan de Acción	- 23 -

3.6.4. Medición del Proceso	- 21 -
3.7. Análisis interno	- 23 -
3.7.1. Estructura Organizacional	- 23 -
3.7.2. Recursos financieros	- 23 -
3.7.3. Infraestructura	- 24 -
3.7.4. Recursos técnicos	- 24 -
3.7.5. Recursos humanos.....	- 24 -
3.8. Estado de Situación Financiera y Estado de Resultados de la Empresa Siglo BPO CIA. LTDA. S.A.....	- 25 -
3.9. Análisis de Indicadores Financieros de la Empresa Siglo BPO CIA. LTDA. S.A....	- 28 -
3.10.Composición de Cartera Años 2018 y 2019.....	- 35 -
3.11.Análisis de Cartera Vencida 2018 y 2019	- 37 -
4. PROPUESTA Y APLICACIÓN DE UN MODELO DE FACTORING COMO INSTRUMENTO DE FINANCIAMIENTO PARA LA EMPRESA SIGLO BPO CIA. LTDA. S.A.....	- 40 -
4.1. Problemática	- 40 -
4.2. Proceso de Factoring en Siglo BPO CIA. LTDA. S.A.....	- 40 -
4.3. Contrato de Factoring para Siglo BPO CIA. LTDA. S.A.	- 42 -
4.4. Análisis Financiero de Implementación de Factoring.	- 42 -
4.5. Análisis Comparativo de Implementación de Factoring	- 46 -
5. CONCLUSIONES Y RECOMEDACIONES	- 49 -
5.1. Conclusiones.....	- 49 -
5.2. Recomendaciones	- 50 -
BIBLIOGRAFÍA	- 51 -

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Indicador Económico PIB	- 2 -
Figura 2. Indicadores de Pobreza Nacional	- 10 -
Figura 3. Análisis FODA	- 10 -
Figura 4. Organigrama empresa Siglo BPO CIA. LTDA.	- 23 -
Figura 5. Cartera Total y Vencida 2018	- 37 -
Figura 6. Cartera Total y Vencida 2019	- 37 -
Figura 7. Porcentaje de Cartera Vencida 2018	- 38 -
Figura 8. Porcentaje de Cartera Vencida 2019	- 38 -
Figura 9. Flujo del Proceso de Factoring	- 42 -

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Variables del PIB	- 3 -
Tabla 2. Factores que contribuyen al PIB	- 4 -
Tabla 3. Tasa de Interés Activa	- 5 -
Tabla 4. Tasa de Interés Pasiva	- 6 -
Tabla 5. Tasa de Desempleo	- 7 -
Tabla 6. Riesgo País	- 9 -
Tabla 7. Plan de Acción	- 9 -
Tabla 8. Estado de Situación Financiera	- 25 -
Tabla 9. Estado de Resultados	- 27 -
Tabla 10. Capital de Trabajo Año 2019	- 28 -
Tabla 11. Razón de Liquidez o Circulante Año 2019	- 28 -
Tabla 12. Prueba Ácida Año 2019	- 29 -
Tabla 13. Solidez Año 2019	- 29 -
Tabla 14. Endeudamiento Año 2019	- 29 -
Tabla 15. Endeudamiento de Socios Año 2019	- 30 -
Tabla 16. Margen Neto Año 2019	- 30 -
Tabla 17. Rentabilidad del Patrimonio Año 2019	- 30 -
Tabla 18. Rentabilidad de los Activos Año 2019	- 31 -
Tabla 19. Capital de Trabajo Año 2018	- 31 -
Tabla 20. Razón de Liquidez o Circulante Año 2018	- 32 -
Tabla 21. Prueba Ácida Año 2018	- 32 -
Tabla 22. Solidez Año 2018	- 32 -
Tabla 23. Endeudamiento Año 2018	- 33 -
Tabla 24. Endeudamiento de Socios Año 2018	- 33 -
Tabla 25. Margen Neto Año 2018	- 33 -
Tabla 26. Rentabilidad del Patrimonio Año 2018	- 34 -
Tabla 27. Rentabilidad de los Activos Año 2019	- 34 -
Tabla 28. Comparativo de Indicadores 2019 – 2018	- 34 -
Tabla 29. Composición Cartera Año 2018	- 35 -
Tabla 30. Composición Cartera Año 2019	- 36 -
Tabla 31. Composición de Ventas Año 2020	- 43 -
Tabla 32. Composición de Ventas Año 2021	- 44 -

Tabla 33. Compra de Cartera Enero 2020	- 45 -
Tabla 34. Cartera Acumulada Modelo Tradicional y Cartera con Factoring 2019 ...	- 46 -
Tabla 35. Cartera Acumulada Modelo Tradicional y Cartera con Factoring 2020 ...	- 46 -
Tabla 36. Comparativo de Ingresos Mensuales e Ingresos con Factoring 2019.....	- 47 -
Tabla 37. Comparativo de Ingresos Mensuales e Ingresos con Factoring 2020.....	- 48 -

GLOSARIO

- **Cartera de Crédito:** Es el conjunto de documentos que amparan los activos financieros o las operaciones de financiamiento hacia un tercero y que el tenedor de dicho (s) documento (s) o cartera se reserva el derecho de hacer valer las obligaciones estipuladas en su texto.
- **Cuentas por cobrar:** Representan derechos exigibles que tiene una empresa por las mercancías vendidas a crédito, servicios prestados, comisión de préstamos o cualquier otro concepto análogo.
- **Eficacia:** Es la actuación para cumplir los objetivos previstos. Es la manifestación administrativa de la eficiencia, por lo cual también se conoce como eficiencia directiva.
- **Eficiencia:** Significa utilización de los recursos de la sociedad de la manera más eficaz posible para satisfacer las necesidades y los deseos de los individuos.
- **Flujo de Efectivo:** Se conoce como flujo de efectivo (o cash flow, en inglés) al estado de cuenta que refleja cuánto efectivo conserva alguien después de los gastos, los intereses y el pago al capital. La expresión que en el ámbito de la Contabilidad se conoce como estado de flujo de efectivo, por lo tanto, es un parámetro de tipo contable que ofrece información en relación a los movimientos que se han realizado en un determinado periodo de dinero o cualquiera de sus equivalentes.
- **Factoring:** El factoring es un instrumento de financiación a corto plazo, destinado a todo tipo de empresas, que paralelamente al servicio de carácter financiero desarrolla otros de gestión, administración y garantía por la insolvencia de los deudores de los créditos cedidos.

Entre los servicios prestados hay que destacar fundamentalmente la gestión de cobro, la administración de la cartera a cobrar, el análisis de los deudores y, en su caso, la cobertura de insolvencia

- **Liquidez:** En economía, la liquidez es una cualidad de los activos para ser convertidos en dinero efectivo de forma inmediata, sin disminuir su valor. Por

definición, el dinero es el activo con mayor liquidez, al igual que los depósitos en bancos.

- **Servicio Financiero:** Los servicios financieros son los servicios proporcionados por la industria financiera, que abarca un amplio rango de organismos que gestionan los fondos, incluidas las cooperativas de crédito, bancos, compañías de tarjetas de crédito, compañías de seguros, compañías de financiación al consumo, brokers de bolsa, fondos de inversión y muchas otras.

RESUMEN EJECUTIVO

Siglo BPO Ecuador Cia. Ltda. es una empresa nacional dedicada a la prestación de servicios para empresas comerciales, petroleras, de telecomunicaciones, de servicios, entre otras actividades económicas; proporcionando alternativas para trasladar los costos de varios procesos de estas empresas y así reducir el costo operativo en cada una de ellas; cuenta con un personal capacitado que ayuda a varias empresas a desarrollar temas de procesos, planificación estratégica, outsourcing contable, outsourcing de nómina, headhunting , implementación SAP y otros.

En nuestro mercado actual, las empresas buscan alternativas para mejorar su liquidez, existen líneas de crédito otorgadas por Instituciones Financieras tanto de la Superintendencia de Bancos, como de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, préstamos sobre bienes inmuebles hipotecados o créditos directos con proveedores como fuentes de liquidez permanente.

El objetivo esencial de este plan de disertación es presentar y evaluar la implementación de un modelo de Factoring para las facturas o cuentas por cobrar emitidas con pagares de la empresa Siglo BPO Ecuador Cía. Ltda. Al ser este proyecto uno carente de una inversión inicial, servirá como una herramienta de liquidez para la empresa y un modelo para seguir de empresas similares o proveedoras de servicios.

Se ha determinado que la empresa tiene un período de recuperación de su cartera, entre 60 y 75 días, y en ciertos casos es un tiempo insuficiente para las empresas deudoras, por su flujo de efectivo y cumplimiento demás obligaciones, esto genera que Siglo BPO tenga su liquidez suficiente en muchos meses para cubrir sus costos operativos y debe recurrir a líneas de crédito a corto plazo para el cumplimiento de sus obligaciones.

A través de este plan de disertación, se propone generar una forma de financiamiento alternativa como es el Factoring, con una empresa dedicada exclusivamente a este giro de negocio, se pretende trasladar dos documentos generados como cuentas por cobrar y facturas a la empresa de Factoring, y que esta se encargue de su recuperación, los clientes por su parte tendrán un período más amplio para el pago de sus facturas y Siglo BPO Ecuador Cia. Ltda., recibirá el pago de sus Cuentas por Cobrar al inicio de la operación con una tasa de descuento de acuerdo con el tiempo establecido para esta negociación.

Con esta alternativa se pretende generar liquidez a la Siglo BPO, reducir la cartera vencida generada al otorgar financiamiento directo y proporcionar a los clientes de Siglo BPO Ecuador Cia. Ltda., plazos más accesibles para el pago de los servicios profesionales brindados.

INTRODUCCIÓN

Dentro de una empresa de prestación de servicios, la recuperación de la cartera es primordial para el desarrollo normal de sus actividades, ya que esto conlleva que esta tenga liquidez para el cumplimiento del pago de sus obligaciones como, pago de sueldos, pagos de préstamos a instituciones financieras, costos operativos fijos, impuestos, entre otros.

Las instituciones financieras, brindan constantemente fuentes de financiamiento a acorto plazo a las empresas, para que puedan continuar con sus actividades económicas y aumentar la liquidez dentro de sus operaciones.

El Factoring es una herramienta de financiamiento a corto plazo que permite a empresas ceder sus cuentas por cobrar y generar recursos líquidos, actualmente existen Instituciones Financieras Públicas y Privadas, y empresas constituidas legalmente bajo la Superintendencia de Compañías, especializadas en brindar el servicio

Esta herramienta tiene un contrato contractual, entre las partes involucradas, en este caso, la Empresa que brinda servicios de Factoring y la que solicita sus servicios, tomando en cuenta que la recuperación de la cartera es responsabilidad de la empresa de Factoring, quien a su vez corre un riesgo en la compra de cartera de Siglo BPO CIA. LTDA.

En el país esta práctica no es ha sido muy explotada, en este último año el BNF, ofrece este servicio al igual de las Instrucciones Financieras y Compañías de Factoring, por ende algunas empresas han tomado esta herramienta de financiamiento como una alternativa de liquidez.

Será de mucha utilidad para la Siglo BPO CIA. LTDA., el adoptar esta herramienta, ya que le permitirá mantener liquidez en su empresa, continuar con la operatividad normal, ofrecer a sus clientes una alternativa de pago más atractiva dentro del mercado y a futuro posicionarse al tener atractivas formas de financiamiento.

1. SITUACIÓN ECONÓMICA ACTUAL DEL PAÍS

1.1. Entorno económico - social del país

1.1.1. PIB.

En los últimos años la economía ecuatoriana ha mantenido su tendencia creciente en cuanto a este indicador y esto se debe principalmente al incremento de la inversión pública, el precio elevado del petróleo y el impulso de la inversión nacional, pero en el último año este indicador se ha mantenido casi estable a pesar de la caída del petróleo y la dependencia a este.

