

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
CONTABLES

PROPUESTA PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE FACTORING
PARA KIMBERLY CLARK ECUADOR Y MEDICIÓN DEL
IMPACTO EN LOS DÍAS DE RECUPERACIÓN DE CARTERA
Y EL CAPITAL DE TRABAJO.

TITULACIÓN DE GRADO DE GRADO PREVIA LA
OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERÍA COMERCIAL

SEBASTIÁN ERNESTO LÓPEZ KAROLYS

DIRECTOR: ING. MARIANO MERCHAN

QUITO, MAYO 2014

DIRECTOR: Ing. Mariano Merchán

INFORMANTE 1: Ing. Álvaro Ponce

INFORMANTE 2: Edmundo Peñafiel

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a mis padres, mis hermanos, mi tía, mi abuelita y mi familia por enseñarme que el núcleo más básico en la sociedad es que el estará con nosotros en cualquier circunstancia. Han aportado en mi vida con enseñanzas y vivencias las cuales podré transmitir cuando forme mi hogar.

Sebastian López Karolys

AGRADECIMIENTO

Agradezco a la Pontificia Universidad Católica del Ecuador haber aportado con conocimientos técnicos, prácticos, y sobre todo morales; los cuales has sabido guiarme en mi vida como un profesional.

Sebastián López Karolys

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	1
1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL	3
1.1. ENTORNO ECONÓMICO – SOCIAL DEL PAÍS	3
1.1.1 PIB	3
1.1.2 Tasas de Interés	4
1.1.3 Tasa de Interés Activa	5
1.1.4 Tasa de Interés Pasiva.....	7
1.1.5 Riesgo País	8
1.1.6 Pobreza	11
1.1.7 Desempleo	13
1.2. ENTORNO POLÍTICO	14
1.2.1 Factor Político.....	14
1.2.2 Fortalecimiento de estructuras financieras locales	16
1.2.3 Políticas Financieras para el sector Pyme del Ecuador	16
1.3 EL SECTOR FINANCIERO	18
1.3.1 Crédito productivo.....	18
2 LA EMPRESA KIMBERLY CLARK ECUADOR	21
2.1. BREVE HISTORIA DE LA EMPRESA.....	21
2.2. RAZÓN SOCIAL	22
2.3. MARCO LEGAL.....	22
2.4. ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA	23
2.5. FILOSOFÍA EMPRESARIAL	23
2.6. ENTORNO	25
2.6.1. Competencia	25
2.7. ESTADOS FINANCIEROS DE KCE.....	29
2.7.1. Estados de Situación Financiera y Estado de Resultados.....	29
2.8. PRINCIPALES INDICADORES FINANCIEROS.....	32
2.8.1. Análisis actual de los indicadores financieros	32
2.9. INDICADORES DE CARTERA Y RECUPERACIÓN	38
2.9.1. Situación de cartera 2012.	38
2.9.2. Situación de cartera 2013	39
2.10. ANÁLISIS DE SITUACIÓN ACTUAL.....	40
2.10.1. Saldos de cartera y cartera vencida 2012.....	40

2.10.2. Saldos de cartera y cartera vencida 2013.....	41
3. PROPUESTA, APLICACIÓN E IMPACTO DE FACTORING	44
3.1. PROBLEMÁTICA	44
3.2. DESARROLLO DEL PRODUCTO.....	44
3.3. DESARROLLO DE CONTRATO	47
3.4. TARIFA DE CARGOS POR SERVICIO FACTORING (ANEXO 1 DEL CONTRATO)	65
3.5. CONDICIONES PARTICULARES ENTRE EL PROVEEDOR Y EL CLIENTE (ANEXO 2 DEL CONTRATO).....	66
3.6. CONDICIONES PARTICULARES ENTRE EL PROVEEDOR Y EL BANCO (ANEXO 3 DEL CONTRATO)	67
3.7. PROYECCIONES FINANCIERAS DE LA IMPLEMENTACIÓN	67
3.8. RESULTADOS COMPARATIVOS DE LA IMPLEMENTACIÓN	70
4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	73
4.1. CONCLUSIONES	73
4.2. RECOMENDACIONES.....	75
BIBLIOGRAFÍA	77
GLOSARIO.....	78
ANEXOS.....	79

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Indicador económico PIB	3
Gráfico 2. Tasa de Interés Activa	6
Gráfico 3. Tasa de Interés pasiva.....	8
Gráfico 4. Riesgo País	9
Gráfico 5. Índices económicos inversión extranjera directa Ecuador	10
Gráfico 6. Pobreza	11
Gráfico 7. Tasa de desempleo.....	13
Gráfico 8. Factor Político	15
Gráfico 9. Variación productiva PYMES	18
Gráfico 10. Variación microcrédito	19
Gráfico 11. Crédito productivo.....	19
Gráfico 12. El organigrama de la empresa Kimberly Clark Ecuador es el siguiente: ...	23
Gráfico 13. Pañales.....	26
Gráfico 14. Toalla Sanitaria.....	27
Gráfico 15. Papel Higiénico	28
Gráfico 16. Saldos de cartera y cartera vencida 2012	40
Gráfico 17. Salos de cartera y cartera vencida 2013	41
Gráfico 18. OVERDUE 2012	42
Gráfico 19. OVERDUE 2013.....	42
Gráfico 20. Función del Producto.....	46
Gráfico 21. DSO	71
Gráfico 22. OVERDUE	72

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Tasa de interés activa	5
Tabla 2. Tasa de interés pasiva.....	7
Tabla 3. Estado de situación Financiera	30
Tabla 4. Estado de Resultados.....	32
Tabla 5. Capital de Trabajo	32
Tabla 6. Razón de liquidez o circulante	33
Tabla 7. Prueba Ácida.....	33
Tabla 8. Solidez.....	34
Tabla 9. Endeudamiento.....	34
Tabla 10. Endeudamiento Interno	34
Tabla 11. Utilidad Neta	35
Tabla 12. Rentabilidad del Patrimonio.....	35
Tabla 13. Situación de cartera 2012	38
Tabla 14. Situación de cartera 2013	39
Tabla 15. Proyecciones financieras de la cartera y sus principales indicadores 2014 sin implementación del Factoring.....	68
Tabla 16. Proyecciones financieras de la cartera y sus principales indicadores 2014 Con implementación del Factoring.....	69
Tabla 17. Proyecciones financieras de la cartera y sus principales indicadores 2015 Con implementación del Factoring.....	70
Tabla 18. Resultados comparativos de la implementación	71

RESUMEN EJECUTIVO

Kimberly Clark Ecuador es una empresa dedicada a producción y comercialización de productos de primera necesidad así como insumos para seguridad industrial tanto en plantas como en laboratorios. Teniendo dos segmentos de productos ofrecidos en el mercado; Línea Consumo y Línea Institucional. La empresa lleva operando dieciséis años en el Ecuador desde que compró la maquiladora de cuadernos La Reforma, situada en la ciudad de Guayaquil, la cual cuenta con una planta de producción, bodegas para despacho, y oficinas administrativas.

El mercado de hoy en día busca un sin fin de métodos para mejorar su liquidez, desde líneas de crédito otorgadas por Instituciones Financieras, préstamos avalados en hipotecas de bienes inmuebles, y la más común es utilizar al proveedor como fuente de apalancamiento para sus compras mensuales.

El objetivo principal de la presente investigación es evaluar la viabilidad de implementar factoring a los distribuidores más importantes a nivel nacional, ya que este proyecto al no requerir una inversión inicial y al no representar un costo financiero para Kimberly Clark, será una buena herramienta que podrá tener muchos aspectos positivos tanto en la multinacional como para sus distribuidores.

Se ha evaluado que el periodo de crédito otorgado para los distribuidores de la línea institucional no es suficiente, los cuales aducen tener una recuperación por parte de sus clientes finales desde los 45 días hasta los 120 días. Esto genera en Kimberly Clark una recuperación de cartera mayor a los sesenta días, el cual es el plazo máximo planteado por la corporación para que este retorno cubra el capital de trabajo esperado, los costos de provisión de no pago dentro del plazo establecido, de igual manera poder cubrir prestamos con filiales pendientes y proyectos de la empresa que se van implementando en un corto plazo.

Se propone adecuar nuevas alternativas de financiamiento para mejorar la recuperación de cartera, siendo la implementación de factoring el modelo propuesto en este plan de disertación. A través de una entidad bancaria, se ofrecerá a los clientes esta herramienta de liquidez, la cual se basa en otorgar líneas de crédito a los distribuidores para que esta apalanque las compras mensuales realizadas al proveedor, todo esto con un periodo adicional de crédito otorgado por el banco de treinta días. En donde el cliente paga al banco a los noventa días de emitida la factura y este a su vez cancela a Kimberly Clark al día quince de haberla emitido.

Como resultados se obtendrá una disminución de sesenta y dos días en los días de recuperación de cartera, así como un incremento de liquidez para la compañía, en cuanto a los distribuidores esta oxigenación permitirá realizar nuevas operaciones de

negocio con una mayor circulación de flujo de efectivo, incrementado la rentabilidad de sus negocios.

INTRODUCCIÓN

La recuperación de cartera en una empresa productora y comercializadora de bienes se ha convertido en una actividad prioritaria para el óptimo manejo de los recursos financieros y la administración del capital de trabajo. Esto debido a todos los factores que intervienen en el consumo de esta actividad; como son pagos de sueldos, inversión en maquinaria, pago de préstamos a entidades bancarias, pago a filiales, entre otros.

El mercado está en la búsqueda constante de mecanismos para aumentar la liquidez de la empresa en un corto plazo. Las entidades financieras ofrecen herramientas de liquidez a las pequeñas y medianas empresas, las cuales buscan constantemente capitalizar su empresa y obtener más recursos para continuar con sus actividades económicas.

Dentro de estas herramientas existe la práctica conocida como Factoring, la cual es un instrumento de financiación a corto plazo que permite a las empresas obtener recursos líquidos a través de la cesión sus cuentas por cobrar; esta se enfoca al sector PYME; que además de aportar en la gestión financiera engloba un soporte en la gestión administrativa.

Para hacer uso de esta herramienta hay entidades financieras que ofrecen este servicio de manera contractual, en donde siempre deberán estar involucrados tres entes, en este caso puntual se habla de un contrato tripartito, celebrado entre una multinacional, una entidad financiera local y distribuidores.

En el Ecuador varias instituciones financieras están ofreciendo esta alternativa moderna a sus clientes, siendo todavía una práctica poco común y que ha comenzado a implementarse como plan piloto en muchas empresas.

En el caso de Kimberly CLARK adoptar esta práctica tendría muchos beneficios propios y para sus distribuidores, los cuales gozarían de un costo financiero bajo debido al respaldo

de la multinacional. Además de tener un periodo extra de pago de sus compras con el que podrían beneficiar a su empresa con nuevas inversiones y recapitalización de la misma.

1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

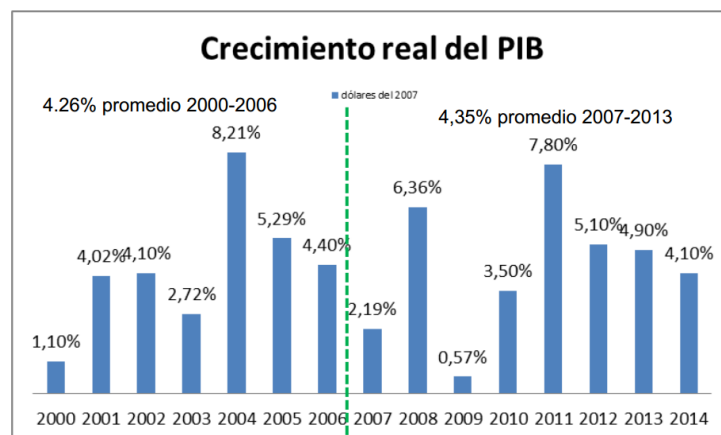
1.1. ENTORNO ECONÓMICO – SOCIAL DEL PAÍS

Para observar el crecimiento de la economía ecuatoriana, analizando los últimos 15 años, se puede mencionar que a raíz de la estabilidad monetaria y cambiaria que se dio en el año 2000, que conllevó a la dolarización, el incremento del gasto e inversión pública y el aumento sostenido de los depósitos, permitió que exista un aumento de los créditos del sistema financiero, lo cual ha generado un aumento en el consumo de hogares y en la inversión, que varias empresas realizaron en el mercado, mejorando los niveles de la actividad económica del país. (Ekos, 2013)

Para esto se han analizado algunos factores que han causado impacto en el desarrollo económico del país como son el PIB, las tasas de interés, el riesgo país, la pobreza, desempleo, entre otros.

1.1.1 PIB

Gráfico 1. Indicador económico PIB



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: El autor

A inicios del año 2000 se adoptó el sistema de dolarización. El PIB tuvo un crecimiento pasando de -6,3% en 1999 a 2,8% en el 2000. En el periodo 2000-2006 el consumo privado, la inversión y las exportaciones fueron los determinantes del crecimiento de la economía. Para el 2011 el PIB se incrementó en un 6.3%, factor que se dio por el dinamismo de la economía misma y la estabilidad general del período (INEC, 2012).

La industria manufacturera cuya participación en el PIB fue 11.79% en el 2011, luego de experimentar un crecimiento del 9.17% en el 2008 se ha mantenido por debajo del 5% incluso alcanzando un crecimiento casi nulo de 0.33% en el 2009 año en que se desarrollaba la crisis económica mundial.

Para el 2012 el crecimiento del sector manufacturero con relación al 2011 se dio en bebidas crecería casi un 23%, Carnes y Pescado Elaborado un 10.3%, Azúcar 7.7%, Productos de Madera y Papel tendría un crecimiento del 5.6% Los servicios gubernamentales (salud, educación, etc.) crecieron fuertemente con relación al año anterior 5.3% vs 2.8% en el 2011, (Cámara de comercio de Guayaquil, 2012)

1.1.2 Tasas de Interés

La tasa de interés es el porcentaje al que está invertido un capital en una unidad de tiempo determinando lo que se refiere como "el precio del dinero en el mercado financiero, la tasa de interés es el precio del dinero, el cual se debe

pagar/cobrar por tomarlo prestado/cederlo en préstamo en una situación determinada.”¹

1.1.3 Tasa de Interés Activa

Es el porcentaje que las instituciones bancarias, de acuerdo con las condiciones de mercado y las disposiciones del banco central, cobran por los diferentes tipos de servicios de crédito a los usuarios de los mismos. Son activas porque son recursos a favor de la banca²

Tabla 1. Tasa de interés activa

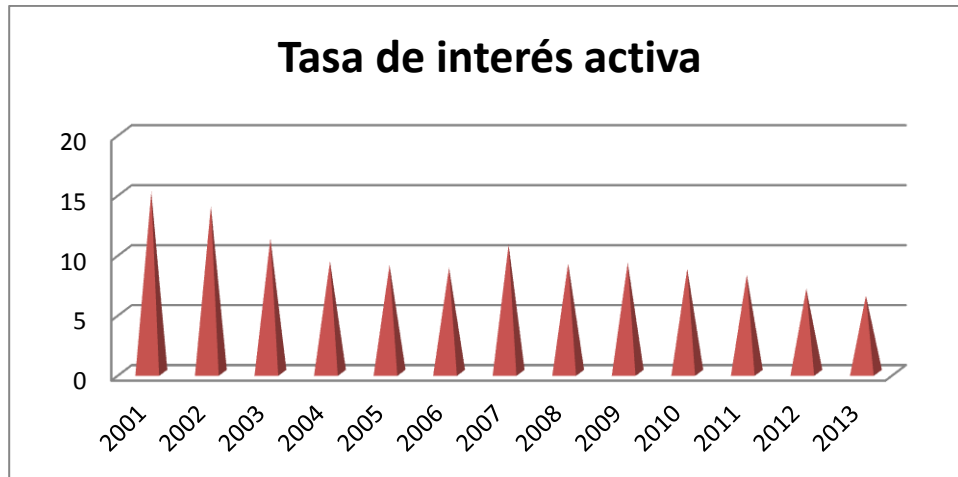
AÑO	TASA ACTIVA
2001	15,1
2002	13,9
2003	11,2
2004	9,3
2005	8,99
2006	8,76
2007	10,7
2008	9,14
2009	9,19
2010	8,68
2011	8,17
2012	7,00
2013	6,46

Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: El autor

¹Blanchard, Olivier. (2004). *Macroeconomía*. España: Pearson Educación.

²IBIDEM

Gráfico 2. Tasa de Interés Activa



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: El autor

Las tasas de interés activa desde el 2001 hasta el 2004 han tenido fluctuaciones, pero con una tendencia clara a la baja, aunque las mismas han tendido a estabilizarse en valores que aún se consideran altos con una economía dolarizada, a pesar de esto el comportamiento de las tasas es estable, lo que permite que exista facilidad de apertura de créditos³.

Para el año 2012 y 2013 la estabilidad económica y tasas de interés permitieron que las instituciones financieras cambien las condiciones crediticias al apoyar el sector manufacturero con préstamos accesibles que fomentaron la productividad en el país y el desarrollo de mayores actividades económicas.

³ Banco Central del Ecuador. (2013). *Tasa de Interés Activa*. Ecuador: BCE. Recuperado de: <http://www.bce.fin.ec/>

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. Son pasivas porque, para el banco, son recursos a favor de quien deposita.⁴

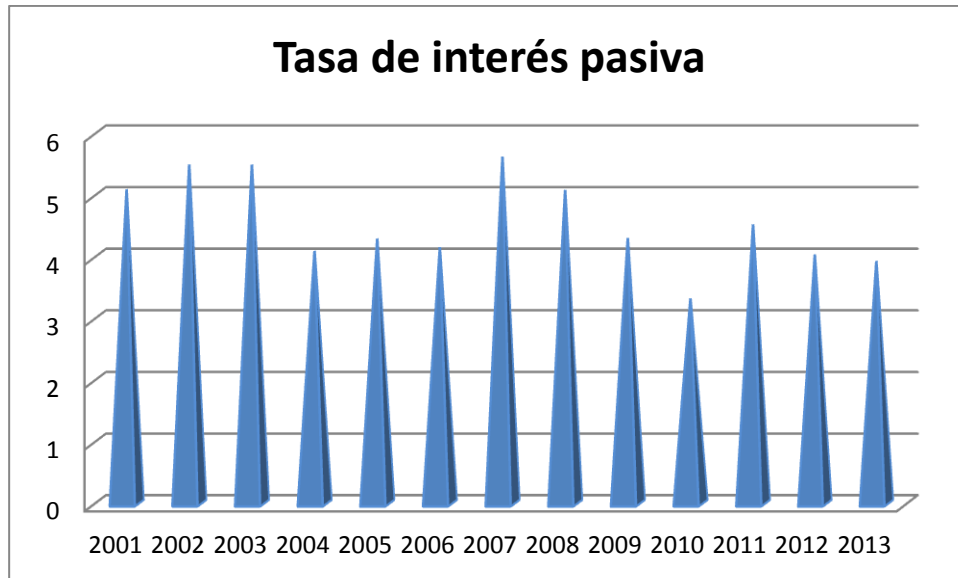
Tabla 2. Tasa de interés pasiva

AÑOS	TASA PASIVA
2001	5,1
2002	5,5
2003	5,5
2004	4,1
2005	4,3
2006	4,16
2007	5,63
2008	5,09
2009	4,31
2010	3,33
2011	4,53
2012	4,04
2013	3,94

Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: El autor

⁴Ibidem

Gráfico 3. Tasa de Interés pasiva



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: El autor

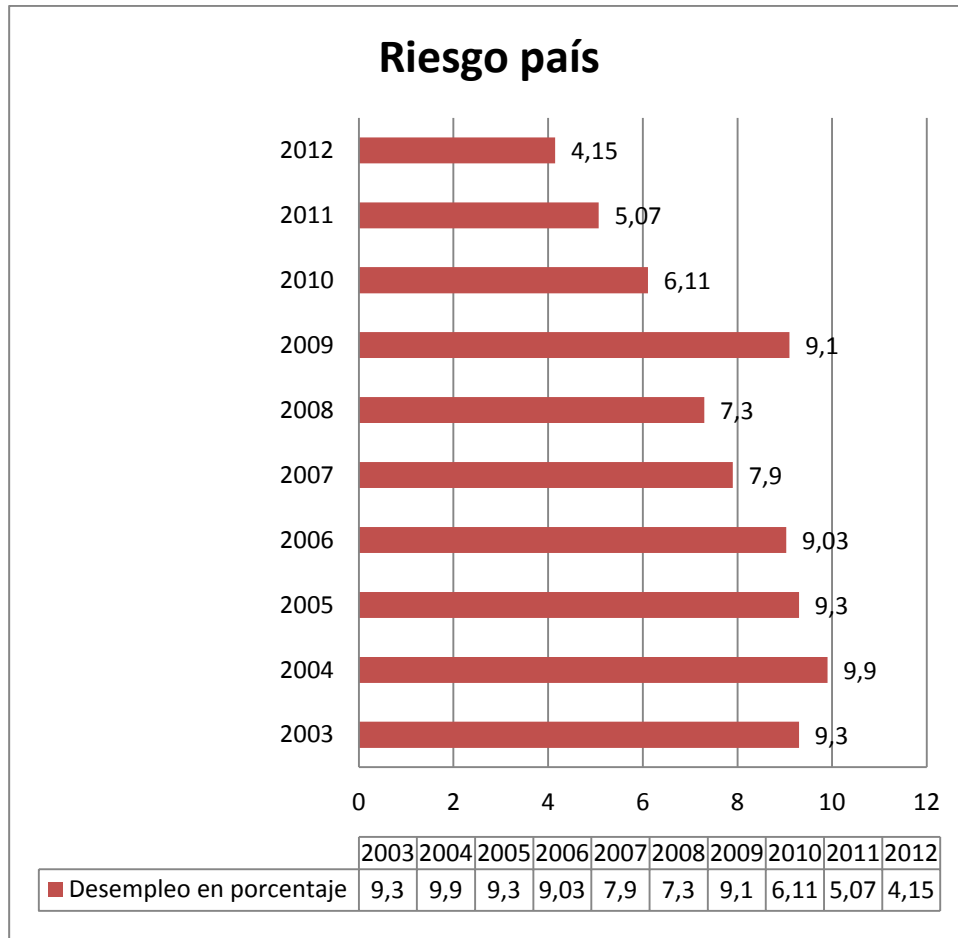
En los últimos 10 años las tasas de interés se han mantenido con una tendencia estable, con una ligera tendencia a la baja. Esto genera que no exista mucho interés por las inversiones en los bancos, pero por otro lado les ha permitido a las entidades bancarias disminuir su riesgo y generar un crecimiento en la banca.

De esta manera, la tasa pasiva que ganan los clientes no es atractiva ya que la misma es baja y no es un incentivo de inversión.

1.1.5 Riesgo País

El riesgo país es un indicador de la situación económica del país para determinarlo se evalúa la capacidad de repago de deuda, es decir la evaluación económica futuro, adicionalmente se puede determinar el costo de endeudamiento que enfrenta el gobierno.

Gráfico 4. Riesgo País

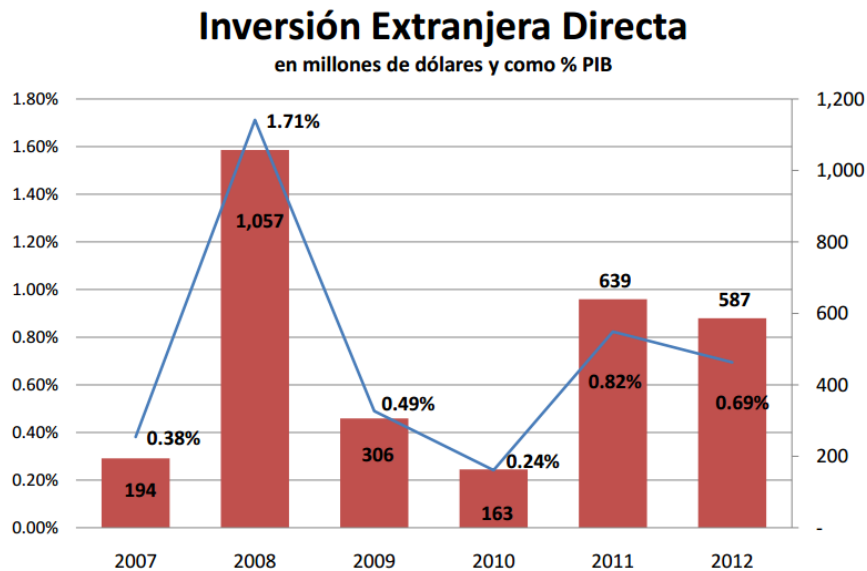


Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: El autor

Para el Ecuador el riesgo país a finales del 2008 y 2009 Ecuador alcanzó un nivel máximo de 4000 puntos provocando un alto riesgo de inversión extranjera como consecuencia de los Bonos Global, en el 2012 con la recompra de las emisiones el índice decayó considerablemente llegando a 811 puntos, siendo un factor positivo para el país ya que las inversiones extranjeras pudieron realizarse en el país considerando una cierta estabilidad política, económica y con una tendencia a la baja aún mayor.

Índices económicos inversión extranjera directa Ecuador

Gráfico 5. Índices económicos inversión extranjera directa Ecuador



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: El autor

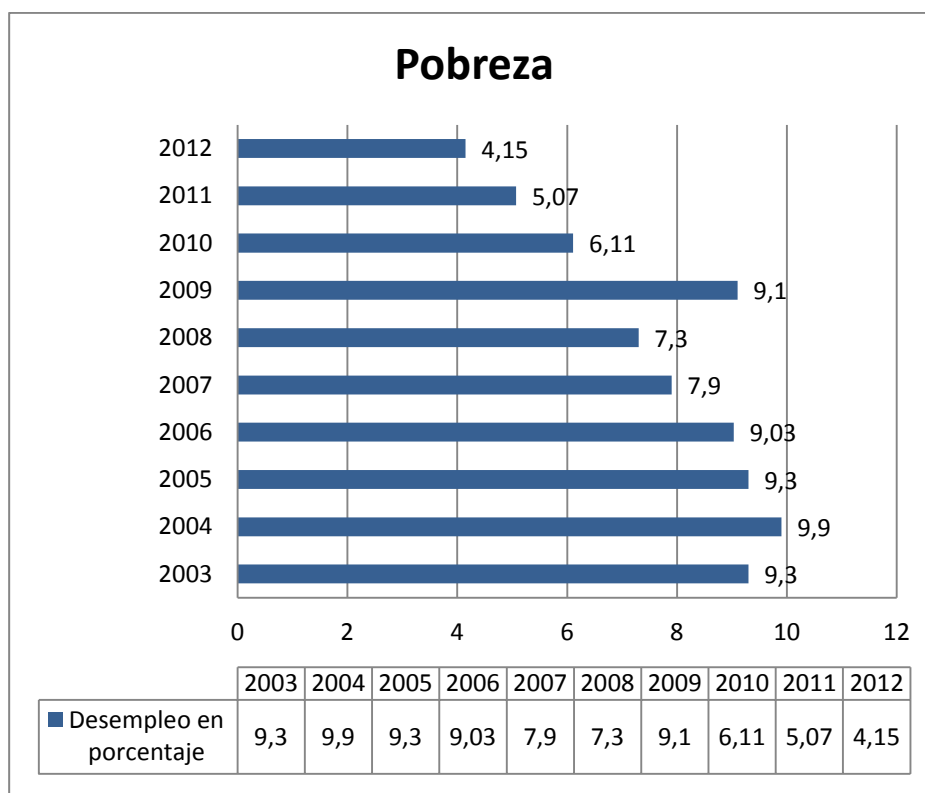
Para el 2011 Ecuador recibió 639 millones de dólares en inversión extranjera directa, principalmente en la minería, En 2010 recibió el país 168 millones de dólares, la cifra más baja desde 2001, un período en el que el momento álgido fue en 2008, cuando Ecuador recibió 1057 millones de dólares, en el 2011 los inversores fueron Canadá, China, Estados Unidos y España. Para el 3er trimestre 2013 la IED llegó a \$495 millones en 2013 y podría llevarla a 0.75% del PIB al final del año ⁵.