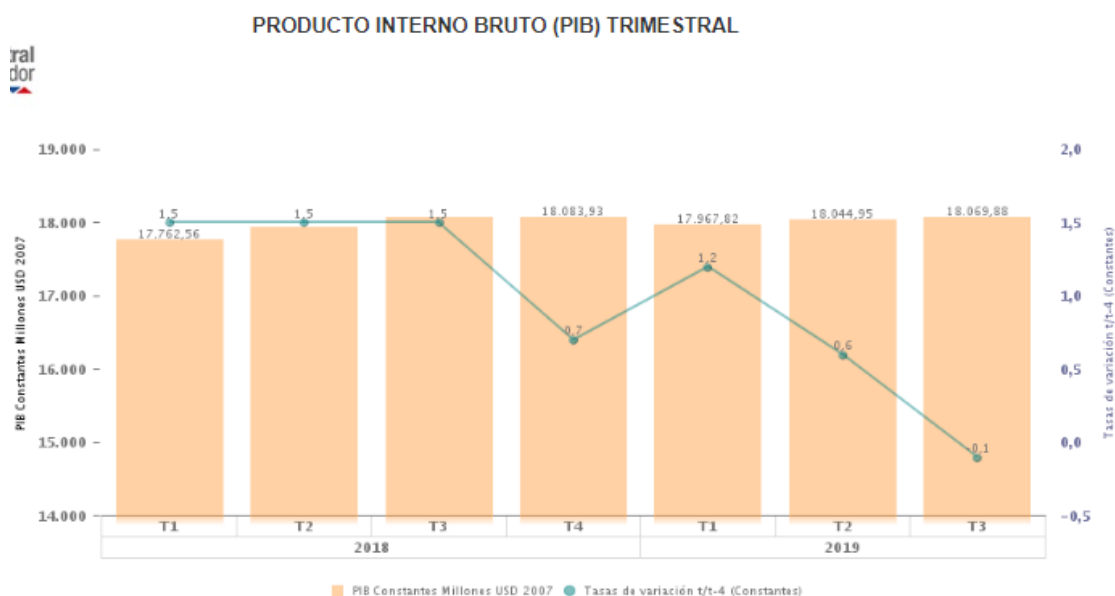


Figura 1. Indicador Económico PIB

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Pablo Bolaños F.

Según el reporte del Banco Central del Ecuador en el primer trimestre, los rubros que contribuyeron a la variación económica del PIB con relación al año anterior son Gasto de Consumo Final del Hogar, Exportaciones, Importaciones y Gasto Gubernamental.

Tabla 1. Variables del PIB

Año	Trimestre	PIB TRIMESTRAL Miles de dólares (Corrientes)	PIB TRIMESTRAL Miles de dólares de 2007 (Constantes)	TASAS DE VARIACIÓN t/t-4 (Constantes)	TASAS DE VARIACIÓN t/t-1 (Constantes)
2017	T1	26.000.261	17.497.935	1.7	0.2
	T2	25.993.550	17.985.958	2.1	1.1
	T3	25.990.907	17.319.405	2.9	0.8
	T4	28.341.144	17.952.383	2.8	0.7
2018	T1	26.510.812	17.792.564	1.5	-1.1
	T2	28.761.827	17.943.194	1.5	1
	T3	27.078.404	18.030.828	1.5	0.8
	T4	27.211.165	18.033.933	0.7	0
2019	T1	26.938.768	17.997.818	1.2	-0.6
	T2	27.194.088	18.044.049	0.6	0.4
	T3	27.140.121	18.099.876	-0.1	0.1

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Pablo Bolaños F.

De acuerdo con el siguiente gráfico, se muestra que las actividades económicas que contribuyeron en positivo la variación del PIB son:

- Enseñanza y Servicios Sociales de Salud
- Agricultura
- Actividades Profesionales
- Manufactura (sin refinación de petróleo)
- Transporte
- Acuicultura y pesca de camarón
- Actividades de Servicios Financieros

Tabla 2. Factores que contribuyen al PIB

INDUSTRIA / PERÍODO	2018				2019		
	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3
Agricultura	1.413.785	1.381.186	1.366.476	1.366.307	1.393.042	1.381.881	1.381.112
Acuicultura y pesca de camarón	200.566	201.055	202.366	210.752	216.557	230.383	228.215
Pesca (excepto camarón)	108.472	114.906	114.688	113.114	116.223	119.329	122.188
Petróleo y mina	1.540.581	1.546.777	1.590.233	1.581.110	1.589.024	1.607.141	1.645.342
Refinación de Petróleo	160.965	159.595	174.837	156.829	137.439	116.994	123.895
Manufactura (excepto refinación de petróleo)	2.078.652	2.092.999	2.096.726	2.098.890	2.097.398	2.115.632	2.131.832
Suministro de electricidad y Agua	516.112	514.067	514.060	498.388	540.127	549.100	521.866
Construcción	1.565.406	1.574.345	1.553.522	1.501.173	1.474.691	1.470.602	1.475.812
Comercio	1.852.113	1.836.453	1.843.934	1.839.946	1.819.253	1.817.602	1.820.165
Alojamiento y servicio de comida	319.314	325.295	331.607	331.445	332.941	334.922	339.146
Transporte	1.289.004	1.302.256	1.307.643	1.324.868	1.283.998	1.312.907	1.321.053
Correo y Comunicaciones	622.359	645.359	650.646	652.188	642.418	648.355	654.807
Actividades de servicios financieros	577.010	601.447	613.985	623.886	621.468	631.163	641.497
Actividades profesionales, técnicas y administrativas	1.081.326	1.116.599	1.137.748	1.147.239	1.151.914	1.158.458	1.169.361
Enseñanza Servicios sociales y de salud	1.555.671	1.606.599	1.624.457	1.662.759	1.630.208	1.650.686	1.616.788
Administración Pública, defensa; planes de seguridad social obligatoria	1.166.014	1.175.699	1.158.027	1.168.489	1.120.246	1.121.503	1.097.619
Servicio doméstico	53.431	53.056	52.867	52.674	52.013	51.834	51.002
Otros servicios	1.070.843	1.107.960	1.140.857	1.148.510	1.143.039	1.146.760	1.145.946
Total VAB	17.171.624	17.355.653	17.474.679	17.478.567	17.361.999	17.465.252	17.487.646

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Pablo Bolaños F.

De acuerdo con lo expuesto en los gráficos del PIB, se prevé que, de mantener estas cifras y un decrecimiento como hasta ahora, la economía no se dinamizará ya que existirá una recesión en todos los aspectos sociales y económicos y por ende una caída en la calidad de vida de los habitantes.

1.1.2. Tasa de Interés

La tasa de interés equivale a un valor, que es determinado por un monto de dinero y por un período de tiempo. Por eso, desde la teoría económica se suele definir a la tasa de interés como el precio del dinero en el tiempo, el dinero, en esencia, se considera un bien que tiene la particularidad de servir, a su vez, para comprar los bienes y los servicios. Esta característica ha hecho que las sociedades le otorguen

al dinero un valor adicional o un precio que le permita mantener su condición como medio de pago. Ese valor adicional, ese precio del dinero, es la tasa de interés (BCE, 2022, pp. 1-3).

1.1.3. Tasa de Interés Activa

La tasa de interés activa es el porcentaje que reciben las instituciones bancarias producto de los préstamos realizados a personas naturales o compañías, las cuales están regularizadas según las condiciones del mercado y los parámetros establecidos por el banco central.

Tabla 3. Tasa de Interés Activa

<i>Año</i>	<i>Mes</i>	<i>Tasa Activa Referencial</i>
2019	Diciembre	8.78
2019	Noviembre	8.68
2019	Octubre	8.79
2019	Septiembre	8.65
2019	Agosto	8.74
2019	Julio	8.26
2019	Junio	8.02
2019	Mayo	8.62
2019	Abril	8.62
2019	Marzo	8.75
2019	Febrero	8.82
2019	Enero	7.99
2018	Diciembre	8.69
2018	Noviembre	8.47
2018	Octubre	8.34
2018	Septiembre	8.01
2018	Agosto	7.63
2018	Julio	7.48
2018	Junio	7.33
2018	Mayo	6.67
2018	Abril	7.63
2018	Marzo	7.26
2018	Febrero	7.41
2018	Enero	7.72

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Pablo Bolaños F.

La tasa de interés activa durante el año 2018 se ha mantenido al alza con una fluctuación no considerable, hasta llegar un tope máximo del 8,69% en diciembre, en cambio en el año 2019 esta tasa se mantiene sobre los 8 puntos, es decir que el año 2019 fue más costos en financiamiento con relación al año 2018.

Esta variación que ha sufrido las tasas de interés se debe a los ajustes de políticas Crediticias emitidas por la Junta de Regulación Monetaria, debido a que han segmentado y establecido límites en la otorgación de créditos; se puede observar por lo tanto que dentro del país existe una recesión en la concesión de créditos en el Sector Financiero y esto afecta directamente a las empresas que requieren financiamientos a corto plazo para el desarrollo de sus operaciones.

1.1.4. Tasa de Interés Pasiva.

Es el porcentaje que paga una institución bancaria a quien deposita dinero mediante cualquiera de los instrumentos que para tal efecto existen.

Tabla 4. Tasa de Interés Pasiva

Año	Mes	Tasa Pasiva Referencial
2019	Diciembre	0.17
2019	Noviembre	0.05
2019	Octubre	0.03
2019	Septiembre	5.98
2019	Agosto	5.92
2019	Julio	5.93
2019	Junio	5.89
2019	Mayo	5.01
2019	Abril	5.84
2019	Marzo	5.07
2019	Febrero	5.70
2019	Enero	5.02
2018	Diciembre	5.43
2018	Noviembre	5.32
2018	Octubre	5.27
2018	Septiembre	5.08
2018	Agosto	5.25
2018	Julio	5.14
2018	Junio	5.11
2018	Mayo	4.99
2018	Abril	4.99
2018	Marzo	4.95

2018	Febrero	5.05
2018	Enero	4.98

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Pablo Bolaños F.

Las tasas de interés pasivas en los últimos años no tuvieron una fluctuación alta, se mantuvieron sobre el 5%, sin embargo, en los últimos 3 meses desde octubre 2019, esta tasa se mantuvo sobre el 6%, esto conlleva a que no exista demasiado interés en las inversiones por los depositantes al no ser atractiva las tasas de interés presentadas a sus clientes.

1.1.5. Desempleo

Desempleo, desocupación, cesantía o paro, en el mercado de trabajo, hace referencia a la situación del trabajador que carece de empleo y, por lo tanto, de salario. Por extensión es la parte de la población que estando en edad, condiciones y disposición de trabajar - población activa- carece de un puesto de trabajo (Samuelson & Nordhaus, 2006).

Tabla 5. Tasa de Desempleo

<i>AÑO</i>	<i>MES</i>	<i>Porcentajes</i>
2019	Marzo	5,83
2019	Junio	5,57
2019	Septiembre	5,94
2019	Diciembre	4,95
2018	Marzo	5,69
2018	Junio	5,21
2018	Septiembre	5.2
2018	Diciembre	4.8
2017	Marzo	5,64
2017	Junio	5,78
2017	Septiembre	5,36
2017	Diciembre	5,82

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Pablo Bolaños F.

En el año 2021 este indicador terminó con una tendencia al alza en 5,82%, posterior a ello el 2018 tuvo una tendencia a la baja en los tres primeros trimestres hasta llegar la final de cuarto trimestre 2018 al 4,80%. En el año 2019 se revierte la tendencia del 2018

y se incrementa hasta llegar al 5,94% en el trimestre y cierra el año con una tasa decreciente en el mes de diciembre del 4.95%. Debido a la escasez de fuentes de trabajo y a la falta de inversión extranjera para generar nuevas plazas laborales, debido a las políticas económicas implementadas por el gobierno de turno se ha obtenido estos resultados en este indicador. Esto indica claramente que no ha existido una reactivación de la economía y por ende la población económicamente activa no tendrá un ingreso estable para mejorar su calidad de vida, de continuar con esta tendencia en este indicador.

Cerca del **40%** de ecuatorianos en edad de trabajar labora pocas horas al día y recibe una remuneración inferior al salario mínimo, según datos del **Instituto Nacional de Estadística y Censo (INEC)**.

Como lo informa Suárez (2015)

Según el INEC, el llamado “empleo inadecuado urbano”, que incluye el empleo no remunerado y el subempleo, en el país experimentó un crecimiento de 2,14 puntos porcentuales al subir de 37,28% a 39,42%, en septiembre del 2019 frente a septiembre de 2015.

Este sector lo integran todas las personas que carecen de un empleador, no perciben un sueldo fijo y no tienen afiliación al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS), entre otros beneficios reconocidos por el Estado.

El INEC informó además que la tasa de desempleo subió al **4,28 %** en septiembre del año 2015, frente al **3,9%** del mismo mes del año pasado. **Quito y Guayaquil** son las dos ciudades con las cifras más altas de desempleo: **5,21% y 4,93%**, respectivamente.

Otros datos del ente oficial revelaron que la agricultura, la ganadería, la silvicultura y la pesca generan el **25,14%** de empleos, siendo secundadas por el comercio y la manufactura con el **18,82% y 11,01%** cada una.