⁵ Banco Central del Ecuador. (2013). *Tasa de Interés Activa*. Ecuador: BCE. Recuperado de: <http://www.bce.fin.ec/>

1.1.6 Pobreza

La pobreza en Ecuador siempre ha sido un problema social ya que las personas no tienen acceso a los recursos necesarios para satisfacer sus requerimientos, estos factores inciden en su calidad de vida y están relacionados con la alimentación, vivienda, educación, salud, asistencia sanitaria entre otros. Es decir se considera pobreza a los ingresos o consumos por debajo de la canasta básica. A continuación se puede observar las tasas porcentuales de pobreza en la población

Gráfico 6. Pobreza



Fuente: INEC
Elaborado por: El autor

En el Ecuador el índice de pobreza a partir del año 2003 se ha reducido ya que de un 50%, al 2006 llegó a 38% , en el 2010 sigue disminuyendo alcanzando un 33% y el 2011 terminó con 28,6%, al 2012 fue 32.4% y para el 2013 fue de 23.7%. A pesar de la disminución constante de pobreza el país aún tiene pobreza e indigencia, por lo que aún es necesario que el Estado inviertan en el desarrollo productivo y generen nuevas fuentes de ingreso, sin dejar de lado a la educación, salud, vivienda, empleos entre otros que a futuro serán la base para la disminución de la pobreza y a su vez permitirán dinamizar la economía de un país.

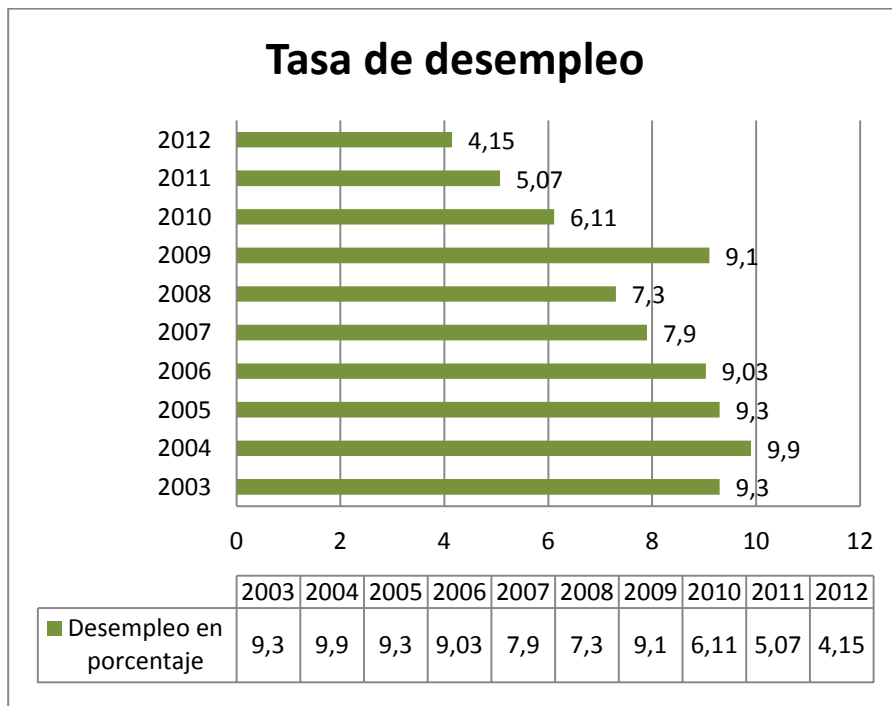
Los indicadores de pobreza constituyen una herramienta básica en la planificación, evaluación, seguimiento y diseño de políticas sociales que ayuden a combatir la delincuencia y corrupción.

A raíz de esta acotación el estado ha establecido incentivar a la industria y manufactura, para esto ha implementado leyes y ha garantizado el acceso a préstamos, ha reactivado el consumo interno, con la finalidad de mejorar la economía del país y disminuir la pobreza a través de la contratación de personal mejorando así su calidad de vida.

1.1.7 Desempleo

El desempleo es considerado como la desocupación del trabajador, el cual carece de empleo y de salario.

Gráfico 7. Tasa de desempleo



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: El autor

La población presta sus servicios para empresas o terceros, esto hace que las fuentes de trabajo sean un limitante y estén direccionadas ha perfiles preestablecidos por las empresas. Hasta el 2006 la tasa de desempleo se mantenía en un 9% , mientras que en el 2007 y 2008 esta cifra disminuyo entre 7% y 8%, en el año 2009 nuevamente se incrementó en relación a los años anteriores debido a la escasez de plazas de trabajo y a la falta de

apoyo del gobierno, sin embargo en los años 2010 y 2013 disminuyó debido a las políticas de estado para generar nuevas plazas de trabajo⁶.

La tasa de desempleo en los últimos años refleja una tendencia a la baja, que es positiva para el país puesto que la evolución de la economía se ha reactivado en general y se han mejorado las condiciones de vida de la población ecuatoriana, es decir la población económicamente activa se espera se incrementará y a su vez tendrán mayor capacidad adquisitiva.

1.2. ENTORNO POLÍTICO

1.2.1 Factor Político

Dentro del factor político y su relación con la empresa es importante analizar la gobernabilidad.

La gobernabilidad debe ser entendida como “un estado de equilibrio dinámico entre el nivel de las demandas sociales y la capacidad del sistema político (estado/gobierno) para responderlas de manera legítima y eficaz”⁷

La gobernabilidad a lo largo de la historia del país, ha sido compleja por los constantes cambios e ideologías, a pesar de esto en el 2008 con la nueva Ideología llega a la presidencia El Economista Rafael Correa quien propicia la

⁶ Banco Central del Ecuador. (2013). *Tasa de Interés Activa*. Ecuador: BCE. Recuperado de: <http://www.bce.fin.ec/>

⁷ Camou, Antonio. (2001). *Los desafíos de la gobernabilidad*. México: Plaza Valdés, p.36.

denominada revolución ciudadana, a su mando lleno de cambios e implementaciones, que si bien permitieron una cierta estabilidad política, algunas acciones del gobierno y la situación del 30 de septiembre en el que se da la sublevación policial, generan un nuevo caos en la gobernabilidad del país. Sin embargo nuevamente la gobernabilidad del país ha permitido un cierto desarrollo sostenido en el cual se han fomentado principios legalidades, transparencias de función pública, participación ciudadana con un marco de respeto a los derechos humanos. Para esto, el área de Gobernabilidad Democrática, Desarrollo Social a través de las políticas y planificación social prioriza la reducción de la pobreza y una intervención para disminuir las desigualdades sociales, territoriales y económicas para esto se han establecido proyectos que ayudaran a priorizar las intervención dentro de los cuales se encuentran:

Gráfico 8. Factor Político

Nro. Proy	Nombre del Proyecto	Prodoc
00012278	Programa de Alimentación Escolar para mejorar la Educación Básica del Ecuador	Documento
00012282	Apoyo a la Aviación Civil	Documento
00049648	Microempresas Turísticas, Microcrédito y Reducción de la Pobreza -MET-	Documento
00055370	Cadenas Productivas Sustentables en la Frontera Norte y en la Región Amazónica Norte del Ecuador	Documento
00063226	Gobernabilidad del sector Agua y Saneamiento en Ecuador en el marco de los ODM	Documento
00071264	Programa de Juventud, Empleo y Migración para Reducir la Inequidad en el Ecuador	Documento
00071671	Fortalecimiento de Estructuras Financieras Locales	Documento
00072372	Respuestas Multisectoriales al VIH Sida - Fase II	Documento

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: El autor

1.2.2 Fortalecimiento de estructuras financieras locales

Según el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (2013), menciona que:

Este proyecto busca apoyar y fortalecer las iniciativas de intermediación y prestación de servicios financieros, bajo el enfoque de las Finanzas Populares y la Economía Popular y Solidaria, con el propósito de ampliar y profundizar la oferta de servicios financieros orientados al desarrollo de emprendimientos productivos de inclusión económica y social en áreas de pobreza, determinadas por el indicador de necesidades básicas insatisfechas. Esta propuesta será ejecutada por la Secretaría Técnica del Programa Nacional de Finanzas Populares, Emprendimiento y Economía Solidaria “PNFPEES”.

1.2.3 Políticas Financieras para el sector Pyme del Ecuador

Según el Ministerio de Industrias y Productividad, (2012), Menciona que las políticas se apoyan en los siguientes ejes:

1. Acceso a mercados nacionales e internacionales:

- a. Producción de bienes y servicios con valor agregado conforme a la aplicación de buenas prácticas de manufactura.
- b. Implementación de sistemas de certificación de calidad y productividad.

- c. Canalización de importaciones de materias primas con organización asociativa.
- d. Intensificación del material publicitario y monitoreo informativo.
- e. Establecimiento de convenios interinstitucionales con organizaciones gubernamentales, ONG's y empresa privada.

Incremento de la productividad y competitividad de las MIPYMES y Artesanías:

- a. Acceso a créditos destinados a la producción, comercio y tecnología.
- b. Instalación de centros de servicios empresariales, centros de articulación productiva, centros de educación superior y cámaras de la producción para el desarrollo tecnológico.
- c. Realización de eventos de capacitación para mejorar la gestión de gerencia y procesos de cada eslabón de la cadena productiva de las MIPYMES y Artesanías.
- d. Apoyo al incremento de la oferta de Servicios de Desarrollo Empresarial.
- e. Implementación de un Observatorio para las MIPYMES y Artesanías.
- f. Impulso de proyectos de inversión que sustenten la asociatividad (clusters, cooperación y redes empresariales).

Las políticas financieras esta diseñadas para potencializar y reactivar a las empresas pymes canalizando los requerimientos necesarios para su

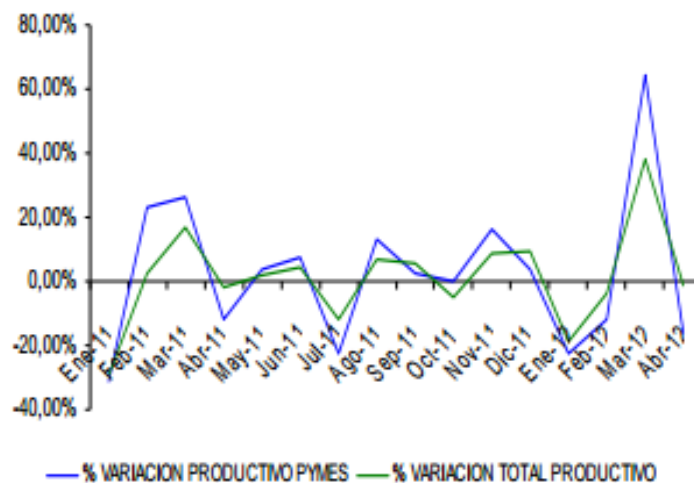
funcionamiento con la finalidad de mejorar la gestión y los procesos de sus cadenas productivas con esto lograran que los proyectos se sustenten asociativamente mediante redes empresariales.

1.3 EL SECTOR FINANCIERO

1.3.1 Crédito productivo

El crédito productivo para PYMES tuvo una tendencia variable que se dio en el 2012, En Abril cuando el crédito ascendió a 1121,66 millones de USD, con respecto de Abril del 2011 en un 14.03%.

Gráfico 9. Variación productiva PYMES



F

Según el análisis coyuntural menciona que:

A abril 2012 el microcrédito para el sector manufacturero representó 16,441 millones de USD es decir se ha incrementado en 12.53% respecto a lo registrado en abril 2011. El crédito concedido para

la manufactura ha presentado tasas crecientes a partir de diciembre 2011. La tendencia del microcrédito presenta tasas similares al volumen total de microcrédito concedido.

Gráfico 10. Variación microcrédito

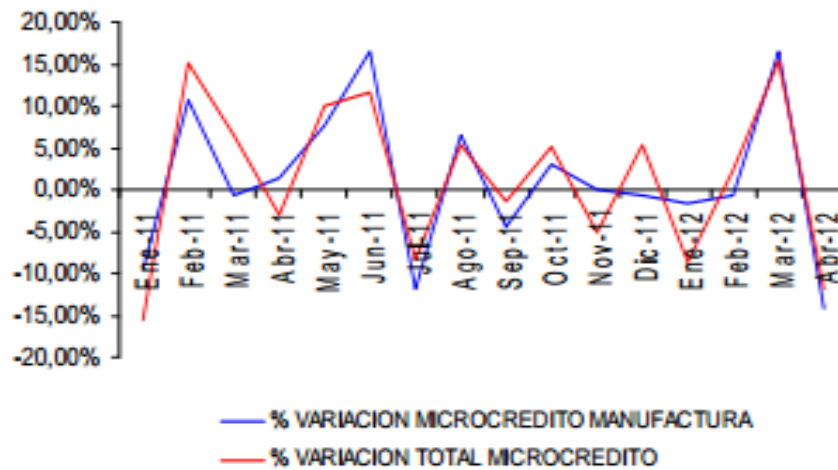
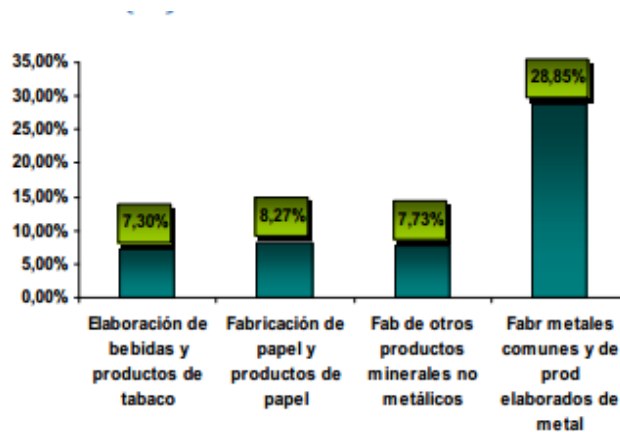


Gráfico 11. Crédito productivo



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: El autor

Por lo tanto de acuerdo al análisis se puede mencionar que el sector manufacturero requiere de mayor aporte financiero para realizar las actividades internas, cabe mencionar que se destina los créditos para la elaboración de bebidas y productos de tabaco en un 7.30%, el 8.27% en fabricación de papel y productos de papel, fabricación de otros productos minerales no metálicos en un 7.73% y fabricación de metales comunes y de productos elaborados de metal.

El crédito para este sector es fundamental para el desarrollo de sus actividades productivas y establece nuevas condiciones con lo cual son participes del crecimiento del sector.

2 LA EMPRESA KIMBERLY CLARK ECUADOR

2.1. BREVE HISTORIA DE LA EMPRESA



Kimberly-Clark es una multinacional nacida en 1870, en Wisconsin (EEUU). Originalmente dedicada a la fabricación de papel para usos industriales, en 1920 introduce al mundo la primera toalla femenina bajo la marca Kotex utilizando la tecnología “Cellucotton”. En 1970 incursiona en la industria de pañales de bebés creando la marca HUGGIES, la misma que para 1980 se convirtió en líder del mercado Premium de esta categoría. Kimberly-Clark Ecuador se constituye como compañía en Quito, iniciando la comercialización de sus productos en 1995. Todos sus productos eran importados de Colombia con marcas corporativas como Kotex, Kleenex, HUGGIES, Scott, entre otras. Uno de sus principales competidores era la compañía local, MIMO S.A. fabricante de las marcas de pañales LUGGI’S y de toallas femeninas MIMEX, las cuales contaban con una gran aceptación en el mercado ecuatoriano. Es así que en octubre de 1997 Kimberly Clark Ecuador logra una expansión importante realizando la fusión con esta empresa. En la actualidad Kimberly-Clark Ecuador factura por encima de 120 millones de dólares

Kimberly-Clark es una empresa multinacional dedicada a la comercialización de productos de consumo masivo, fabricante de marcas mundialmente reconocidas tales como Scott®, Huggies®, Kotex®, Kleenex®, Plenitud®, Poise®, Kimberly-Clark Professional®, las cuales son marcas líderes en más de 80 países. Fue constituida en

Ecuador en 1995, teniendo ya 19 años de presencia en el mercado ecuatoriano. Cuenta con producción local de papel higiénico y pañales.

2.2.RAZÓN SOCIAL

La Corporación Kimberly-Clark es una de las empresas líderes en el mundo en la fabricación de productos de higiene Que nació en Ecuador en 1995 y razón social es la siguiente:

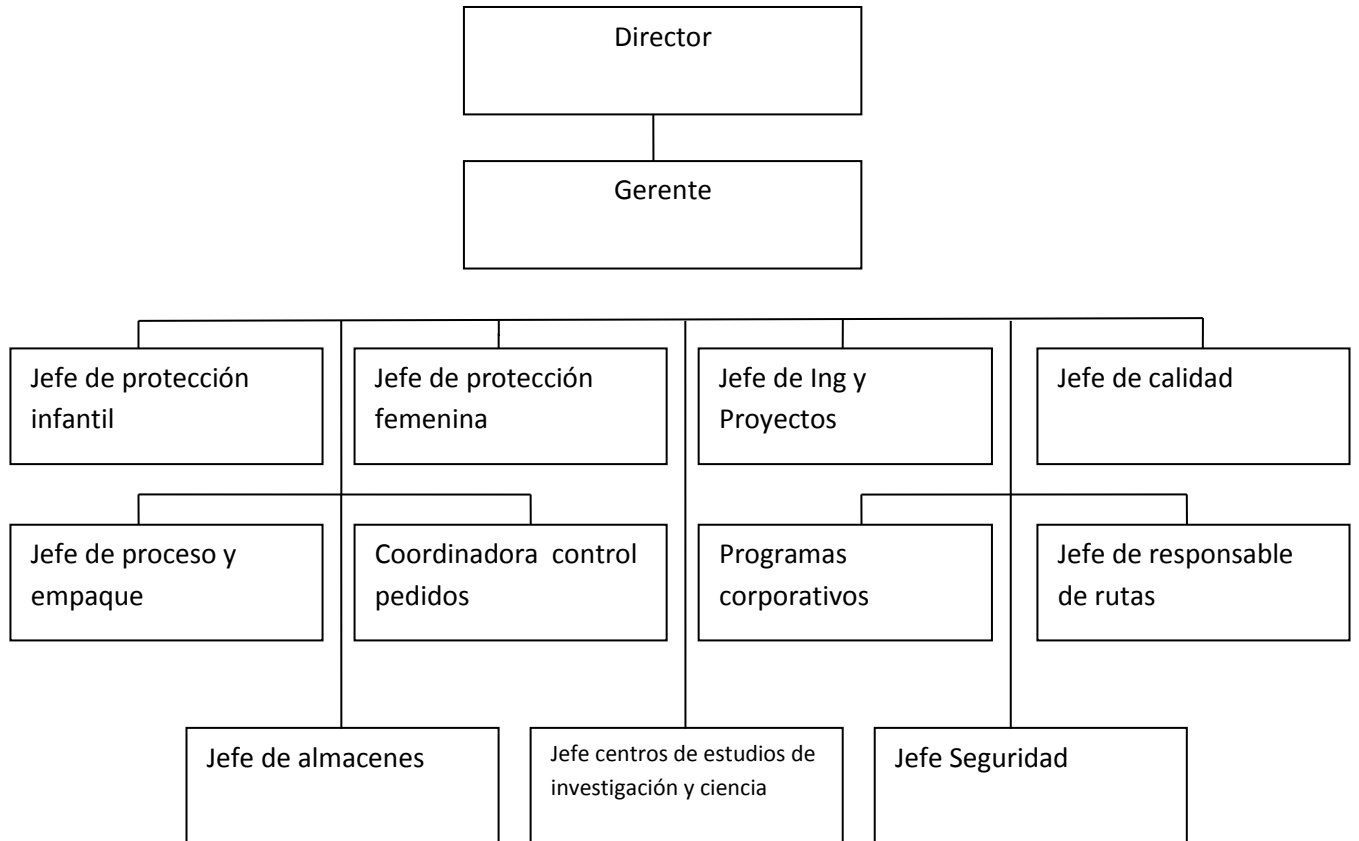
KIMBERLY CLARK ECUADOR S. A

2.3. MARCO LEGAL

La empresa se inició como sociedad anónima en 1995 con la comercialización de varias marcas corporativas Kotes, Kleenex, Huggies, Scott entre otras.

2.4. ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA

Gráfico 12. El organigrama de la empresa Kimberly Clark Ecuador es el siguiente:



2.5. FILOSOFÍA EMPRESARIAL

Visión

Para Kimberly Clark es ser una compañía líder con crecimiento y rentabilidad sustentable asumiendo el compromiso de ser los mejores en todo lo que hacemos, con un equipo de personas con mentalidad ganadora y orgullosa de pertenecer a la compañía.

Misión

La misión de Kimberly-Clark es mejorar la salud, la higiene y el bienestar de las personas cada día y en todas partes del mundo.

Valores

“Durante casi 140 años, nuestros valores se han tejido a lo largo de la estructura de nuestra empresa. -Estos valores auténticos, responsable, innovadora y solidaria- describir cómo trabajamos con y son juzgados por nuestros consumidores, socios comerciales, inversores y entre sí.”

- **Auténtico** -Nuestra herencia es una de honestidad, integridad y valentía haciendo lo correcto
- **Responsable** -Nos tomamos posesión de nuestro negocio y nuestro futuro
- **Innovador**- Nuestro compromiso es con las nuevas ideas que aporten valor
- **Cuidar**-Nos respetamos y atención a las comunidades donde vivimos y trabajamos.

Objetivos estratégicos de la empresa

- Incrementar su nivel de ventas, su participación de mercado y lograra ser lideres en cada una de las categorías en la que se presente Kimberly, mejorando sus procesos, optimizando los recursos de su organización y reteniendo a un personal altamente capacitado mediante incentivos y desarrollando planes estratégicos.
- Los objetivos estratégicos en la unidad estratégica de dispensadores de jabón líquido, papel, toalla, papel higiénico etc. Su objetivo es dar a conocer este tipo de

productos los cuales ofrece a diferentes centros comerciales establecimientos, etc. Buscan colocar sus productos en los centros empresariales que se están construyendo en diversos distritos de la capital, ganando mayor número de ventas y posicionándose mejor en este tipo de negocio.

2.6. ENTORNO

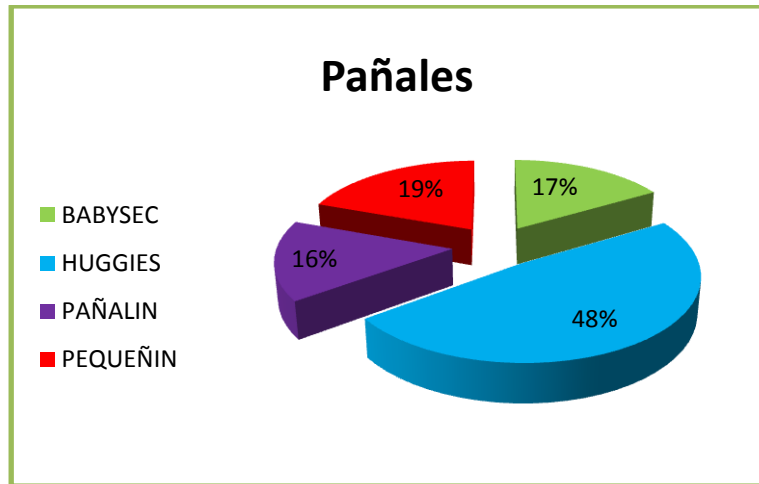
La empresa se encuentra en el sector manufacturero industrial su mercado se encuentra direccionado a diferentes sectores y compradores por ende su competencia es la siguiente:

2.6.1. Competencia

Pañales

Sus competidores son Pequeñín quienes tienen un 19% de participación de mercado esto se debe a las estrategias de marketing como Páginas Web (Registro de datos, información institucional, informaciones generales, beneficios de productos entre otros), Cuenta con Fan Page y publicidad por diferentes medios de comunicación. Otra empresa que también forma parte de la competencia es Panolinin quien maneja un target diferente y direcciona la publicidad a las mamás y productos su participación de mercado es del 16%.