El informe reflejó además que las mujeres son más afectadas por el desempleo, ya que el **5,5%** de la fuerza laboral femenina carece de un empleo, mientras que el **3,42%** de hombres en edad de trabajar están desempleados, una diferencia de 2,08 puntos porcentuales entre ambos grupos. (p. 1)

1.1.6. Riesgo País

El riesgo país es un concepto económico que ha sido abordado académica y empíricamente mediante la aplicación de metodologías de la más variada índole: desde la utilización de índices de mercado como el índice EMBI de países emergentes de Chase-JPmorgan hasta sistemas que incorpora variables económicas, políticas y financieras. El Embi se define como un índice de bonos de mercados emergentes, el cual refleja el movimiento en los precios de sus títulos negociados en moneda extranjera. Se la expresa como un índice o como un margen de rentabilidad sobre aquella implícita en bonos del tesoro de los Estados Unidos (Banco Central del Ecuador, 2021).

Tabla 6. Riesgo País

AÑO	MES	Riesgo País
2018	Enero	452
2018	Febrero	494
2018	Marzo	546
2018	Abril	594
2018	Mayo	686
2018	Junio	712
2018	Julio	653
2018	Agosto	679
2018	Septiembre	689
2018	Octubre	672
2018	Noviembre	746
2018	Diciembre	766
2019	Enero	712
2019	Febrero	659
2019	Marzo	612
2019	Abril	552
2019	Mayo	573
2019	Junio	590
2019	Julio	578
2019	Agosto	702
2019	Septiembre	646
2019	Octubre	766
2019	Noviembre	992
2019	Diciembre	938

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Pablo Bolaños F.

El Riesgo país en los dos últimos meses se ha elevado hasta llegar a los 934 puntos, este indicador se refleja en la poca inversión extranjera atraída este 2019, y devela además que no son bien vistos por inversionistas dentro de la región. Esta grave elevación de este

indicador puede ocasionar no solo a la recesión de inversión extranjera, también puede acarrear, desempleo, pobreza, caída del PIB, entre otras.

1.1.7. Pobreza

La pobreza es la situación o condición socioeconómica de la población que no puede acceder o carece de los recursos para satisfacer las necesidades físicas y psíquicas básicas que permiten un adecuado nivel y calidad de vida tales como la alimentación, la vivienda, la educación, la asistencia sanitaria o el acceso al agua potable. También se suelen considerar la falta de medios para poder acceder a tales recursos, como el desempleo, la falta de ingresos o un nivel bajo de los mismos. También puede ser el resultado de procesos de exclusión social, segregación social o marginación. En muchos países del tercer mundo, la situación de pobreza se presenta cuando no es posible cubrir las necesidades incluidas en la canasta básica de alimentos o se dan problemas de subdesarrollo (Agudo, 2014).

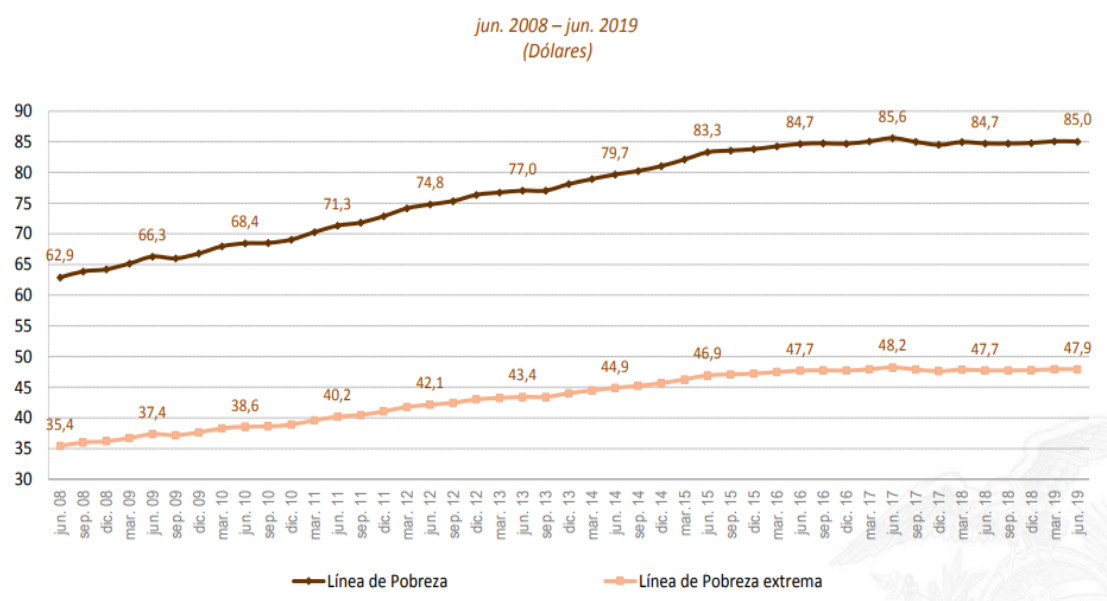


Figura 2. Indicadores de Pobreza Nacional
Fuente: Banco Central del Ecuador (2019)
Elaborado por: Pablo Bolaños F.

La pobreza y pobreza extrema ha sido siempre un problema social, pero se puede ver que en la última década tuvo una disminución considerable en un 50% o más en cada una de ellas, esto indica que en el país existen menos personas que no pueden acceder o carecen

de recursos para satisfacer sus necesidades básicas y por ende que más del 50% de la población que estaba en este indicador han mejorado su calidad de vida sustancialmente.

Si bien es cierto estos indicadores muestran una disminución considerable, aún existe pobreza e indigencia en el país, es por ello que el gobierno central debe implementar políticas de producción e inversión extranjera, para generación de fuentes de trabajo, que ayuden a minimizar o desaparecer por completo estos índices, dinamice la economía y genere mejor calidad de vida en esta clase social.

1.2. Entorno financiero y no financiero

1.2.1. Formas de Financiamiento para empresas

1.2.1.1. Capitalización. La capitalización constituye un medio de financiamiento para las empresas, mediante la inyección de capital para poder desarrollar sus proyectos. Al respecto hay dos opciones que tienen las empresas:

- El financiamiento propio
- El financiamiento externo. En donde nuevamente se encuentra con dos opciones:
 - Recurrir al mercado crediticio, y por tanto solicitar un préstamo de consumo a un banco (sin perjuicio del costo de oportunidad)
 - Dirigirse al mercado de capitales, es decir, emitir valores (seas acciones o bonos, o sea, títulos de crédito o títulos de deuda), mediante la emisión de tales valores que se venderán en el mercado, la empresa está capitalizando.

1.3. Entorno político

1.3.1. Situación actual

A partir del ascenso del Economista Rafael Correa Delgado, como Presidente Constitucional de la República Ecuador en el 2008, vino con este, un sin número de

cambios y reformas políticas, sociales y económicas que llevaron al país a exteriorizarse a nivel internacional, no de una manera adecuada.

La llamada revolución ciudadana ocasionó dentro del marco político, actos de corrupción nacionales e internacionales, separación de instituciones internacionales como el FMI, adopción de un modelo socialista creado por Hugo Chávez, endeudamiento con países de Asia, convenios con países de Medio Oriente, en fin, un sin número de acciones que a la larga han perjudicado al país y que lo refleja claramente en las cifras macroeconómicas como el PIB, Inversión Extranjera, Tasa de Empleo, Riesgo País.

Además de las reformas recesivas tanto para la producción nacional, como para la inversión extranjera, al pretender que el gobierno debía tener el poder de todo tipo de inversión y tratar de monopolizar la producción nacional solamente con la inversión pública, esto no fue muy bien visto en el ámbito internacional y por ende el indicador de Riesgo País así lo demuestra.

El tener el poder absoluto del Ejecutivo, Legislativo y Judicial, repercutió sobre manera en inversionistas de otros países porque conocían el riesgo que puede ocasionar un dominio absoluto de estos tres poderes del estado.

El déficit del Presupuesto General del Estado, y la dependencia de muchas empresas ecuatorianas con contratos con el estado, han dejado como herencia una descompensación en el flujo de efectivo de estas y por ende un retraso en el pago de sus obligaciones, que a la larga desencadenaron que el actual gobierno de Lenin Moreno tenga una batalla desde un inicio con un sin número de problemas y que a la larga no permiten que se dinamice la economía.

La situación del país en forma general con la llegada del nuevo gobierno, que se mantiene estático es su período de transición y que no ha logrado impulsar la inversión y por ende el empleo, es incierta y se la ve reflejada en el cambio de políticas a conveniencia o para subsanar una mal aplicada, todo esto junto con la caída del petróleo, han hecho que el país sea considerado internacionalmente como riesgoso y muy poco atractivo para invertir.

1.3.2. Políticas aplicadas a la producción nacional

Varias de las políticas aplicadas a la producción nacional han afectado de manera sustancial, el caso de las salvaguardias a las importaciones ha encarecido sobre manera los productos que requiere de materia prima para su elaboración.

La restricción a las importaciones, igualmente han generado caída en las ventas de bienes importados y por ende un incremento en la tasa de desempleo, ya que las empresas no requieren el mismo número de personas al ver limitadas sus importaciones.

La nueva política de inversión que promueve actualmente el gobierno, que incluye a la inversión privada y ya no solo con capital del Estado, brindar la oportunidad que inversionistas inyecten su capital a través del financiamiento de estas obras, genera empleo y dinamiza la economía de a poco.

El impuesto a la salida de capitales, puede ser una gran ventaja para este proyecto de Factoring, y contribuir a generación de fuentes de empleo; una vez aplicado el 5% a la salida de capitales, el inversionista puede evaluar, entre pagar este impuesto o invertir su dinero y generar una rentabilidad superior, esto ayudaría a empresas dedicadas a Factoring que tengan más liquidez y puedan ofrecer el servicio a más empresas.

2. FACTORING COMO INSTRUMENTO DE FINANCIAMIENTO EN LA EMPRESA

2.1. Origen del Factoring como Instrumento de Financiamiento

Los orígenes del factoraje se remontan al siglo XVII. Debido a las dificultades en el cobro de las manufacturas (principalmente textiles) que Inglaterra exportaba a Estados Unidos, las empresas inglesas comenzaron a delegar la tarea de venta y cobro a empresarios norteamericanos. El desplazamiento de un continente a otro encarecía la operación comercial, a lo que se agregaba la falta de información sobre el cliente. Con el tiempo los empresarios norteamericanos comenzaron a asumir el riesgo comercial de las ventas y a realizar adelantos financieros a los exportadores ingleses.

Desde esa época hasta el presente el negocio de factoraje en el mundo no ha dejado de crecer. Su tasa de crecimiento es de 8% anual en promedio, extendiéndose, a partir de 1960, a prácticamente todo el planeta. En la actualidad, el número de firmas de Factoring operando es de casi 2.000, convirtiendo así a esta forma de financiamiento en una de las fuentes de fondos de corto plazo más utilizadas por las pequeñas y medianas empresas. Cerca de 500.000 empresas se financian hoy mediante la venta anual de más de 500 millones de facturas por casi 2.000 millones de dólares estadounidenses.

Si bien Estados Unidos fue pionero en este negocio, la mayor parte del factoraje se realiza actualmente en Europa. Aunque la mayoría de los negocios de factoraje está concentrada en el factoraje doméstico, es decir, dentro del país, cada día va tomando más importancia el factoraje internacional o de exportación.

El factoraje internacional es utilizado por exportadores o importadores que venden o compran en cuenta abierta o mediante documentos de pago en condiciones pactadas (Prezi, 2021).

2.2. Principios del Factoring

- **Principio de universalidad de la cesión del crédito:** se pacta la obligación del cliente de comprometerse a ceder toda su facturación por ventas de mercancías prestación de servicios que provengan de sus actividades normales, presentes y

futuras. Complementariamente el cliente se compromete a someter al factor para su aprobación todas las operaciones de compraventa que sus compradores le propongan. En consecuencia, las operaciones aprobadas deben serle transmitidas al factor. Si hubiese créditos exceptuados de la obligación de transferir, deben ser individualizados, en cuanto a los nombres de los deudores o en cuanto a la naturaleza de las operaciones. Esto es necesario en el caso en que actuó más de un factor, limitando las cesiones a los créditos contra nacionales, o por el contrario, a los provenientes de las exportaciones únicamente.

- **Principio de exclusividad:** en el Factoring nacional y en algunas modalidades del internacional, es como pactar la exclusividad de la actuación del factor y la prohibición al cliente de contratar otro.
- **Transferencia de los créditos al factor:** esta obligación es la de ceder los créditos comprendidos en el contrato, durante todo el tiempo del mismo, al factor, cumpliendo todos los aspectos formales exigidos por cada legislación. Se puede hacer con cesión ante notario o como endoso en los documentos endosables. En el caso de que se transmitan títulos valores endosables al factor, el cliente se debe obligar a entregar la documentación que los respalda. La transferencia de los créditos se hará en propiedad transmitiéndole al factor todos los derechos inherentes a los créditos cedidos.
- **Principio de garantía de legitimidad y validez de los créditos que se cedan:** el cliente debe obligarse a garantizar al factor la legitimidad y validez de los créditos cedidos, lo que implica garantizar su existencia, vigencia y validez formal.
- **Principio de no interferencia en la cobranza de los créditos que se cedan:** el cliente se debe obligar a no efectuar bonificaciones, ni convenir esperas, condonaciones, ni variaciones en el monto de los créditos cedidos y en general de abstenerse de toda intervención sin la previa autorización del factor. En forma complementaria el factor debe entregar cualquier pago que se le efectuara como también transmitirle cualquier información que llegara a su conocimiento sobre la situación de algún deudor.
- **Liberación de responsabilidades al factor:** el cliente se debe obligar ante el factor a asumir cualquier incumplimiento en que incurriera con sus compradores en

relación con las cuentas cedidas, liberando de toda responsabilidad al factor, también se le debe informar sobre cualquier reclamación, extrajudicial o judicial que realicen sus compradores.

- **Aceptación de créditos y selección:** se debe consignar la obligación del factor de aceptar los créditos que el cliente transfiera y de proceder a la determinación de los límites de crédito o clasificación para cada deudor cedido. Se suele fijar un plazo dentro del cual el factor debe rechazar los deudores que no aceptará o las operaciones cedidas.

2.3. Tipos de Factoring

- **Factoraje sin garantía o sin recurso.** El factoraje sin recurso implica la compraventa de facturas por el 100% del valor de estas, menos un porcentaje o diferencia de precio, sin requerir la firma de avales o garantías de ningún tipo. La empresa de Factoring asume totalmente el riesgo de incobrabilidad del deudor.
- **Factoraje con garantía o con recurso.** El factoraje con garantía o con recurso implica la compraventa de facturas, recibiendo el cliente un anticipo financiero por una parte del valor de dichas facturas. Las empresas que desarrollan esta modalidad de factoraje no asumen el riesgo de incobrabilidad del deudor y, por ello, solicitan al cliente la firma de un vale, de un aval o de una fianza como garantía del adelanto recibido. El factoraje con recurso se asemeja a lo que comúnmente se conoce como *cesión de crédito en garantía*.
- **Factoraje doméstico.** El factoraje doméstico es el realizado con documentos de crédito representativos de compraventas dentro de un país.
- **Factoraje de exportación.** El factoraje de exportación corresponde a la compra de documentos de crédito que documentan ventas al exterior. Habitualmente la compañía que realiza el factoraje se asegura la cobrabilidad mediante un seguro de crédito con una compañía aseguradora o con otra compañía de factoraje del país del importador.
- **Factoraje de importación.** El factoraje de importación es el aseguramiento de créditos que exportadores de un país otorgaron a importadores de otro país. Es el

complemento del factoraje de importación y suele incluir los servicios de gestión de cobranza y transferencia de los fondos al país del exportador.

- **Factoraje corporativo.** El Factoring corporativo es la cesión global de las cuentas a cobrar de una empresa. La compañía de factoraje suele encargarse de realizar adelantos financieros a los proveedores, así como el pago de cuentas a cobrar o salarios.
- **Factoraje de créditos por ventas ya realizadas.** El factoraje de créditos por ventas ya realizadas es la forma más habitual de factoraje. Los créditos adquiridos corresponden a mercadería o servicios ya recibidos por el comprador.
- **Factoraje de créditos por ventas futuras.** En algunas legislaciones se permite ceder créditos a cobrar de ventas a realizar. Esta modalidad suele ser habitual cuando existen flujos a compradores habituales o créditos a cobrar a tarjetas de crédito.
- **Factoraje al vencimiento o *maturity Factoring*.** Conocido como factoraje de "precio madurez", constituye una operación de servicio completo, pero sin financiamiento. El factor hará el análisis de los deudores y determinará el monto del crédito aprobado, que se comprometerá a pagar si el deudor no lo hace.
- **Factoraje sin notificación o factoraje secreto.** El cliente no comunica a sus compradores que ha cedido sus créditos a favor del financista o favor. Se emplea principalmente en aquellos casos en que los compradores no mirarían con buenos ojos la cesión de sus acreencias a favor de una firma extraña a la relación habitual con su proveedor.
- **Factoraje por intermedio o *agency Factoring*.** Es una variedad del factoraje de exportación y se describe como acuerdo en virtud del cual otra entidad diferente del factor efectúa las cobranzas (usualmente el mismo vendedor). Esta modalidad constituye un acuerdo de servicio completo, pero no incluye la actividad de las cobranzas y solo algunas veces asume el riesgo crediticio y el seguimiento y control del mayor de ventas.
- **Factoraje "no revelado".** Es un factoraje en virtud del cual se ofrece un monto limitado de crédito (como por ejemplo el 80% del total cedido) con la finalidad de

incentivar al cliente para que cumpla con eficiencia las funciones de administración y control del crédito que otorga (Charamelo, 2012).

2.4. Ventajas y riesgos de la implementación de un Modelo de Factoring como Instrumento de Financiamiento.

El Factoring proporciona a las empresas ventajas y desventajas que se las detallan a continuación:

Ventajas:

- Es una fuente de financiamiento a corto plazo, dependiendo de la negociación en su contrato.
- Las prestaciones de servicios que se generaban a crédito, con esta herramienta se transforman en servicios al contado.
- Reduce los costos de operación, al trasladar las cuentas por cobrar a una empresa especializada en Factoring.
- Los documentos como pagarés, facturas o letras son un respaldo para la generación de un financiamiento que la empresa no lo podría tal vez generar sola, sin estas garantías.
- Asegura los flujos de caja de la empresa, al conocer las fechas del importe de las cuentas por cobrar vendidas, menos la comisión por la factorización.
- Al tener dinero de inmediato puede aprovechar para compras de oportunidad.
- No pierde poder adquisitivo, al contar con liquidez, esto ayuda en procesos inflacionarios.
- Proporciona a la empresa liquidez, lo que le puede permitir descuentos por pronto pago con sus proveedores.
- Reduce la posibilidad de endeudamiento de la empresa, al tener facturas al contado.

Desventajas:

- La empresa de Factoring puede no aceptar ciertos clientes de Siglo BPO CIA. LTDA.
- Es un financiamiento a corto plazo.
- Puede resultar costoso cuando las facturas son numerosas y de baja cuantía.
- El Factoring puede afectar a negocios futuros, ya que la empresa está utilizando como garantía un activo altamente líquido.

3. LA EMPRESA SIGLO BPO CÍA. LTDA.

3.1. Introducción

La empresa Siglo BPO CIA. LTDA., fue constituida el 14 de agosto del 2019, por SIGLO ECUADOR S.A. y la empresa BUSTAMANTE / BUSTAMANTE, con el fin de generar una alianza estratégica con capital extranjero y brindar asesorías contables, tributarias y de nóminas de sus clientes actuales.

Actualmente la empresa tiene ingresos superiores a 1,200,000 (un millón doscientos mil dólares) para el año 2019, y con una proyección de crecimiento del 25% para el año 2020, demostrando de esta manera que es una de las empresas de su sector con un nivel de ingresos elevado, que genera rentabilidad y que se encuentra posicionada en el mercado.

Su Gerente General, Mariana Salinas Vergara, es actualmente la pieza fundamental de la empresa, está en su cargo 3 años y ha logrado que la empresa tenga avances importantes administrativos, tecnológicos y rentables para sus accionistas.

3.2. Misión

Externalizar procesos de negocios detectando necesidades y aportando valor a través de inteligencia en información.

3.3. Visión

Queremos ser reconocidos internacionalmente como el socio estratégico que brinda soluciones integrales y abre nuevas posibilidades de éxito para sus clientes.

3.4. Objetivo general

Proporcionar a las empresas información necesaria y requerida para la toma de decisiones, que ayuden a solucionar los requerimientos de los servicios solicitados.

3.5. Filosofía

El trabajo en equipo, disciplina, orden y honestidad son la clave del éxito de la empresa. Siglo BPO CIA. LTDA. es una empresa que se caracteriza por trabajar arduamente para brindar a los clientes la mejor atención y ofrecer resultados de calidad para nuestros consumidores.

3.6. Planificación Estratégica

3.6.1. Análisis FODA



Figura 3. Análisis FODA

Elaborado por: Pablo Bolaños F.

3.6.2. Objetivos específicos

Disminuir el gasto financiero por intereses en bancos, salida de divisas y sobregiros de cuenta corriente; para cubrir el pago de obligaciones en el SRI e IESS, en un 70% en el primer trimestre del año 2023.

3.6.3. Plan de Acción.

Tabla 7. Plan de Acción

#	ACTIVIDADES	DÍAS	PESO	DIA 1	DIA 2	DIA 3	DIA 4	DIA 5
1	Recolección de Facturas para factoring	1/2	10%					
2	Validación de Facturas para factoring	1/2	10%					
3	Detalle de archivo de Facturas para factoring	1/2	10%					
4	Aprobación de facturas para factoring	1/2	20%					
5	Aceptación de operación factoring	1/2	20%					
6	Envío de documentación legal factoring	1/2	5%					
7	Envío de documentación legal firmada y facturas cedidas	1/2	5%					
8	Envío de transferencia por operación factoring	1/2	10%					
9	Validación de transferencia e ingreso contable	1/2	10%					

Elaborado por: Pablo Bolaños F.

3.6.4. Medición del Progreso.

Para la medición del avance del cumplimiento del plan de acción, se realizarán actividades que apoyen a validar el cumplimiento de esta o es su defecto la reestructuración de este, así las actividades que se desarrollarán son las siguientes:

- ✓ Reportes mensuales de las operaciones factoring efectuadas.
- ✓ Reuniones trimestrales para análisis de operaciones, montos y rescates de operaciones efectuadas.
- ✓ Evaluación del proceso de operaciones de factoring trimestrales, para ajustar actividades de ser el caso.
- ✓ Establecer KPI para medir el cumplimiento del objetivo específico planteado en párrafos anteriores.
- ✓ Análisis comparativo del gasto financiero trimestral anterior versus gastos financieros del trimestre con operaciones factoring.

3.7. Análisis interno

3.7.1. Estructura Organizacional

El Organigrama de la empresa Siglo BPO CIA. LTDA. es el siguiente:

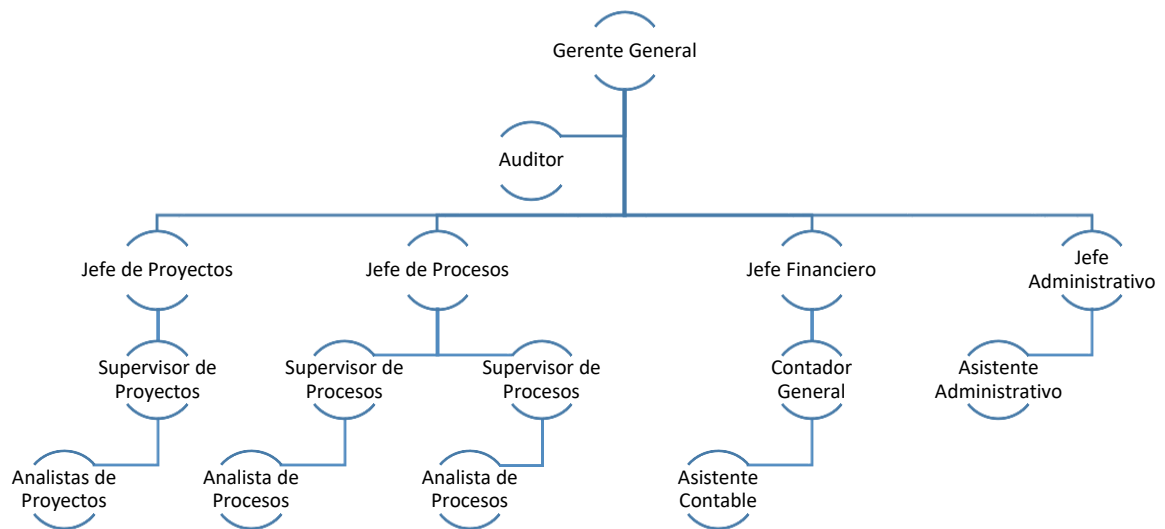


Figura 4. Organigrama empresa Siglo BPO CIA. LTDA.

3.7.2. Recursos financieros

Siglo BPO CIA. LTDA., inició sus actividades con recursos financieros propios de sus accionistas, al tratarse de una empresa de prestación de servicios, no requirió una cantidad monetaria fuerte para su operación.