Gráfico 13. Pañales



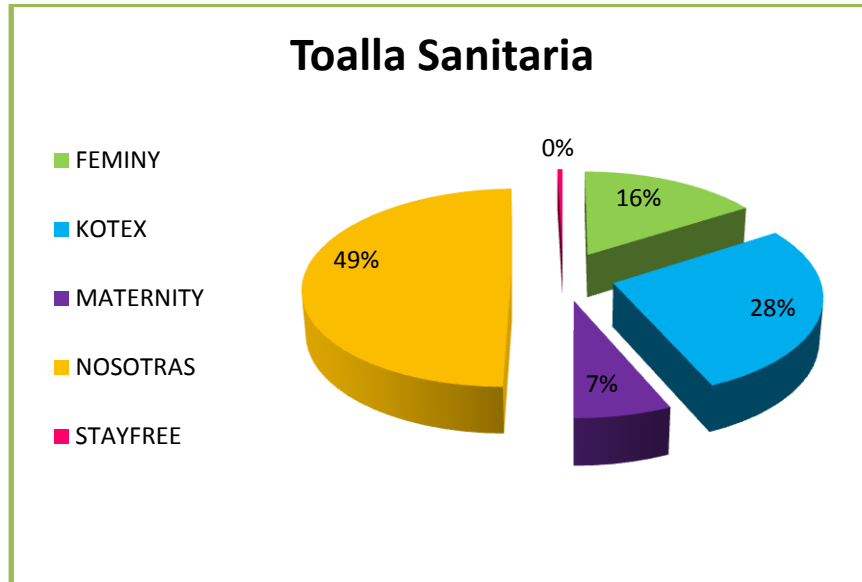
Fuente: Kimberly Clark, 2013

Toallas Higiénicas

En este mercado el mayor competidor es la marca Nosotras tienen un amplio portafolios de productos que están direccionados a entender las necesidades de las mujeres, también se encuentra JOHNSON & JOHNSON, STAYFREE/ CAREFREE/ OB, y FAMILIA SANCELA

Y su participación de mercado es la siguiente:

Gráfico 14. Toalla Sanitaria



Fuente: Kimberly Clark, 2013

Papel Higiénico

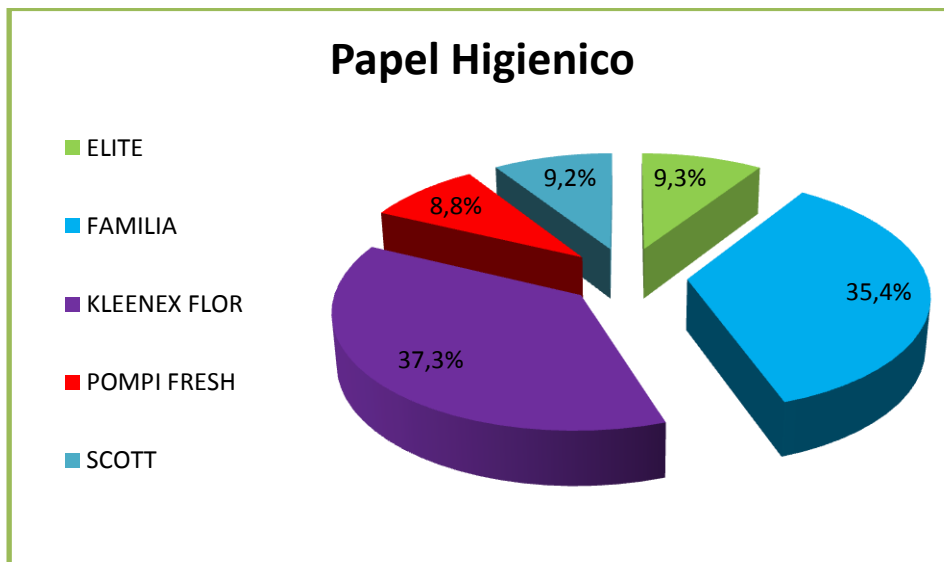
La empresa Kimberly Clark compete con varias marcas dentro de las cuales la más importante es:

Familia quien está en constante evolución y creando estrategias de marketing para esto ha establecido una página web para dar a conocer los productos y servicios.

Mientras que otras marcas como Pompifresh promocionan productos que tienen una concepción del producto, es decir que se han innovado y ofrecen un papel higiénico húmedo, con beneficios adicionales hace uso de medios publicitarios y página web.

A la par se encuentra Elite y Scott que utilizan medios de comunicación semejantes y se apoyan de la tecnología como páginas Web y publicidad de masas.

Gráfico 15. Papel Higiénico



Fuente: Kimberly Clark, 2013

Adul Care

Toallas para la incontinencia

En este sector la empresa Kimblery Clark considera que su competidor es la Marca Tena.

Tena es una empresa que direcciona sus productos a pacientes y adultos que tienen incontinencia para esto utiliza varios medios de publicidad como radio, televisión y pagina web.

2.7. ESTADOS FINANCIEROS DE KCE

A través de los estados financieros del último año de la empresa será posible observar en general la situación actual de Kimberly Clark y en general los principales resultados que servirán para el análisis de la recuperación de cartera.

2.7.1. Estados de Situación Financiera y Estado de Resultados

El estado presentado a continuación corresponde al estado resumido de las cuentas de la empresa, se detalla solamente los activos financieros, donde se incluyen los documentos y cuentas por cobrar como base del análisis de cartera que posteriormente se realiza.

Tabla 3. Estado de situación Financiera

KIMBERLY CLARK ECUADOR S.A.
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013

ACTIVO	\$ 110.955.684,78
ACTIVO CORRIENTE	\$ 78.263.777,80
Efectivo y equivalentes al efectivo	\$ 4.737.989,02
Activos financieros	\$ 25.927.602,83
Documentos y cuentas por cobrar clientes no relacionados	\$ 22.468.325,49
Documentos y cuentas por cobrar clientes relacionados	\$ 2.720.674,36
Otras cuentas por cobrar	\$ 1.225.277,72
Provisión cuentas incobrables y deterioro	-\$ 486.674,74
Inventarios	\$ 17.898.601,32
Servicios y otros pagos anticipados	\$ 240.877,13
activos por impuestos corrientes	\$ 3.531.104,67
ACTIVOS NO CORRIENTES	\$ 32.691.906,98
PASIVO + CAPITAL	\$ 85.028.081,95
PASIVO	\$ 46.782.635,62
Pasivo corriente	\$ 42.085.245,19
pasivo no corriente	\$ 4.697.390,43
PATRIMONIO NETO	\$ 38.245.446,33
Capital	\$ 4.357.904,00
Aportes de socios para futura capitalización	\$ 342.329,04
Reservas	\$ 8.035.059,54
Otros resultados integrales	\$ 5.941.436,12
Resultados acumulados	\$ 9.599.424,00
Resultados del ejercicio	\$ 9.969.293,63

En este estado inicial se puede observar una situación financiera bastante saludable y como se puede observar a continuación el estado de resultados muestra utilidades positivas y una situación que en el siguiente apartado se podrá esclarecer a través de los indicadores financieros.

Tabla 4. Estado de Resultados

KIMBERLY CLARK ECUADOR S.A.
ESTADO DE RESULTADOS
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013.

Ingresos	152704221
Costo de producción y ventas	108434832
Ganancia bruta	44269389
otros ingresos	56142
Gastos	27867886
Ganancia antes del	16457645
Participación a trabajadores 15%	2468647
Ganancia antes de impuesto a la renta	13988998
Impuesto a la renta	4019705
Ganancia o pérdida neta del período	9969294

2.8. PRINCIPALES INDICADORES FINANCIEROS

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

2.8.1. Análisis actual de los indicadores financieros

Tabla 5. Capital de Trabajo

CAPITAL DE TRABAJO	
ACTIVO CORRIENTE - PASIVO CORRIENTE	
78.263.778	42.085.245
\$ 36.178.533	

Como se observa, la empresa dispone de un capital de trabajo bastante alto para su operación y que porcentualmente muestra una liquidez bastante aceptable como se observa a continuación:

Tabla 6. Razón de liquidez o circulante

RAZÓN DE LIQUIDEZ O CIRCULANTE	
ACTIVO CORRIENTE / PASIVO CORRIENTE	
2.012	
78.263.777,80	42.085.245,19
1,86	

Con un valor de liquidez de 1,86 se muestra que la misma tiene un porcentaje bastante más alto de activos corrientes en relación al pasivo corriente, como indicador de una adecuada liquidez para la empresa.

Tabla 7. Prueba Ácida

PRUEBA ÁCIDA	
ACTIVO LIQUIDO / PASIVO CORRIENTE	
56.593.194,68	42.085.245,19
1,34	

Al realizar inclusive la prueba ácida se puede observar una liquidez superior al promedio en relación a los activos más líquidos de la empresa.

Tabla 8. Solidez

SOLIDEZ	
ACTIVO TOTAL	PASIVO TOTAL
110.955.684,78	46.782.635,62
2,37	

Como se observa, los activos representan más de 2 veces los pasivos mostrándose un patrimonio bastante superior al endeudamiento que tiene la empresa, lo cual se demuestra en el siguiente indicador, donde los pasivos son solamente 0,42 veces los activos.

Tabla 9. Endeudamiento

ENDEUDAMIENTO	
PASIVO TOTAL	ACTIVO TOTAL
46.782.635,62	110.955.684,78
0,42	

Tabla 10. Endeudamiento Interno

ENDEUDAMIENTO INTERNO O DE SOCIOS	
PATRIMONIO	ACTIVO TOTAL
38.245.446,33	110.955.684,78
\$ 0,34	

Al analizar el endeudamiento interno de los socios, de igual manera se muestra una salud financiera importante al mostrar que el patrimonio representa un 34% de los activos totales.

Tabla 11. Utilidad Neta

UTILIDAD NETA O MARGEN NETO	
U. NETA	/ INGRESOS TOTALES
9.969.293,63	152.704.221,22
6,53%	

Al analizar la utilidad neta se puede observar que la rentabilidad es el 6,53% de los ingresos totales, lo cual si bien parece algo baja, es coherente al tipo de industria y dentro de un elevado monto como el que tiene la empresa, representa una rentabilidad aceptable.

Tabla 12. Rentabilidad del Patrimonio

RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO	
U. NETA	/ PATRIMONIO
9.969.293,63	38.245.446,33
26,07%	

Finalmente al observar la rentabilidad en relación al patrimonio, esta representa un 26%, valor bastante adecuado y que muestra en general un crecimiento importante para la empresa.

De esta manera se ha podido observar una empresa con una importante salud financiera y creciente. No se puede percibir el efecto de la cartera en la liquidez debido al manejo financiero que ha tenido la empresa que ha evitado

una falta de liquidez, gracias a sus ingresos e inversiones manejadas de forma óptima.

Es importante también analizar los indicadores del año 2012, a través de los cuales se podrá hacer un comparativo de un año anterior.

CAPITAL DE TRABAJO	
ACTIVO CORRIENTE	PASIVO CORRIENTE
50.187.913	39.332.005
\$ 10.855.908	

RAZÓN DE LIQUIDEZ O CIRCULANTE	
ACTIVO CORRIENTE	PASIVO CORRIENTE
50.187.912,93	39.332.004,85
\$ 1,28	

PRUEBA ÁCIDA	
ACTIVO LIQUIDO	PASIVO CORRIENTE
30.433.699,17	39.332.004,85
\$ 0,77	

PERIODO DE RECAUDACIÓN CUENTAS POR COBRAR X 360		VENTAS
2.540.312,19	141.918.421,21	
\$ 6,44		

SOLIDEZ	
ACTIVO TOTAL	PASIVO TOTAL
79.841.097,02	44.660.708,61
\$ 1,79	

ENDEUDAMIENTO	
PASIVO TOTAL	ACTIVO TOTAL
44.660.708,61	79.841.097,02
\$ 0,56	

ENDEUDAMIENTO INTERNO O DE SOCIOS	
PATRIMONIO	ACTIVO TOTAL
35.180.388,40	79.841.097,02
\$ 0,44	

PROTECCIÓN AL PASIVO TOTAL	
PATRIMONIO	TOTAL PASIVO
35.180.388,40	44.660.708,61
\$ 0,79	

UTILIDAD NETA O MARGEN NETO	
U. NETA	INGRESOS TOTALES
8.863.429,19	141.918.421,21
6,25%	

RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO	
U. NETA	PATRIMONIO
8.863.429,19	35.180.388,40
25,19%	

Al comparar los índices con los del año anterior se puede observar ciertas diferencia, pues como se puede apreciar, para el 2012 existía una ligera mayor liquidez en la empresa, lo cual podría deberse a la pérdida de liquidez por cuentas no recuperadas, sin embargo la diferencia no es muy grande y más bien en general los indicadores no tienen altas variaciones, lo cual por una parte indica la solidez y salud financiera de la empresa que está logrando mantener los indicadores bastante estables, pero por otro lado muestra la necesidad de profundizar específicamente en los indicadores de cartera y recuperación, que es donde se puede observar de manera más clara lo que está sucediendo con la cartera de la empresa.

2.9. INDICADORES DE CARTERA Y RECUPERACIÓN

Para profundizar el tema de la situación actual de la empresa, principalmente en relación a la cartera, cartera vencida, tiempo de recuperación de cartera, entre otros indicadores se presenta el detalle de cartera para el 2012 y 2013 a través de los cuales será posible estudiar la situación en relación al tema de estudio.