Actualmente la empresa brinda sus servicios con financiamiento, lo que deriva que la empresa requiera de mayor liquidez para el pago de sus obligaciones y mantener sus operaciones, estos desniveles en su flujo de efectivo los soluciona con sobregiros emergentes en bancos.

El solicitar estos préstamos a corto plazo, hace que la empresa mantenga constantemente gastos financieros, déficit en su presupuesto e iliquidez en su flujo de efectivo.

Esta necesidad, ha obligado a Siglo BPO CIA. LTDA. a buscar alternativas de financiamiento y aplacar el déficit existente que tiene mes a mes.

3.7.3. Infraestructura

La empresa Siglo BPO CIA. LTDA. tiene sus oficinas en la Av. 6 de Diciembre y Av. Portugal, no mantienen oficinas propias, las arrienda al Edificio Zyra desde el año 2019.

Al tener una operación mixta, es decir personal in house y back office, ha conseguido mantener sus instalaciones a un costo bajo, ya que por el momento la empresa no cuenta con los recursos para la adquisición de una infraestructura propia.

Si bien es cierto, al no tener una estructura propia para la empresa, se incurre en un costo fijo mensual y no recuperable, este hecho de estar en una zona estratégica y cerca de sus clientes potenciales, ha permitido que la empresa puede prestar sus servicios de manera eficiente y en el tiempo oportuno.

3.7.4. Recursos técnicos

La empresa cuenta con recursos técnicos adecuados para su operatividad, unos de los cuales apoyan su funcionamiento es el sistema Business Project, el cual permite mantener en línea un control adecuado de todos los proyectos y procesos en los cuales la empresa se encuentra sumergida, el sistema permite realizar un seguimiento constante y permanente de los flujos de proyectos, procesos establecidos y todas las actividades que se desarrollan diariamente.

Toda esta información permite a Siglo BPO CIA. LTDA. valorar la gestión realizada por el personal a cargo de los proyectos y procesos; y tomar las medidas correctivas adecuadas de ser el caso o continuar con desarrollo normal de los proyectos.

3.7.5. Recursos humanos

Siglo BPO CIA. LTDA., realiza una la selección de personal, con el apoyo del su Departamento de Nómina, puesto que cuenta con un proceso de selección eficiente y que ha brindado grandes resultados y no ha tenido que incurrir en un gasto adicional externalizando este proceso. El Proceso de Selección se la realiza con el reclutamiento de los mejores profesionales del mercado, para de esta manera brindar a sus clientes un servicio de calidad permanente.

Actualmente, la empresa cuenta con 50 personas en su nómina, quienes interactúan constantemente en todos los procesos y proyectos; obteniendo de esta manera un conocimiento integral de todos los proyectos y procesos existentes y de esta manera brindar en cualquier momento asesoría a todos los servicios y asesorías que proporciona Siglo BPO CIA. LTDA.

La empresa brindar a su recurso humano una capacitación constante en las áreas para las cuales fueron contratados, crecimiento profesional, beneficios particulares y de ley, para que los empleados se sientan confortables en su lugar de trabajo y mantener por largo tiempo su recurso humano.

3.8. Estado de Situación Financiera y Estado de Resultados de la Empresa Siglo BPO CIA. LTDA. S.A.

A través de los estados financieros del último año de Siglo BPO CIA. LTDA., se observa la situación real de la empresa y sus principales resultados ayudarán en el análisis de recuperación de cartera.

El Estado Financiero que se presenta a continuación, corresponde al año 2019, y contiene todas las cuentas y documentos por cobrar que serán analizados posteriormente.

Tabla 8. Estado de Situación Financiera
SIGLO BPO CIA. LTDA.
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2019

ACTIVO	417.398,34
ACTIVO CORRIENTE	314.674,20
Caja – Bancos	-1.264,09
Cuentas por Cobrar	215.172,46
Inventario en Tránsito	659,04
Impuestos por Cobrar	39.963,49
Provisión Reconocimiento de Ingresos	60.143,30
Total Activo Corriente	314.674,20
ACTIVO NO CORRIENTE	102.724,14
Propiedad Planta y Equipo	112.567,29
(-) Depreciación Acumulada	-83.875,78
Licencias y Software	45.600,00

(-) Amortización Acumulada	-8.640,00
Impuesto a la Renta Diferido	37.072,63
Total Activo No Corriente	102.724,14
TOTAL ACTIVOS	417.398,34
PASIVO	408.103,41
PASIVO CORRIENTE	215.713,74
Cuentas por Pagar Proveedores	51.455,18
Obligaciones con Instituciones Financieras	6.664,82
Beneficios Empleados	10.576,63
Provisión Servicios	3.238,83
Obligaciones Fiscales	25.199,11
Obligaciones Seguridad Social	27.164,37
Otras Obligaciones Fiscales	26,94
Cuentas por Pagar Varios	91.387,86
Total Pasivo Corriente	215.713,74
PASIVO NO CORRIENTE	192.389,67
Licencias SAP por Pagar	19.360,00
Provisiones Beneficios Empleados	24.909,18
Otras Cuentas Por pagar Relacionadas	148.120,49
Total Pasivo No Corriente	192.389,67
TOTAL PASIVOS	408.103,41
PATRIMONIO	9.294,93
Capital Suscrito	10.000,00
Aportes de Socios para Futura Capitalización	137.438,00
Otros Resultados Integrales	-6.091,00
Resultados Acumulados	69.249,35
Resultados de Ejercicios Anteriores	-260.520,59
Período ganancias	59.219,17
Total Patrimonio	9.294,93
TOTAL PASIVOS + PATRIMONIO	417.398,34

Como se puede observar el Estado de Situación Financiera de la empresa es bastante saludable, de la misma manera, el Estado de Resultados muestra a continuación utilidades positivas; esta información será validada con el análisis de los indicadores financieros.

Tabla 9. Estado de Resultados
SIGLO BPO CIA. LTDA.
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2019

INGRESOS	
Ingresos Operacionales	1.257.304,29
Total Ingresos	1.257.304,29
COSTOS	
Costos Operacionales	-752.851,92
Costos Indirectos	-5.718,54
Costos Directos	-186.840,93
Total Costos Operacionales	-945.411,39
GANANCIA BRUTA EN VENTAS	311.892,90
GASTOS	
Sueldos y Salarios	-68.941,93
Aporte Seguridad Social	-14.041,08
Beneficios Sociales	-7.350,91
Gastos Beneficios Empleados	-18.569,17
Otros Gastos	-143.773,64
Total Gasto Administrativo y Ventas	-252.676,73
UTILIDAD DEL EJERCICIO	59.216,17
15% Participación Trabajadores	-8.882,43
22% Impuesto a la Renta	-11.073,42
UTILIDAD DISPONIBLE PARA ACCIONISTAS	39.260,32

3.9. Análisis de Indicadores Financieros de la Empresa Siglo BPO CIA. LTDA. S.A.

A través de los principales indicadores financieros será posible observar la situación real de la empresa, así como su rentabilidad y liquidez.

Tabla 10. Capital de Trabajo Año 2019

CAPITAL DE TRABAJO	
ACTIVO CORRIENTE - PASIVO CORRIENTE	
314.674,20 -	124.325,88
190.348,32	

Como se puede observar en la tabla anterior, la empresa cuenta con un Capital de Trabajo alto para la continuación permanente de sus operaciones.

Tabla 11. Razón de Liquidez o Circulante Año 2019

RAZON DE LIQUIDEZ O CIRCULANTE	
ACTIVO CORRIENTE / PASIVO CORRIENTE	
314.674,20 /	124.325,88
2,53	

El indicador de liquidez muestra que por cada dólar que debe la empresa en el corto plazo, dispone de 2.53 dólares en el corto plazo, para afrontar esta deuda, esto demuestra un manejo adecuado de la liquidez de la empresa.

Tabla 12. Prueba Ácida Año 2019

PRUEBA ACIDA	
ACTIVO LIQUIDO	/ PASIVO CORRIENTE
213.908,37	/ 124.325,88
1,72	

Inclusive al realizar la prueba ácida se observa que por cada dola que debe en el corto plazo, dispone de 1,72 dólares en el corto plazo para afrontar esta deuda.

Tabla 13. Solidez Año 2019

SOLIDEZ	
ACTIVO TOTAL	/ PASIVO TOTAL
473.382,05	/ 259.982,92
1,82	

Como se puede observar en el indicador de la tabla anterior los activos de la empresa representa casi dos veces los pasivos, mostrando un activo alto con relación al endeudamiento.

Tabla 14. Endeudamiento Año 2019

ENDEUDAMIENTO	
PASIVO TOTAL	/ ACTIVO TOTAL
259.982,92	/ 473.382,05
0,55	

Como se observa, el endeudamiento es superior al 50% de los activos totales de la empresa, esto muestra un endeudamiento proporcional con los activos totales.

Tabla 15. Endeudamiento de Socios Año 2019

ENDEUDAMIENTO DE SOCIOS	
PATRIMONIO	/ ACTIVO TOTAL
157.415,42	/ 473.382,05
0,33	

Al analizar el Endeudamiento de los Socios, muestra que el patrimonio representa el 33% con relación a los activos totales, demostrando así, una buena salud financiera.

Tabla 16. Margen Neto Año 2019

UTILIDAD NETA O MARGEN NETO	
UTILIDAD NETA	/ INGRESOS TOTALES
39.260,32	/ 1.257.304,29
3%	

En relación con el margen neto, se puede observar una rentabilidad del 3% en relación con los Ingresos Totales, esto se debe mejorar considerablemente, ya que pese a tener ventas altas, también te tiene costos altos, se debe optimizar los costos urgentemente.

Tabla 17. Rentabilidad del Patrimonio Año 2019

RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO	
UTILIDAD NETA	/ PATRIMONIO
39.260,32	/ 157.415,42
25%	

El indicador de rentabilidad sobre los activos (ROA o ROI) es importante colocarlo.

Al observar la rentabilidad con relación al patrimonio, esta representa el 38%, lo que es un porcentaje aceptable y que muestra que la empresa puede continuar con un crecimiento sustentable en el tiempo.

Tabla 18. Rentabilidad de los Activos Año 2019

RENTABILIDAD DE LOS ACTIVOS	
UTILIDAD NETA	/ ACTIVOS
39.260,32	/ 473.382,05
0,08	

Para finalizar la rentabilidad de los activos nos indica que, por cada dólar de activo invertido en la empresa, se obtiene un retorno de 0.08 centavos de dólar. Al comparar el año 2019 vs 2018 pudimos observar que se tiene en los 2 años el mismo retorno, al ser igual en estos períodos se puede mejorar este con reducción de costos o incremento en el ingreso.

Este análisis ha permitido observar que la empresa se encuentra saludable financieramente, gracias al adecuado manejo financiero y los ingresos percibidos no se ha evidenciado iliquidez, en tal virtud no se puede observar el efecto que genera la cartera vencida.

Se analizará brevemente los indicadores financieros del año 2018, para realizar un comparativo con relación al año 2019. Aplica las mismas observaciones del año 2019 al año 2018

Tabla 19. Capital de Trabajo Año 2018

CAPITAL DE TRABAJO	
ACTIVO CORRIENTE	- PASIVO CORRIENTE
378.153,16	- 184.834,49
193.318,67	

Su capital de Trabajo fue alto para continuar con sus operaciones.

Tabla 20. Razón de Liquidez o Circulante Año 2018

RAZON DE LIQUIDEZ O CIRCULANTE	
ACTIVO CORRIENTE	/ PASIVO CORRIENTE
378153,16	/ 184.834,49
2,05	

Su indicador de liquidez fue de 2,05, esto muestra un manejo adecuado de la liquidez de la empresa.

Tabla 21. Prueba Ácida Año 2018

PRUEBA ACIDA	
ACTIVO LIQUIDO	/ PASIVO CORRIENTE
228.706,87	/ 184.834,49
1,24	

En este año existió una liquidez superior en relación con los activos corrientes más líquidos.

Tabla 72. Solidez Año 2018

SOLIDEZ	
ACTIVO TOTAL	/ PASIVO TOTAL
476.434,49	/ 322.251,53
1,48	

Su patrimonio se mostró alto con relación al endeudamiento, en 1.48

Tabla 23. Endeudamiento Año 2018

ENDEUDAMIENTO	
PASIVO TOTAL	/ ACTIVO TOTAL
322.251,53	/ 476.434,49
0,68	

El endeudamiento alcanzó casi el 70% de los activos totales de la empresa.

Tabla 84. Endeudamiento de Socios Año 2018

ENDEUDAMIENTO DE SOCIOS	
PATRIMONIO	/ ACTIVO TOTAL
154.182,96	/ 476.434,49
0,32	

El patrimonio representó el 32% con relación a los activos totales, existió buena salud financiera.

Tabla 25. Margen Neto Año 2018

UTILIDAD NETA O MARGEN NETO	
UTILIDAD NETA	/ INGRESOS TOTALES
36.844,47	/ 1.351.037,43
3%	

Se pudo observar una rentabilidad del 3% con relación a los Ingresos Totales.

Tabla 26. Rentabilidad del Patrimonio Año 2018

RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO		
UTILIDAD NETA	/	PATRIMONIO
36.844,47	/	154.182,96
24%		

Su rentabilidad con relación al patrimonio se mostró en un 24%, un porcentaje bastante aceptable.

Tabla 97. Rentabilidad de los Activos Año 2019

RENTABILIDAD DE LOS ACTIVOS		
UTILIDAD NETA	/	ACTIVOS
36.844,47	/	476.434,49
0,08		

Su rentabilidad con relación a los activos se mostró en 0.08 de retorno por cada dólar de activo invertido.

Tabla 28. Comparativo de Indicadores 2019 – 2018

INDICADOR	AÑO 2018	AÑO 2019	VARIACIÓN
Capital de Trabajo	193.318,67	190.348,32	-2.970,35
Razón de Liquidez	2,05	2,53	0,48
Prueba Ácida	1,24	1,72	0,48
Solidez	1,48	1,82	0,34
Endeudamiento	68%	55%	-13%
Endeudamiento de Socios	32%	33%	1%
Margen Neto	3%	3%	0%
Rentabilidad del Patrimonio	24%	25%	1%
Rentabilidad del Patrimonio	0,08	0,08	0

Al realizar un análisis comparativo de los indicadores 2018 y 2019, se observa que la empresa tuvo un crecimiento positivo en todos, a excepción del Capital de Trabajo, e inclusive el Endeudamiento de la empresa tuvo un decrecimiento importante lo que es algo muy positivo.

Se concluye que no existe una variación significativa en los indicadores con relación a su año anterior, por el contrario, existe un crecimiento debido al buen manejo financiero del departamento encargado, lo que permite afirmar que la empresa se encuentra sólida y con salud financiera. Hay que profundizar el análisis en los indicadores de cartera para determinar las falencias de cobranza que tiene la empresa, es así, que se muestran a continuación cartera vencida, cartera total, tiempo de recuperación entre otros

3.10. Composición de Cartera Años 2018 y 2019.

Tabla 29. Composición Cartera Año 2018

Año 2018	Cartera	Cartera Vencida	Días Vencidos	Ventas
Enero	163.864,84	32.955,19	61	102.205,98
Febrero	178.170,33	28.992,77	65	109.420,52
Marzo	172.819,55	27.521,51	66	98.598,71
Abril	157.320,41	23.667,28	73	84.169,63
Mayo	175.577,35	29.556,87	63	108.218,10
Junio	172.571,30	25.964,73	60	99.801,13
Julio	185.978,32	25.846,89	67	108.218,10
Agosto	180.567,41	29.334,44	63	97.396,29
Septiembre	198.663,88	34.410,77	64	110.622,94
Octubre	187.361,10	33.429,90	69	93.789,02
Noviembre	184.836,01	31.191,82	65	86.574,48
Diciembre	195.998,66	29.718,10	69	103.408,40
Promedio	179.477,43	29.382,52	65	100.201,94

Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Pablo Bolaños F.

Tabla 30. Composición Cartera Año 2019

Año 2019	Cartera	Cartera Vencida	Días Vencidos	Ventas
Enero	160.112,55	32.200,56	65	95.115,07
Febrero	174.384,88	28.376,78	62	101.829,07
Marzo	169.405,33	26.977,80	68	91.758,07
Abril	160.565,22	24.155,43	67	78.330,06
Mayo	186.861,74	31.456,49	64	100.710,07
Junio	184.064,24	27.693,94	65	92.877,07
Julio	196.541,10	27.314,89	69	100.710,07
Agosto	191.505,59	31.111,42	74	90.639,07
Septiembre	208.346,55	36.087,92	69	102.948,08
Octubre	197.827,95	35.297,45	67	87.282,06
Noviembre	195.478,05	32.987,70	65	80.568,06
Diciembre	215.172,46	32.625,31	70	96.234,07
Promedio	186.688,80	30.523,81	67	93.250,07

Como se puede observar la situación de la cartera del año 2018 y 2019 bordea los 190,000 en promedio mensual y una cartera vencida cerca de los 30,000 mensuales.

La información de los días vencidos de pago de los dos años analizados que se encuentran en 65 y 67 días de retraso respectivamente.

3.11. Análisis de Cartera Vencida 2018 y 2019

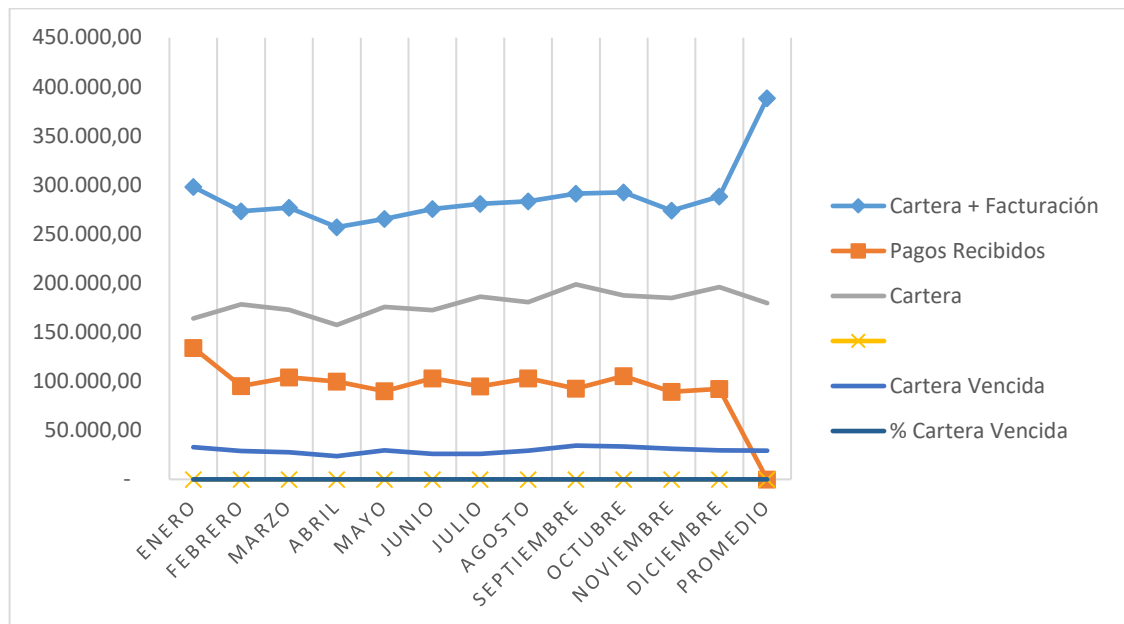


Figura 5. Cartera Total y Vencida 2018

En el año 2018 se mantuvo un crecimiento de la cartera en varios meses, con bajas en otros, existe una tendencia de este tipo por los cobros irregulares de cada mes en particular, por ende su cartera vencida no mostró gran variación mes a mes.

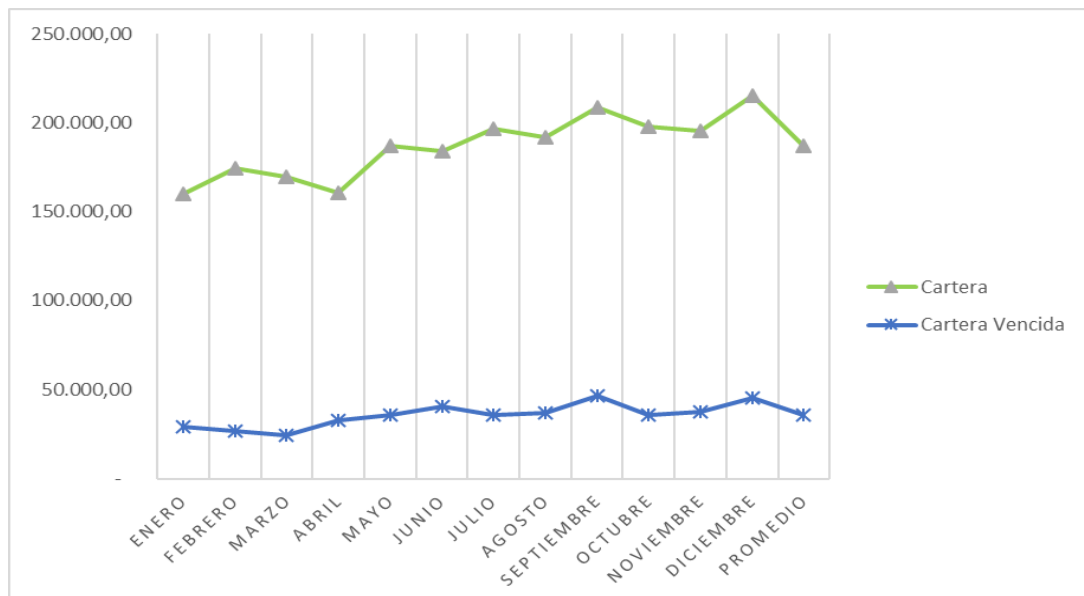


Figura 6. Cartera Total y Vencida 2019

Se puede evidenciar en el gráfico que la cartera tiene una tendencia creciente, esto es bueno para la empresa ya que permite avizorar un crecimiento sostenido para los

siguientes años, sin embargo, se debe tomar en cuenta que al mismo tiempo que crece la cartera, igualmente van a incrementar las cuentas por cobrar y por ende la cartera vencida.

En cuanto a la cartera vencida del período, muestra una tenencia constante en todo el año, inclusive la finalizar el período tiende a disminuir levemente con relación al inicio del mismo año.

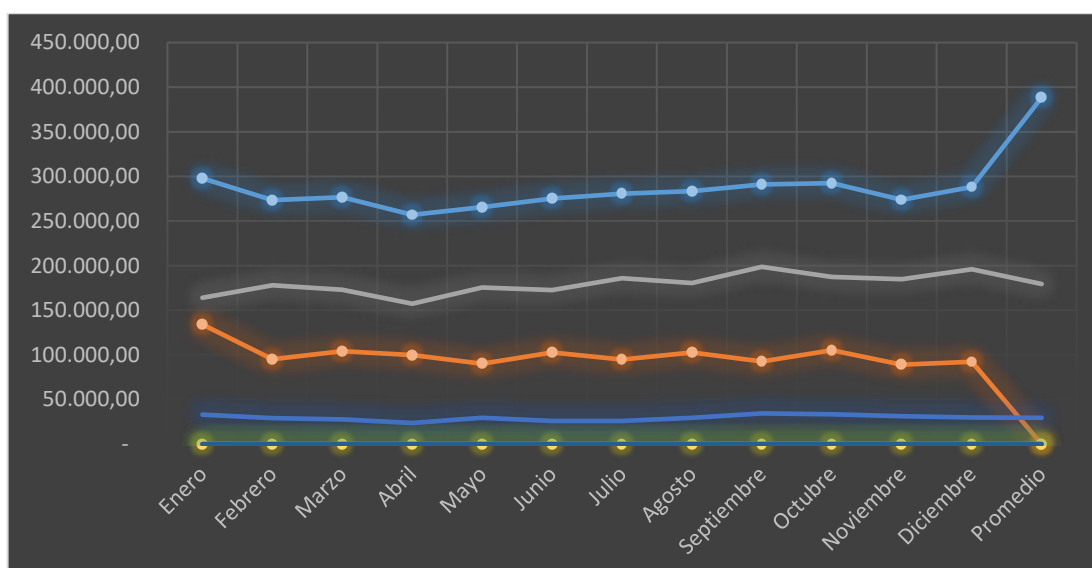


Figura 7. Porcentaje de Cartera Vencida 2018

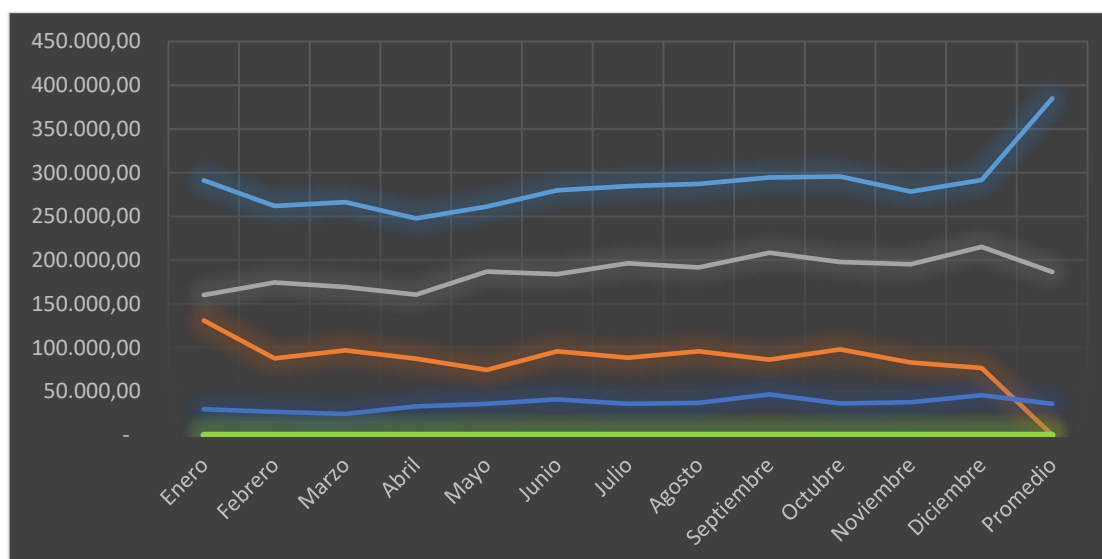


Figura 8. Porcentaje de Cartera Vencida 2019

El revisar el porcentaje de Cartera Vencida del año 2018, se puede observar que no presenta una tendencia fija, ya que existe un aumento y disminución en todo el período,

en cuanto al año 2019, la cartera vencida tiende a crecer en el tercer trimestre, sin embargo, decrece los últimos dos meses del año.