2.9.1. Situación de cartera 2012.

Tabla 13. Situación de cartera 2012

2012	Saldo de cartera	Cartera vencida	Tiempo medido en días (DSO)	Porcentaje de cartera vencida (OVERDUE)	Facturado
31/01/2012	3.326.140,00	677.833,00	83	20%	1.197.952,00
28/02/2012	3.267.927,00	506.850,00	88	16%	1.111.170,00
31/03/2012	3.480.077,00	644.385,00	81	19%	1.284.838,00
30/04/2012	3.605.522,00	533.173,00	79	15%	1.375.820,00
31/05/2012	3.667.080,00	459.970,00	81	13%	1.366.587,00
30/06/2012	3.873.104,00	607.281,00	84	16%	1.390.690,00
31/07/2012	3.642.312,00	450.188,00	83	12%	1.317.016,00
31/08/2012	3.650.519,00	398.568,00	79	11%	1.385.473,00
30/09/2012	3.906.848,00	474.767,00	82	12%	1.425.028,00
31/10/2012	3.852.520,00	286.820,00	80	7%	1.451.526,00
30/11/2012	4.091.257,00	279.208,00	81	7%	1.521.951,00
31/12/2012	3.973.643,00	500.229,00	99	13%	1.200.105,00
Promedio	3.694.745,75	484.939,33	83	13%	1.335.679,67

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Sebastián Lopez Karolys

2.9.2. Situación de cartera 2013

Tabla 14. Situación de cartera 2013

2013	Saldo de cartera	Cartera vencida	Tiempo medido en días (DSO)	Porcentaje de cartera vencida (OVERDUE)	Facturado
31/01/2013	3.662.787,00	533.395,00	76	15%	1.453.529,00
28/02/2013	3.757.203,00	301.547,00	87	8%	1.294.005,00
31/03/2013	4.195.129,00	433.716,00	74	10%	1.704.727,00
30/04/2013	4.130.027,00	419.939,00	83	10%	1.498.298,00
31/05/2013	4.339.213,00	635.244,00	77	15%	1.692.169,00
30/06/2013	4.734.609,00	710.965,00	83	15%	1.705.578,00
31/07/2013	4.795.968,00	654.149,00	82	14%	1.763.744,00
31/08/2013	5.006.051,00	754.228,00	85	15%	1.776.385,00
30/09/2013	5.035.826,00	905.876,00	85	18%	1.776.733,00
31/10/2013	4.839.155,00	721.752,00	83	15%	1.751.449,00
30/11/2013	5.001.441,00	958.156,00	87	19%	1.731.225,00
31/12/2013	4.890.277,00	1.227.305,00	84	25%	1.341.887,00
Promedio	453.2307,167	688.022,6667	82	15%	1.624.144,08

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Sebastián Lopez Karolys

Como se puede observar la situación de cartera del año 2012, así como del año 2013 muestra valores de cartera que superan los 3 millones de dólares, y una cartera vencida de alrededor de 500.000 a lo largo del 2012 y que supera el millón de dólares a diciembre del 2013. Además se puede observar los valores que se han recuperado o facturado de la cartera (facturado).

Dentro de los cuadros se puede observar los dos principales indicadores que maneja Kimberly Clark dentro de cobranzas que son el DSO, que corresponde al tiempo medido en días de recuperación de cartera, mismo que se calcula como sigue:

$$\text{DSO} = \text{Valor facturado de la cartera (Facturado)} \times 30 / \text{Saldo de cartera}$$

Además se calcula el OVERDUE o Porcentaje de cartera vencida sobre la cartera total que se calcula como sigue:

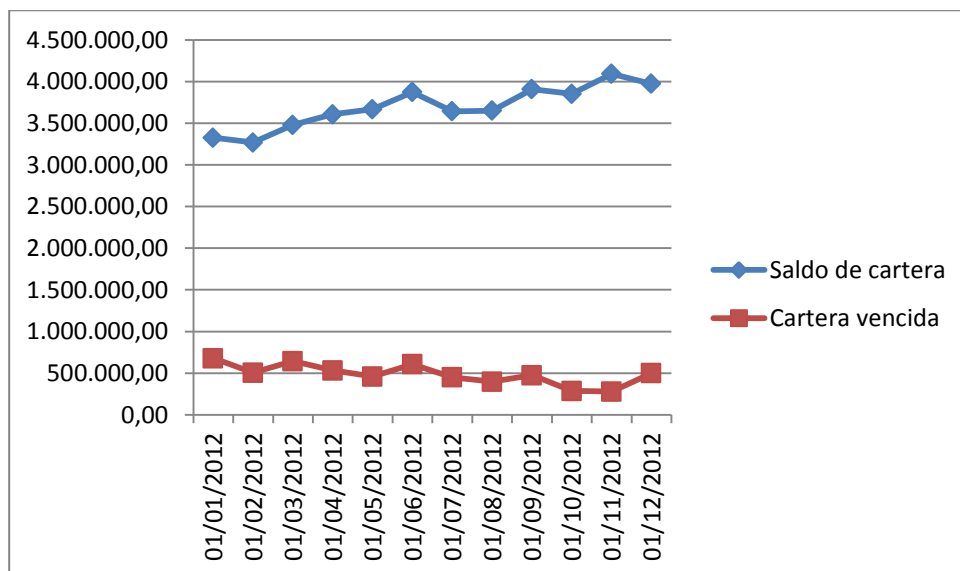
$$\text{OVERDUE} = \text{Cartera vencida} / \text{Cartera total}$$

2.10. . ANÁLISIS DE SITUACIÓN ACTUAL

Con la situación actual de la cartera se pueden sacar varias conclusiones, varias de ellas se podrán esclarecer a través de los siguientes gráficos.

2.10.1. Saldos de cartera y cartera vencida 2012

Gráfico 16. Saldos de cartera y cartera vencida 2012

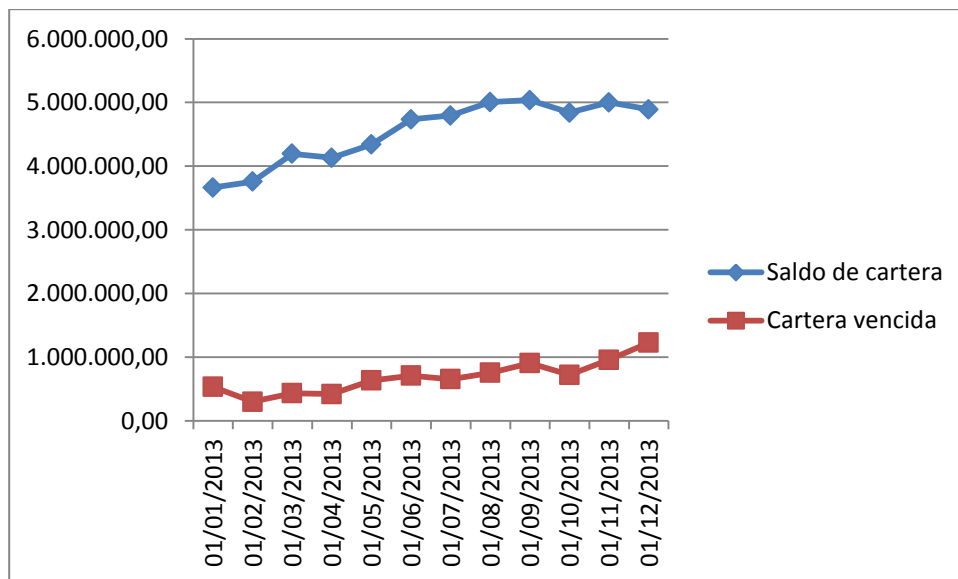


Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Sebastián Lopez Karolys

Es evidente que la cartera tiene una tendencia de crecimiento, a pesar de la variabilidad que se generó en cada mes, convirtiéndose en un indicador positivo con una clara tendencia de crecimiento de cartera para los próximos años, este indicador al incrementarse puede genera mayor dificultad en la cobranza. En cuanto a la cartera vencida se puede mencionar que tienen una ligera tendencia a disminuir pero al final del año se ha incrementado nuevamente.

2.10.2. Saldos de cartera y cartera vencida 2013.

Gráfico 17. Saldos de cartera y cartera vencida 2013



Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Sebastián Lopez Karolys

Al analizar los saldos de cartera al 2013 se puede observar aún un mayor crecimiento que el año anterior mostrándose por tanto una clara tendencia de crecimiento.

Pero contrario al año anterior, la cartera vencida en este caso tiene una clara tendencia a aumentar y con un incremento mayor inclusive los últimos meses del año, como es usual en la empresa.

Gráfico 18. OVERDUE 2012

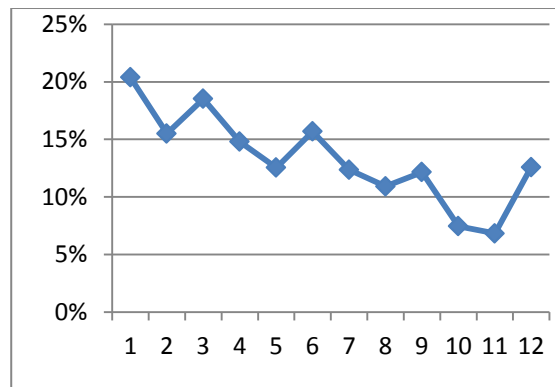
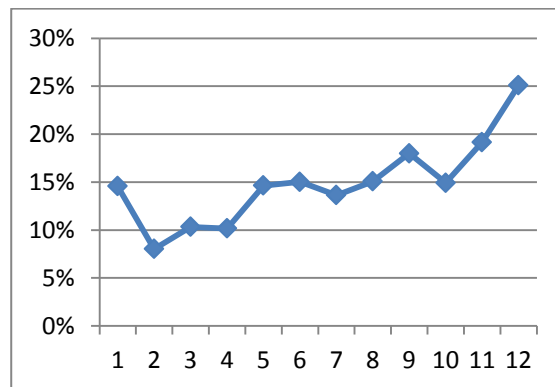


Gráfico 19. OVERDUE 2013



Al analizar el porcentaje de cartera vencida se puede comprobar que al año 2012 tiene una tendencia a disminuir, sin embargo al 2013 la tendencia contrariamente ha tendido a aumentar, esto es debido a que la gestión en el 2012 permitió realizar la recuperación necesaria, pero a finales del año 2012 empezó a incrementarse debido a la cantidad de cartera acumulada y una

dificultad en la cobranza, esto se ha incrementado aún más al 2013, tornándose una problemática la recuperación y un monto bastante mayor de riesgo para las ventas a crédito de la KCE.

De esta manera, analizando la situación financiera de la empresa, así como sus indicadores de cartera se puede indicar que si bien la empresa tiene una muy buena situación financiera y ha sido administrada financieramente de forma óptima, la cartera es la que está teniendo problemas y está empezando a perder el control sobre los clientes y las operaciones internas, lo cual no ha tenido aún efecto en la liquidez, pero incrementa los costos de la empresa, genera complicaciones en las operaciones de crédito y puede a mediano y largo plazo empezar a afectar a otros indicadores de la empresa.

3. PROPUESTA, APLICACIÓN E IMPACTO DE FACTORING

3.1. PROBLEMÁTICA

A manera de resumen se puede mencionar 3 problemas principales actuales que está teniendo la empresa en relación a su cartera de crédito:

1. Los créditos a los clientes se otorgan a 60 días, la cual es la política que exige la corporación, sin embargo el mercado no está pagando a 60 días.
2. El problema parte de que los distribuidores no pagan en el tiempo que exige la empresa y al ser Kimberly la corporación los clientes se apalancan no pagando a tiempo, por lo cual para que paguen a tiempo se han buscado incentivos comerciales, así como financieros en los pagos de contado o pagos antes del tiempo.
3. A pesar de estos incentivos, el crecimiento que se ha tendido no ha podido controlar esto y la cartera vencida se ha incrementado disminuyendo la liquidez y aumentado el riesgo de pérdidas.

3.2. DESARROLLO DEL PRODUCTO

El proyecto se desarrollara mediante una alternativa de financiación conocida como factoring en donde la empresa entrega al banco las facturas y esta a su vez paga a KCE en un periodo de 15 días, el cliente tendrá la posibilidad de pagar al banco en 90

días, este proceso financiera tiene un costo que se estipula en el contrato y el cliente asume este costo

Sin embargo hay que tomar en cuenta que existen limitantes en esta operación financiera, pues se requiere de una línea de crédito para apalancar el adelanto de estos valores que en este caso será de la Kimberly Clark por la larga relación comercial que existe con el Banco y que podrán ser acreedores a una tasas corporativa del 8% que también será utiliza para los clientes.

Ventajas del producto

Una de las ventajas que tendrá la empresa (KCE) en este proceso es que podrá recibir el dinero en un periodo de 15 días, con lo cual podrá mejorar los indicadores financieros, obteniendo la posibilidad de disponer de capital de trabajo, además no se incurre en ningún costo.

El banco como operario de la cartera de crédito es quien se encarga de la cobranza a los clientes, como en cualquiera de sus operaciones normales de crédito, y al día 90 de pago el cliente del banco ejercerá la presión de pago, si este procesos no se lleva a cargo se sobregiraría el valor del crédito, mediante el direccionamiento de crédito se espera que el mercado pague -oportunamente.

Este sistema permitiría una recuperación temprana de las deudas otorgadas a los clientes permitiendo a la empresa mayor liquidez, menos operaciones de cobranza y a su vez mayor holgura a los clientes para que pueden mover su negocio de mejor manera, sin tener que estar ellos atados a los 60 días de pago que otorga la empresa, con un costo pero relativamente bajo.

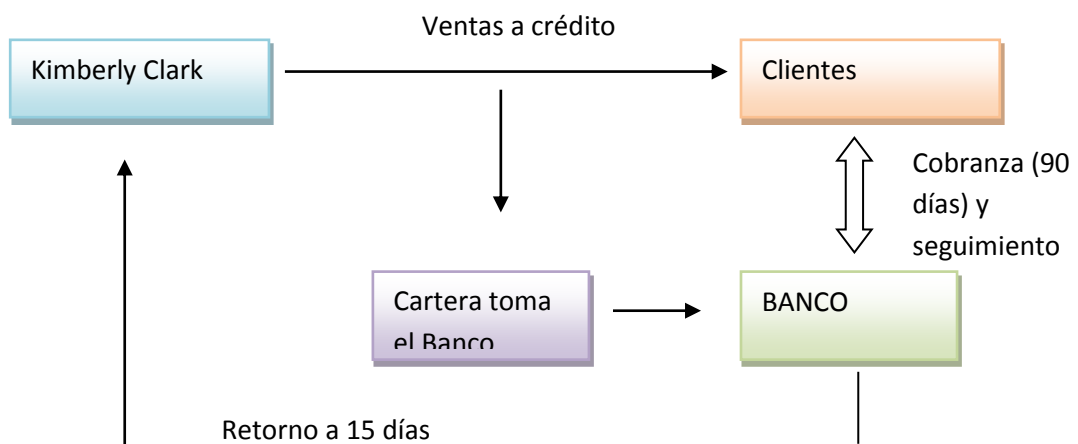
Desventajas del producto

Lo negativo de este modelo es la línea de crédito que posee Kimberly, es decir que, si el banco declara la gestión de cobranza a un cliente moroso la deuda es asumida por Kimberly Clark.

Función del producto

Esquemáticamente el producto funciona de la siguiente forma:

Gráfico 20. Función del Producto



Como se observa y de manera resumida el gráfico muestra que KCE realiza sus ventas a crédito a los clientes, esta cartera de clientes la toma el banco e inicia una relación directa con el cliente de cobranza y seguimiento del crédito, ejerciendo presión de ser requerido, y con ello realiza la cobranza a los clientes, con una tasa baja, mientras tanto paga a la empresa en 15 días y se hace cargo de las deudas, pero con una línea de crédito para garantizar su retorno.

3.3. DESARROLLO DE CONTRATO

Por tanto, considerando tanto los aspectos analizados, así como con ayuda del banco y la empresa misma, se presenta a continuación el contrato de factoring, a través del cual comparecen la empresa, el banco y el cliente en un contrato único, donde se especifican con todo detalle, pero de manera técnica este tipo de figura legal para dar soporte a este modelo presentado:

Contrato de Factoring

Comparecen a la celebración de este contrato: por una parte, el **BANCO XXXXXXXXX** representado por la persona que suscribe el presente documento, a quien en lo sucesivo y para efectos de este convenio se denominará el “BANCO”; por otra parte: **XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX**, RUC **XXXXXXXXXXXXXXXXXX**, debidamente representado por la persona que suscribe el presente documento a quien se denominará en lo sucesivo y para los efectos de este convenio como el “CLIENTE”; y por otra parte: **KIMBERLY CLARK ECUADOR S.A.**, RUC **1791287118001**, debidamente representado por la persona que suscribe el presente documento a quien se denominará en lo sucesivo y para los efectos de este convenio como el **PROVEEDOR**.

1. Antecedentes.-

1.1. La Ley General de Instituciones del Sistema Financiero, en su artículo 51 letras n) y ñ), faculta al BANCO para que pueda efectuar servicios de caja y tesorería, así como cobranzas, pagos y transferencias de fondos por cuenta de empresas y/o de personas naturales de conformidad con las respectivas relaciones contractuales. Igualmente, la letra h) del artículo 51 de citada Ley, faculta al BANCO para negociar letras de cambio, libranzas, pagarés, facturas y otros documentos que representen obligación de pago creados por

ventas a crédito, así como el anticipo de fondos con respaldo de los documentos referidos.

- 1.2. El BANCO, en su afán de brindar a sus clientes un servicio acorde con los avances de la tecnología, se encuentra en condiciones de brindar, en beneficio de sus clientes en general, el Sistema de Administración de Tesorería SAT.
- 1.3. El PROVEEDOR, como parte del desenvolvimiento de su actividad vende o provee bienes y/o servicios a sus distintos CLIENTES, que son a su vez clientes del BANCO.
- 1.4. El CLIENTE, como parte del desenvolvimiento de su objeto social adquiere bienes y/o servicios de sus distintos Proveedores y se obliga a pagar por dichos bienes y/o servicios, previa presentación de Facturas, en distintos plazos y vencimientos.
- 1.5. El CLIENTE y el PROVEEDOR han solicitado al BANCO que, dentro de los múltiples servicios que provee a través del SAT, se incluya la prestación del servicio de adelanto del pago de las facturas al PROVEEDOR, con sujeción a los términos y condiciones señalados en este contrato, servicio que se denomina Factoring.

2. Definiciones.

Para los efectos de este contrato, los siguientes términos tendrán el significado que se señala a continuación:

- 2.1. FACTURAS, son las facturas, notas de débito, notas de crédito y demás comprobantes de pago y cualquier otro documento o recibo en cobranza que contiene acreencias en favor del PROVEEDOR y de cargo del CLIENTE que el BANCO admite en su Servicio de Factoring, cuyo pago adelantado es atendido con cargo a cualquiera de la/s cuenta/s del PROVEEDOR, sujeto a la existencia de fondos líquidos disponibles y a las condiciones previstas en este documento.

- 2.2. PROVEEDOR, es la persona natural o jurídica matriculada en el Servicio de Factoring del BANCO, obligada a pagar las Facturas dentro del plazo señalado en ellas y que con su matriculación al Servicio de Factoring asume tal obligación de pago a través o en favor del Banco, mediante cargo en la cuenta o cuentas que mantenga en éste, así como se obliga a cumplir obligaciones de información y administración de las Facturas de su cargo.
- 2.3. FACTORING: es el servicio que brinda electrónicamente el BANCO a través del SAT, que pone a disposición del CLIENTE y del PROVEEDOR, para que el CLIENTE efectúe el pago de Facturas a sus Proveedores en forma adelantada.
- 2.4. CLIENTE, es la persona natural o jurídica matriculada en el Servicio de Factoring del BANCO, deudor/a del PROVEEDOR como consecuencia de la venta o provisión de bienes y/o servicios.

3. Objeto.-

Este contrato tiene por objeto brindar y regular el servicio de FACTORING que el PROVEEDOR y el CLIENTE contratan mediante el presente instrumento, el cual permitirá al CLIENTE pagar de forma anticipada las facturas a sus PROVEEDORES de ser así requerido por ellos, y al Banco XXXXXX. en la fecha de su vencimiento.

4. Requisitos para la prestación de los Servicios de Pago electrónico

Los siguientes son requisitos esenciales para que el BANCO pueda prestar su Servicio de Factoring al CLIENTE y al PROVEEDOR:

- 4.1. Que tanto el CLIENTE como el PROVEEDOR se encuentren matriculados en el Servicio de Factoring. La matriculación del CLIENTE y del PROVEEDOR al Servicio de Factoring se hará a través de la suscripción de la respectiva Solicitud y el presente Contrato. El CLIENTE y el PROVEEDOR que suscriban dicha Solicitud y Contrato se someten

voluntariamente al cumplimiento de todos y cada uno de los términos y condiciones establecidos en este contrato.

- 4.2. Para prestar este Servicio de Factoring, el PROVEEDOR deberá mantener cuentas corrientes y/o de ahorros en el BANCO donde se realizarán las acreditaciones por los anticipos autorizados. Asimismo el CLIENTE deberá mantener vigente el servicio Pago a Proveedores y cuentas corrientes y/o de ahorros en el BANCO, con fondos líquidos y disponibles, a través de las que se ejecutarán las órdenes de pago correspondientes.

5. Forma de prestación del Servicio de Factoring.-

En virtud del Servicio de Factoring que ofrece el BANCO al CLIENTE y al PROVEEDOR, el PROVEEDOR cede al BANCO los derechos de cobro de las acreencias a su favor representadas en todas las Facturas que el CLIENTE cargue en el sistema SAT. El PROVEEDOR autoriza al CLIENTE a adelantarle el pago de todas las Facturas cargadas en el sistema SAT y que éste mantenga pendiente frente a aquél. El CLIENTE queda obligado a conservar físicamente las Facturas originales y a entregar una copia de ellas, solamente a requerimiento expreso del BANCO y de la demás documentación correspondiente que sustenta la operación comercial que dio origen a la acreencias, en forma gratuita y sin costo alguno para el BANCO, manteniéndolas a disposición de éste, de conformidad con lo establecido en este contrato.

6. De las Facturas.-

Las Facturas deben cumplir las siguientes condiciones para que puedan ser materia de pago adelantado a través del Servicio de Pago de Facturas a que se refiere este contrato:

- 6.1. Deben tener contenido crediticio;
- 6.2. Deben ser de libre disposición del PROVEEDOR;
- 6.3. No deben encontrarse vencidas;

- 6.4. No deben haberse originado como, o ni estar garantizando, o constituir fuentes de repago de operaciones de financiamiento con instituciones del sistema financiero;
- 6.5. Deben corresponder a bienes ya entregados y/o a servicios ya prestados al CLIENTE, por lo que ninguna discrepancia comercial que pudiera existir entre el CLIENTE y el PROVEEDOR afectará de manera alguna al BANCO. En tal sentido, el CLIENTE declara que, luego de efectuado el desembolso por el BANCO, no podrá oponer al BANCO ningún descuento que pudiese haber sido otorgado por el PROVEEDOR con relación a las Facturas materia del Servicio de Factoring, ni tampoco podrá oponer cualquier circunstancia relacionada con los bienes y/o servicios que estén representados en las Facturas.

El PROVEEDOR declara y reconoce frente al BANCO:

- 6.6. La existencia, validez y legitimidad de las Facturas cargadas por EL CLIENTE y de los derechos de crédito representados por las mismas.
- 6.7. Que sobre las Facturas y sobre los derechos representados por las mismas no pesan gravámenes, cargas o imposiciones que las afecten o pudieran afectarlas y que al ser cargadas en el sistema SAT y recibir el correspondiente Adelanto por parte del BANCO, ya no tiene derecho sobre ellas y que cualquier acto posterior al crédito realizado en la cuenta del PROVEEDOR no será imputable ni al BANCO ni al CLIENTE.
- 6.8. Que no existen conflictos comerciales con el CLIENTE respecto de las Facturas o la mercancía o servicios adquiridos por el CLIENTE y que las mismas han sido debidamente aceptadas por el CLIENTE.

El CLIENTE declara y reconoce frente al BANCO:

- 6.9. La existencia, validez y legitimidad de las Facturas cargadas y de los derechos de crédito representados por las mismas.
- 6.10. Que sobre las Facturas y sobre los derechos representados por las mismas no pesan gravámenes, cargas o imposiciones que las afecten o pudieran afectarlas y que al ser cargadas en el sistema SAT y recibir el PROVEEDOR el correspondiente Adelanto por parte del BANCO, ya no

tiene derecho sobre ellas y que cualquier acto posterior al crédito realizado en la cuenta del PROVEEDOR no será imputable al BANCO.

- 6.11. Que las facturas que ingrese en el sistema corresponden a operaciones comerciales reales y lícitas, que contienen todas las formalidades exigidas por la Ley. Que no existen conflictos comerciales con el PROVEEDOR respecto de las Facturas o la mercancía o servicios adquiridos y que las mismas han sido debidamente aceptadas por el CLIENTE. Que los créditos contenidos en dichas facturas no han sido cedidos o endosados a un tercero.
- 6.12. Que es responsable por la información que ingrese en el sistema Factoring.
- 6.13. Que mediante la confirmación de las facturas en el sistema del Banco, acepta la cesión de las facturas que ingresó digitando la clave otorgada por el BANCO, ya que en el caso que sus proveedores hubieran solicitado el servicio de Factoring, el BANCO se convertirá en el acreedor de esta factura y el cliente autoriza se debite de su cuenta o cuentas los valores correspondientes para el pago de las facturas que hubiere cargado y reconoce al BANCO como su acreedor, en virtud de dicha cesión.

7. Procedimiento para la carga en el sistema SAT de las Facturas.-

- 7.1. El CLIENTE cargará a través del sistema SAT las facturas que el PROVEEDOR le haya autorizado, con cargo al cupo o línea de crédito aprobada por el BANCO a favor del PROVEEDOR.
- 7.2. Una vez cargadas las Facturas en el sistema SAT, eso implicará que el CLIENTE, a nombre y con consentimiento del PROVEEDOR, autoriza al BANCO el pago de las Facturas a favor del PROVEEDOR, con cargo a la línea de crédito que el BANCO le ha concedido al PROVEEDOR.
- 7.3. En caso del Adelanto en Línea, El PROVEEDOR debe ingresar al SAT y seleccionar las facturas que desea que se le acrediten, de lo contrario se acreditará el total en la modalidad de Adelanto Total. Internamente el SAT creará una orden de Factoring y una orden de Pago a Proveedores por cuenta de EL CLIENTE cuya fecha de aplicación se realizará al vencimiento de las facturas.

El BANCO acreditará al PROVEEDOR los valores consignados en el archivo cargado por la empresa (CLIENTE) y realizará los descuentos respectivos por financiamiento y comisión.

7.4. Se entenderá que la carga de las Facturas en el sistema cuyo pago sea abonado contiene implícitamente la cesión que hace el Proveedor de las Facturas allí descritas a favor del BANCO, para que sean adquiridas por éste bajo la modalidad de Factoring, asumiendo el BANCO el riesgo crediticio del PROVEEDOR.

7.5. Los procedimientos de carga, notificación, identificación de las Facturas, los cupos o línea de crédito y demás información constarán en el sistema y su manejo constará en los Manuales respectivos que han sido entregados al CLIENTE y al PROVEEDOR, por lo que el PROVEEDOR y el CLIENTE declaran estar en conocimiento de los mismos y en conformidad.

8. Modalidades de Pago de las Facturas.-

El PROVEEDOR –en coordinación con el CLIENTE– podrá optar por una de las siguientes modalidades de pago de las Facturas:

8.1. Adelanto Total: El BANCO adelantará en los horarios establecidos por el Banco, el pago al PROVEEDOR del monto neto de la totalidad de las Facturas cargadas por el CLIENTE, que resulte después de haber aplicado la tasa de descuento correspondiente, y realizado el descuento de los tributos, comisiones y/o gastos que pudieren ser aplicables, de conformidad con el tarifario vigente del BANCO y las normas aplicables. El adelanto se hará en virtud del financiamiento que se otorga al PROVEEDOR bajo la modalidad de Factoring, por lo que el BANCO asumirá el riesgo crediticio del PROVEEDOR.