Al analizar los dos períodos, se observa que se incrementa la cartera en el período siguiente ya que no existió una gestión de cobranza adecuada de la cartera nueva y la cartera vencida del período anterior, por ende, se incrementa el riesgo de recuperación de esta en el año siguiente.

El análisis de los indicadores financieros y de cartera, permite aseverar que la empresa tiene una buena salud financiera, debido a un manejo adecuado financiero y por consecuencia no ha tenido una repercusión negativa en la liquidez de la empresa. Igualmente se observa que la cartera de la empresa no se encuentra adecuadamente manejada y por ende podría afectar a corto o largo plazo el resto de los indicadores, que actualmente se encuentran en buen estado.

4. PROPUESTA Y APLICACIÓN DE UN MODELO DE FACTORING COMO INSTRUMENTO DE FINANCIAMIENTO PARA LA EMPRESA SIGLO BPO CIA. LTDA. S.A.

4.1. Problemática

La empresa Siglo BPO CIA. LTDA., como se ha indicado tiene en la actualidad y de acuerdo con sus balances una deficiencia en cuanto a las cuentas por cobrar que conserva con sus clientes, por facturas a crédito que otorga en la prestación de servicios y consultorías a estas.

La empresa actualmente ofrece un período de financiamiento directo por 45 días, pero las empresas no están cumpliendo con sus pagos a tiempo, lo que genera iliquidez permanente.

La competitividad y la globalización obliga a Siglo BPO CIA. LTDA. a ser más eficiente y eficaz en sus procesos, especialmente en el marco de cuentas por cobrar, ya que esto repercute significativamente en su flujo de efectivo, en mejores formas de pago para sus clientes y por ende posicionamiento en el mercado.

Siglo BPO CIA. LTDA. ha optado por alternativas financieras tradicionales, como préstamos a corto plazo, sobregiros y capitalización de accionistas, para cumplir a corto y mediano plazo con las obligaciones ante sus empleados, proveedores y los entes de control (SRI e IESS).

Esta tesis propone a través de la implementación de un modelo de Factoring, ayudar a Siglo BPO CIA. LTDA. para que sea más competitivo en el mercado, eliminar su carga operativa de cuentas por cobrar, afianzar con sus clientes una forma de financiamiento que no repercuta en sus operaciones financieras y ayude al posicionamiento de la empresa en el mercado.

4.2. Proceso de Factoring en Siglo BPO CIA. LTDA. S.A.

Este proyecto se desarrolla con una alternativa de financiamiento como es el Factoring, donde la empresa Siglo BPO CIA. LTDA., entregará las facturas financiadas de su cartera

de clientes a la Empresa Cartinvest, esta a su vez entregará el valor de la cartera menos la tasa de descuento acordada por las dos empresas, el cliente realizará el pago de las cuotas a Cartinvest mensualmente por 90 días.

Ventaja del Factoring

La empresa Siglo BPO CIA. LTDA., recibirá el total de las facturas de sus clientes, al siguiente día de la entrega de sus facturas, aplicando la tasa de descuento acordado por las empresas, la empresa Cartinvest, se encargará de la gestión de cobranzas de las facturas financiadas por Siglo BPO CIA. LTDA.

Esta operación recuperará la cartera de clientes por medio de la empresa Cartinvest, permitiendo que Siglo BPO CIA. LTDA. tenga mayor liquidez y así poder generar inversiones temporales y aprovechar descuentos por pronto pago por proveedores; reducir la operación de cobranza que tenía sin este modelo de financiamiento, teniendo en consideración que se generará un costo por la operación de este modelo a implementarse.

Desventaja del Modelo

Al otorgar la gestión de cobranza a Cartinvest, se encarga de la totalidad de estas, si embargo no asume el riesgo de no pago por parte de uno de los clientes, es decir, de existir una cuenta de un cliente moroso y que sea castigado como incobrable, este valor deberá ser asumido por Siglo BPO CIA. LTDA. y se generará una cartera nuevamente propia para la empresa.

Flujo del Modelo

El modelo funcionará gráficamente de la siguiente manera:

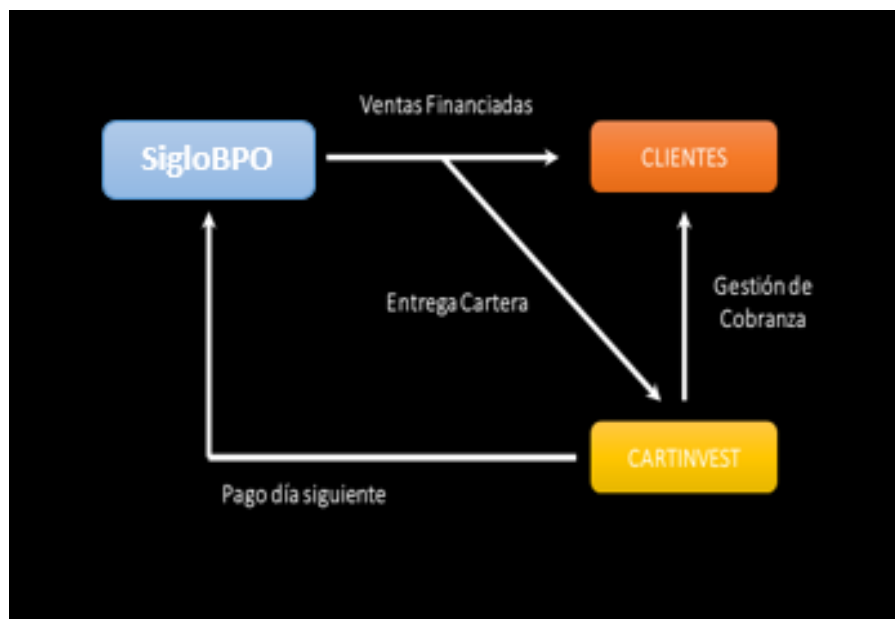


Figura 9. Flujo del Proceso de Factoring

Como se observa en el gráfico Siglo BPO CIA. LTDA. realiza ventas financiadas a sus clientes, esta cartera es entregada a la empresa Cartinvest, quien será en administrador de dicha cartera, a su vez pagará al día siguiente de la entrega de documentos por parte de Siglo BPO CIA. LTDA., el valor de las facturas deduciendo la tasa de descuento acordada.

Cartinvest será la responsable y tendrá los derechos de cobro y por ende gestionará con los clientes para el pago de sus cuotas mensuales, Siglo BPO CIA. LTDA. a su vez transparentará este modelo de Factoring a sus clientes para evitar malentendidos a futuro.

4.3. Contrato de Factoring para Siglo BPO CIA. LTDA. S.A.

De acuerdo con lo negociado por parte de la empresa Cartinvest y Siglo BPO CIA. LTDA., se presenta en el Anexo No.1. En este contrato se especifican todos los detalles técnicos para llevar a cabo esta negociación.

4.4. Análisis Financiero de Implementación de Factoring.

Se debe tomar en cuenta que la implementación de este modelo de Factoring tiene como precedente que la cartera que sea generada será vendida desde un inicio a la empresa Cartinvest, es decir que Siglo BPO CIA. LTDA., cederá los derechos de cobro a partir

del primer día de generada la cartera, de esta manera la empresa eliminará la gestión de cartera al interior de sus procesos y únicamente será responsable de entregar toda la documentación habilitante para que Cartinvest tenga la fuerza coercitiva de cobro a los clientes.

Para el análisis del modelo, he tomado como referencia los ingresos del año 2015 hasta el mes de octubre e incrementado el porcentaje de crecimiento promedio de este, para su implementación se puede proyectar para el año 2020 una aplicación de Factoring en un 75%, y para el año siguiente será del 85%.

Las proyecciones de ventas de los años 2020 y 2021 se muestran a continuación en las siguientes tablas:

Tabla 31. Composición de Ventas Año 2020

Año 2020	Ventas Efectivo	Ventas Crédito	Ventas Mensuales	% Ventas Mensuales
Enero	11.755,80	105.802,16	117.557,95	8,38%
Febrero	12.585,62	113.270,54	125.856,16	8,97%
Marzo	11.340,88	102.067,96	113.408,85	8,08%
Abril	9.945,28	89.507,49	99.452,77	7,09%
Mayo	12.899,94	116.099,48	128.999,42	9,19%
Junio	11.479,19	103.312,69	114.791,88	8,18%
Julio	12.673,63	114.062,65	126.736,27	9,03%
Agosto	11.202,58	100.823,23	112.025,81	7,98%
Septiembre	13.302,28	119.720,51	133.022,79	9,48%
Octubre	11.278,02	101.502,18	112.780,19	8,04%
Noviembre	9.957,85	89.620,65	99.578,50	7,10%
Diciembre	11.894,10	107.046,89	118.940,99	8,48%
Promedio	140.315,16	1.262.836,43	1.403.151,59	100,00%

Tabla 32. Composición de Ventas Año 2021

Año 2021	Ventas Efectivo	Ventas Crédito	Ventas Mensuales	% Ventas Mensuales
Enero	12.931,37	116.382,37	129.313,75	8,26%
Febrero	13.844,18	124.597,60	138.441,78	8,84%
Marzo	12.474,97	112.274,76	124.749,73	7,96%
Abril	11.238,16	101.143,47	112.381,63	7,17%
Mayo	14.705,93	132.353,41	147.059,34	9,39%
Junio	12.627,11	113.643,96	126.271,07	8,06%
Julio	14.194,46	127.750,16	141.944,63	9,06%
Agosto	12.322,84	110.905,55	123.228,39	7,87%
Septiembre	15.297,62	137.678,59	152.976,21	9,77%
Octubre	12.969,72	116.727,50	129.697,22	8,28%
Noviembre	10.953,63	98.582,71	109.536,35	6,99%
Diciembre	13.083,51	117.751,58	130.835,08	8,35%
Promedio	156.643,52	1.409.791,66	1.566.435,18	100,00%

Como se puede observar, Siglo BPO CIA. LTDA., mantiene sus ventas constantes y permanentes al tratarse de una empresa de servicios, mantiene contratos a largo plazo con sus clientes y únicamente tiene aumentos o disminuciones en este concepto, por asesorías específicas o devoluciones puntuales por servicios prestados o por el incremento normal de la operación.

La pandemia COVID 19, ocasionó un cambio en la economía mundial y para el caso de la empresa Siglo BPO CIA. LTDA. no fue la excepción. Para el año 2020 las ventas decrecieron 35,28% y para el año 2021 hubo un decremento del 25,63%, con relación a las ventas totales del año 2019.

Tabla 33. Compra de Cartera Enero 2020

MESES	EJEMPLO SIGLOBPO						TASA 2,25%
	FECHA NEGOCIACIÓN:					2-ene-20	
	FECHA VCTO	VALOR FACT o L/C	Retención 0%	Margen * 13,04%	VALOR A DESCONTAR	PLAZO	
1	2-feb-20	105.802,16	-	13.800,28	92.001,87	31	89.621,33
2	3-mar-20	113.270,54	-	14.774,42	98.496,12	28	95.947,54
3	2-abr-20	102.067,96	-	13.313,21	88.754,75	30	86.458,22
4	2-may-20	89.507,49	-	11.674,89	77.832,60	30	75.818,68
5	2-jun-20	116.099,48	-	15.143,41	100.956,07	30	98.343,83
6	2-jul-20	103.312,69	-	13.475,57	89.837,12	30	87.512,59
7	2-ago-20	114.062,65	-	14.877,74	99.184,91	30	96.618,50
8	2-sep-20	100.823,23	-	13.150,86	87.672,37	30	85.403,85
9	2-oct-20	119.720,51	-	15.615,72	104.104,80	30	101.411,08
10	2-nov-20	101.502,18	-	13.239,41	88.262,76	30	85.978,96
11	2-dic-20	89.620,65	-	11.689,65	77.931,00	30	75.914,54
12	2-ene-21	107.046,89	-	13.962,64	93.084,25	30	90.675,69
	V.NOMINAL:	1.262.836,43	-	164.717,80	1.098.118,63		1.069.704,81
					Precio	97,41%	
	COMISION ASESORIA:					2,25%	28.413,82
	Margen *: Es un valor a favor del cliente que se cancela la cuota siguiente.						

Se puede observar en la tabla de cálculo de venta de Cartera, que el valor de Enero 2020, será consolidado al final del mes para entregarlo a la empresa Cartinvest y esta recibirá cerca del 90% de lo generado, con este total de cartera, en el supuesto que se inició en el mes de Enero 2020, a los 5 día de efectuada la venta se recibirá un valor de \$89,621.33, que corresponde a la venta de cartera menos el 13,04% y menos el descuento por comisión del 2.25% que corresponde a \$ 2,380.55, con esto se efectuaría mensualmente la venta de cartera por el valor total de la facturación.

Este proceso se lo puede realizar de 1 a 12 meses, dependiendo de la negociación realizada, en el caso de Siglo BPO CIA. LTDA., al tener una cartera promedio entre 60 y 75 días de mora, la empresa ha decidido inicialmente, financiar sus ventas por 6 meses, con el transcurso de la implementación, se realizará la evaluación del proyecto y se determinará la posibilidad de bajar o subir el período de financiamiento.

Con esta alternativa de financiamiento la empresa pudo mantener un flujo de efectivo más alto que le permita continuar con sus operaciones, sin la necesidad de incurrir en otros costos financieros más altos y que en muchos de los casos no han sido autorizados por el

monto y flujo de estos, así también con esta alternativa se pudo reducir la cartera vencida significativamente, como se muestra en la siguiente tabla:

4.5. Análisis Comparativo de Implementación de Factoring

Tabla 34. Cartera Acumulada Modelo Tradicional y Cartera con Factoring 2019

Año 2019	CARTERA MODELO TRADICIONAL	CARTERA CON FACTORING	VARIACION	% Decreciente
Enero	201.321,58	105.137,80	-96.183,78	-0,48
Febrero	207.347,78	85.137,80	-122.209,98	-0,59
Marzo	207.758,26	75.137,80	-132.620,46	-0,64
Abril	212.737,18	75.137,80	-137.599,38	-0,65
Mayo	251.210,70	75.137,80	-176.072,89	-0,70
Junio	263.658,01	75.137,80	-188.520,21	-0,72
Julio	290.363,15	75.137,80	-215.225,35	-0,74
Agosto	300.547,32	75.137,80	-225.409,51	-0,75
Septiembre	331.326,12	75.137,80	-256.188,32	-0,77
Octubre	336.305,05	75.137,80	-261.167,25	-0,78
Noviembre	347.168,16	75.137,80	-272.030,36	-0,78
Diciembre	379.304,86	75.137,80	-304.167,05	-0,80
Promedio				-0,70

Tabla 35. Cartera Acumulada Modelo Tradicional y Cartera con Factoring 2020

Año 2020	CARTERA MODELO TRADICIONAL	CARTERA CON FACTORING	VARIACION	% Decreciente
Enero	221.155,49	115.353,34	-105.802,16	-0,48
Febrero	244.784,31	90.353,34	-154.430,97	-0,63
Marzo	231.235,84	65.353,34	-165.882,50	-0,72
Abril	239.088,96	65.353,34	-173.735,62	-0,73
Mayo	283.582,45	65.353,34	-218.229,11	-0,77
Junio	294.015,56	65.353,34	-228.662,22	-0,78
Julio	325.428,05	65.353,34	-260.074,71	-0,80
Agosto	335.001,16	65.353,34	-269.647,83	-0,80
Septiembre	374.063,09	65.353,34	-308.709,75	-0,83
Octubre	379.788,85	65.353,34	-314.435,52	-0,83
Noviembre	388.207,76	65.353,34	-322.854,43	-0,83
Diciembre	423.558,13	65.353,34	-358.204,80	-0,85

La reducción de cartera en el año 2019 y 2020, es totalmente significativa, ya que, al trasladar la cesión de derechos de cobro a otra empresa, únicamente se mantiene la cartera de los clientes que no fueron vendidos a Cartinvest, que representa el 52% de la cartera antigua y que baja a un 32% al tercer mes de la implementación de Factoring.

Al realizar un análisis comparativo entre una cartera de clientes por el modelo tradicional versus el modelo con Factoring, se puede observar que la reducción de la cartera el promedio es del 70% y 74% respectivamente, con esto se puede establecer que una adecuada aplicación de este modelo permitirá a la empresa una elevación de su flujo de efectivo, como se lo muestra en las siguientes tablas:

Tabla 36. Comparativo de Ingresos Mensuales e Ingresos con Factoring 2019

Año 2019	INGRESOS TRADICIONALES	INGRESOS CON FACTORING	VARIACIÓN	% INCREMENTO INGRESO
Enero	90.860,86	106.870,86	16.010,01	0,18
Febrero	96.947,02	114.414,69	17.467,67	0,18
Marzo	92.378,58	103.098,95	10.720,37	0,12
Abril	74.231,25	88.011,30	13.780,06	0,19
Mayo	63.368,14	113.157,39	49.789,25	0,79
Junio	81.473,32	104.356,26	22.882,94	0,28
Julio	75.136,50	113.157,39	38.020,88	0,51
Agosto	81.473,32	101.841,65	20.368,33	0,25
Septiembre	73.325,99	115.671,99	42.346,01	0,58
Octubre	83.283,84	98.069,73	14.785,90	0,18
Noviembre	70.610,21	90.525,91	19.915,70	0,28
Diciembre	65.178,65	108.128,17	42.949,51	0,66

Tabla 37. Comparativo de Ingresos Mensuales e Ingresos con Factoring 2020

Año 2020	INGRESOS TRADICIONALES	INGRESOS CON FACTORING	VARIACIÓN	% INCREMENTO INGRESO
Enero	99.819,12	117.557,95	17.738,83	0,18
Febrero	109.641,72	125.856,16	16.214,43	0,15
Marzo	115.616,43	113.408,85	-2.207,59	-0,02
Abril	81.654,37	99.452,77	17.798,40	0,22
Mayo	71.605,99	128.999,42	57.393,43	0,80
Junio	92.879,58	114.791,88	21.912,30	0,24
Julio	82.650,15	126.736,27	44.086,12	0,53
Agosto	91.250,12	112.025,81	20.775,70	0,23
Septiembre	80.658,58	133.022,79	52.364,21	0,65
Octubre	95.776,41	112.780,19	17.003,78	0,18
Noviembre	81.201,74	99.578,50	18.376,76	0,23
Diciembre	71.696,52	118.940,99	47.244,47	0,66

El total de ingresos que la empresa pudiese percibir con la aplicación del modelo de Factoring supera el 34% en promedio en todos los años efecto de este análisis, es decir que la empresa mantendría su cobranza permanente y efectiva con la aplicación de este modelo.

5. CONCLUSIONES Y RECOMEDACIONES

5.1. Conclusiones

- Siglo BPO CIA. LTDA., es una empresa ecuatoriana con poco reconocimiento en el mercado, que ofrece y brinda servicios de consultoría y asesoría de proyectos de calidad a sus clientes, a través de un grupo de personal altamente capacitado a nivel nacional.
- El Factoring en el país, busca a través de un mecanismo complementario, brindar a la empresa Siglo BPO CIA. LTDA. una liquidez inmediata, mediante la cesión de los derechos de cobro de sus clientes a la empresa Cartinvest.
- El Factoring como modelo ofrece además a la empresa, asumir un riesgo mínimo sobre su cartera de clientes, ya que la empresa Cartinvest, efectuará los mecanismos prudentes y oportunos para la gestión adecuada de cobranzas.
- El contrato y modelo de Factoring, están diseñados para potencializar la operatividad, apoyar la liquidez y solvencia de las empresas que implementen este modelo, así como también se puede convertir este modelo como una estrategia de venta para los clientes potenciales que requieren un tiempo más amplio para el pago de sus servicios contratados con Siglo BPO CIA. LTDA.
- Para la aplicación del modelo de Factoring, debe existir un acuerdo entre las partes interesadas, como son Siglo BPO CIA. LTDA. (empresa que cede los derechos de cobranza), Cartinvest (empresa especializada en Factoring, quien compra la cartera, realiza el pago por anticipado y gestiona la cobranza de los clientes) y el cliente quien asumirá una obligación de pago.
- El Factoring aún no se encuentra totalmente desarrollado en el país y es por esto una herramienta viable para la generación de liquidez de las empresas escasas de este recurso.

5.2. Recomendaciones

- Siglo BPO CIA. LTDA. deberá incorporar dentro sus formas de financiamiento el modelo de factoring, lo cual le ayudará a posicionarse en el mercado de asesoría e implementación de proyectos y de esta manera convertirse en una empresa competitiva y con altas oportunidades de crecimiento.
- Siglo BPO CIA. LTDA. deberá considerar la implementación de Factoring como medio de financiamiento, debido a que es una opción altamente viable, que con el cumplimiento de las cláusulas establecidas en el contrato de prestación de servicios y los procesos de cobranza óptimos, permitirá cumplir con los objetivos de liquidez que requiere.
- A la empresa Siglo BPO CIA. LTDA. le convendrá utilizar esta herramienta de financiamiento ya que ésta le permitirá elevar su flujo de efectivo, reducir sus costos operativos de cobranza al contar con un partner responsable de esta. A corto y largo plazo mejorará los indicadores de Cartera al eliminar en gran porcentaje la morosidad.
- Se recomienda la implementación de este modelo de Factoring en las empresas que requieran una liquidez de corto y mediano plazo, puesto que permite solventar sus necesidades financieras para producción, compras, servicios, inversiones y en muchos casos aprovechar un costo de oportunidad.
- El Ecuador deberá establecer los mecanismos necesarios para la implementación de este modelo en las pequeñas, medianas y grandes empresas, a través de adecuadas políticas de inversión extranjera que motiven el ingreso de capital, generación de nuevos empleos y dinamización de la economía. Esto permitirá, a la larga, un desarrollo común para toda la sociedad ecuatoriana.

BIBLIOGRAFÍA

- Agudo, A. (2014, julio 24). *Menos pobres, pero más vulnerables, El PNUD alerta del peligro de una marcha atrás en los avances en la lucha contra la pobreza*. Retrieved from El País: https://elpais.com/elpais/2014/07/24/planeta_futuro/1406220154_126096.html
- Banco Central del Ecuador. (2021). *Riesgo País*. Retrieved from http://contenido.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=riesgo_pais
- BCE. (2019, Junio). *Reporte de pobreza, ingreso y desigualdad*. Retrieved from Dirección Nacional de Síntesis Macroeconómica. Subgerencia de Programación y Regulación: <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorReal/Previsiones/IndCoyuntura/Empleo/PobrezaJun2019.pdf>
- Charamelo, C. (2012). *Modalidades del Contrato de Factoring en la Doctrina*.
- Factoring. (2021). *¿Qué es el Factoring?* Retrieved from Factoring Asociación española: <https://www.factoringasociacion.com/factoring.php>
- LIDERES. (2018). *La pequeña y mediana empresa se apalancan en el factoring*. Retrieved from Revista Lideres: <http://www.revistalideres.ec/lideres/pequena-mediana-empresa-apalancan-factoring.html>
- Prezi. (2021). *Factoraje*. Retrieved from <https://prezi.com/mdfmsaffnmaj/factoraje>
- Samuelson, P., & Nordhaus, W. (2006). *Economía*. Madrid: McGraw-Hill.
- Suárez, J. (2015, octubre 20). *Cerca del 40% de ecuatorianos está subempleado*. Retrieved from Ecuavisa: <http://www.ecuavisa.com/articulo/noticias/actualidad/120031-cerca-del-40-ecuatorianos-esta-subempleado>