8.2. Adelanto en Línea: El BANCO únicamente efectuará el pago al PROVEEDOR del importe neto de las Facturas cargadas por el CLIENTE y que hayan sido seleccionadas en línea por el PROVEEDOR en cualquier momento durante la vigencia de este contrato, después de haber aplicado la tasa de descuento correspondiente, y realizado el descuento de los tributos, comisiones y/o gastos que pudieren ser aplicables, de conformidad con el

tarifario vigente del BANCO y las normas aplicables, dentro de los horarios establecidos por el Banco. El adelanto se hará en virtud del financiamiento que se otorga al PROVEEDOR bajo la modalidad de Factoring, por lo que el BANCO asumirá el riesgo crediticio del PROVEEDOR.

Asimismo, queda expresamente establecido que la tasa de descuento será fijada por el BANCO en coordinación con el PROVEEDOR. La tasa aplicable será informada al PROVEEDOR, sin perjuicio de lo cual el BANCO se reserva el derecho de modificarla ante cualquier variación en las condiciones financieras y tributarias. En cualquiera de las dos modalidades de pago antes mencionadas, el BANCO efectuará el pago por el solo mérito de la información recibida del CLIENTE a nombre del PROVEEDOR, mediante abono en la cuenta indicada por el PROVEEDOR, según corresponda al importe de las Facturas cuyo pago se realiza y a la modalidad de pago que el CLIENTE indique. En tal sentido, el PROVEEDOR asume plena responsabilidad por la veracidad y exactitud de la información que de él proporciona EL CLIENTE al BANCO, por lo que renuncia en este acto a cualquier reclamación, queja, denuncia, demanda o similar, en cualquier fuero judicial o administrativo, que pretenda sustentar sobre la base de la veracidad y exactitud de la información que el BANCO reciba del CLIENTE.

En el caso de las modalidades de pago antes mencionadas la realización del abono a favor del PROVEEDOR constituirá aceptación de la cesión por parte del BANCO, cesión que ha realizado EL PROVEEDOR tácitamente al momento en que el CLIENTE ha culminado con la carga o el PROVEEDOR ha seleccionado las facturas para el pago cuando se trata de anticipo en línea, mecanismos todos con los cuales el PROVEEDOR declara estar conforme.

Queda expresamente establecido que el BANCO tiene la facultad de no atender el requerimiento del PROVEEDOR, o del CLIENTE en nombre del PROVEEDOR, en cuyo caso no verificará el pago solicitado y comunicará al CLIENTE y/o al PROVEEDOR sobre tal decisión, a más tardar al día hábil siguiente de haberse solicitado el pago. En cualquier caso, la falta de abono del monto correspondiente a una Factura seleccionada en línea deberá entenderse como un rechazo por parte del BANCO al requerimiento de pago

efectuado por el PROVEEDOR a través del CLIENTE, sin necesidad de que el BANCO tenga que justificar o sustentar su decisión.

9. Obligaciones del BANCO.-

- 9.1. El BANCO pone a disposición del PROVEEDOR el ingreso al SAT, para que pueda efectuar las consultas de la información de Facturas y efectuar transacciones que se requieran en general para este servicio de conformidad con lo establecido en el FORMULARIO DE MATRICULACIÓN que EL PROVEEDOR suscriba y que forma parte del presente convenio.
- 9.2. El BANCO pone a disposición del CLIENTE el ingreso al SAT, para que pueda efectuar las consultas, transacciones y las cargas de la información de Facturas de conformidad con lo establecido en el FORMULARIO DE MATRICULACIÓN que EL CLIENTE suscriba y que forma parte del presente convenio.
- 9.3. El BANCO no efectuará modificaciones, sustituciones o correcciones, si la información tiene alguna inconsistencia, en estos casos el CLIENTE es el único autorizado para realizar correcciones en la información mientras no se haya transmitido la orden de pago al Banco.
- 9.4. El BANCO respaldará su gestión basándose únicamente en la información entregada por el CLIENTE. En consecuencia, el BANCO no es responsable, aún ante terceros, si la información o soportes que sean enviados por el CLIENTE al BANCO son falsos o erróneos.

10. Obligaciones del CLIENTE.-

- 10.1. El CLIENTE deberá definir en el FORMULARIO DE MATRICULACIÓN el personal que se registrará en el SAT para la carga, autorización, transmisión, consultas y eliminaciones de la información, confirmando el rol de operación para cada una de ellas (en adelante el “PERSONAL AUTORIZADO”) y dependiendo de la modalidad de pago (Adelanto en Línea o Adelanto Total) previamente acordada entre el CLIENTE y el

PROVEEDOR. Las actualizaciones o modificaciones del PERSONAL AUTORIZADO deberán ser remitidas al BANCO con anticipación (48 horas), llenando otro FORMULARIO/S, mismo(s) que adicionalmente a los anteriores enviados, formarán parte del presente contrato.

- 10.2. El CLIENTE definirá los parámetros de operación que requiere del sistema en el formulario de matriculación dado por el BANCO. Las actualizaciones o modificaciones de los parámetros de operación deberán ser remitidas con anticipación (48 horas), llenando los formularios de matriculación correspondientes, que también formarán parte del contrato que el CLIENTE suscriba.
- 10.3. El CLIENTE entregará y cargará la información con la frecuencia que considere conveniente. La información deberá ser entregada y cargada al BANCO con la debida anticipación, considerando los horarios establecidos por el BANCO para el procesamiento de la orden.
- 10.4. El CLIENTE deberá asegurarse que la información enviada al Banco se encuentre efectivamente cargada, a través de las consultas que ofrece el sistema SAT.

11. Obligaciones del PROVEEDOR.-

- 11.1. El PROVEEDOR deberá definir en el FORMULARIO DE MATRICULACIÓN el personal que se registrará en el SAT para las consultas y selección de la información, confirmando el rol de operación para cada una de ellas (en adelante el "PERSONAL AUTORIZADO") y dependiendo de la modalidad de pago (Adelanto en Línea o Adelanto Total) previamente acordada entre el CLIENTE y el PROVEEDOR. Las actualizaciones o modificaciones del PERSONAL AUTORIZADO deberán ser remitidas al BANCO con anticipación (48 horas), llenando otro FORMULARIO/S, mismo(s) que adicionalmente a los anteriores enviados, formará parte del presente contrato.

- 11.2. El PROVEEDOR definirá los parámetros de operación que requiere del sistema en el formulario de matriculación dado por el BANCO. Las actualizaciones o modificaciones de los parámetros de operación deberán ser remitidas con anticipación (48 horas), llenando los formularios de matriculación correspondientes.
- 11.3. El PROVEEDOR consultará y seleccionará la información de las Facturas con la frecuencia que considere conveniente en el caso de Adelanto en Línea.
- 11.4. Para el caso de Adelanto en Línea, el PROVEEDOR deberá asegurarse que las Facturas seleccionadas enviadas al Banco se encuentren efectivamente cargadas, a través de las consultas que ofrece el sistema SAT.
- 11.5. Una vez seleccionadas las Facturas en el caso de Adelanto en Línea o, en el caso de Adelanto Total en que las facturas cargadas por el CLIENTE son anticipadas por el BANCO en su totalidad, el PROVEEDOR no podrá negociar de ningún modo las mismas y el pago lo deberá realizar el PROVEEDOR directamente al BANCO a través de débito a su cuenta o cuentas que indique en el formulario de matriculación.

12. Mecanismo de reembolso.-

- 12.1. El PROVEEDOR y el CLIENTE han solicitado al BANCO que dentro del presente contrato se acuerde un mecanismo de reembolso por parte del CLIENTE al PROVEEDOR de los costos financieros que hubieren sido descontados de la factura pagada al PROVEEDOR.
- 12.2. EL PROVEEDOR mediante el presente instrumento también contrata con el BANCO el Servicio de Recaudación y Facilidades de Cobro el cual utilizará para solicitar dicho reembolso. Las transacciones por el sistema SAT que se realicen únicamente con el objetivo de solicitar el reembolso del que trata esta cláusula, no generarán costo por el servicio ni para el PROVEEDOR ni para el CLIENTE. Las obligaciones del PROVEEDOR dentro del servicio de recaudación y facilidades de cobro son las siguientes:
- 12.2.1. El PROVEEDOR deberá completar el formulario respectivo para el servicio de recaudación y facilidades de cobro y deberá definir en dicho

formulario el personal que se registrará en el SAT para la carga, autorización, transmisión, consultas y modificación de la información, confirmando el rol de operación para cada una de ellas (en adelante el “PERSONAL AUTORIZADO”). Las actualizaciones o modificaciones del PERSONAL AUTORIZADO deberán ser remitidas al BANCO con anticipación (48 horas), llenando otro FORMULARIO/S, mismo que adicionalmente a los anteriores enviados, formará parte del presente contrato.

12.2.2. El PROVEEDOR definirá los parámetros de operación que requiere del sistema en base a la hoja de matriculación dada por el BANCO. Las actualizaciones o modificaciones de los parámetros de operación deberán ser remitidas con anticipación (48 horas), llenando los formularios de matriculación correspondientes.

12.2.3. El PROVEEDOR entregará y cargará la información con la frecuencia que considere conveniente, para que el BANCO facilite el cobro o recaude los valores respectivos. La información deberá ser entregada y cargada al BANCO con la debida anticipación, considerando los horarios establecidos por el BANCO para el procesamiento de la orden.

12.2.4. El PROVEEDOR deberá asegurarse que la información enviada al Banco se encuentre efectivamente cargada, a través de las consultas que ofrece el sistema SAT.

12.2.5. El PROVEEDOR deberá conciliar sus débitos y créditos con el reporte de la gestión realizada y, si luego de 48 horas de su recepción, no manifestare su disconformidad, el BANCO dará por aceptados los mismos en su totalidad

12.2.6. El BANCO pone a disposición del PROVEEDOR el ingreso al SAT, para que pueda efectuar las consultas sobre la información de las facilidades de cobro o recaudación realizadas en el día y los valores acreditados de conformidad con lo establecido en el FORMULARIO.

12.3. El CLIENTE autoriza al PROVEEDOR para que mediante el sistema SAT cargue los valores descontados que no hubieren sido cubiertos dentro del pago de las facturas, y disponga al BANCO el correspondiente débito de dichos valores sobre las cuentas de ahorros o corrientes que mantenga el CLIENTE en el BANCO y el posterior crédito a la cuenta del PROVEEDOR.

- 12.4. La información que se cargue de los valores y frecuencia de cargas con relación a los débitos que se efectúen por este mecanismo de reembolso, es de absoluta responsabilidad del PROVEEDOR.
- 12.5. Dentro de este mecanismo de reembolso, la única obligación del BANCO es cumplir con las instrucciones que el PROVEEDOR manifieste por medio del sistema SAT.
- 12.6. El BANCO no efectuará modificaciones, sustituciones o correcciones, si la información tiene alguna inconsistencia, en estos casos el PROVEEDOR es el único autorizado para realizar correcciones en la información, lo cual se realizará solamente antes de que el BANCO realice el débito.
- 12.7. El BANCO respaldará su gestión basándose únicamente en la información entregada por el PROVEEDOR. En consecuencia, el CLIENTE exime al BANCO de toda responsabilidad, aún ante terceros, si la información que sea enviada por el PROVEEDOR al BANCO es falsa o errónea.

13. Responsabilidad.-

- 13.1. El PROVEEDOR y el CLIENTE declaran y aceptan que el BANCO no será responsable por: (i) cualquier daño, de cualquier naturaleza, directo o indirecto, acto u omisión, en que el PROVEEDOR o el CLIENTE incurran por el cumplimiento de las obligaciones que asume el BANCO en este contrato; (ii) cualquier incumplimiento del PROVEEDOR con respecto a las obligaciones contraídas con el CLIENTE y viceversa, y en general por cualquier consecuencia originada por la relación comercial representada por las Facturas adquiridas; y, (iii) El procesamiento de transacciones por importes errados.
- 13.2. Asimismo, el PROVEEDOR y el CLIENTE irrevocablemente aceptan reembolsar al BANCO cualquier gasto o pérdida que éste último haya tenido, resultante del estricto cumplimiento del presente contrato. El PROVEEDOR, el CLIENTE y el BANCO acuerdan que, si por el cumplimiento de lo estipulado en este contrato el BANCO debe afrontar quejas, reclamaciones o juicios de cualquier naturaleza, directos o indirectos, que le causen daño o perjuicio, el PROVEEDOR y el CLIENTE quedarán obligados a la indemnización correspondiente, salvo dolo o culpa inexcusable del BANCO.

- 13.3. En caso de que el CLIENTE o el PROVEEDOR o su PERSONAL AUTORIZADO, accedieren al BANCO a través de medios electrónicos, electromecánicos o de Internet, el PROVEEDOR y el CLIENTE declaran que asumen la responsabilidad exclusiva respecto a las transacciones y consultas que se efectuaren a través de tales medios; además se obligan a mantener en secreto las seguridades o claves generadas por el BANCO. El PROVEEDOR y el CLIENTE deberán comunicar al BANCO de cualquier situación anormal o sospechosa que pudiere representar un peligro a la seguridad de la información que se transmite con ocasión del servicio de Factoring.
- 13.4. El PROVEEDOR y el CLIENTE, respectivamente, se comprometen a mantener las seguridades necesarias y suficientes que demande la utilización y administración de sus herramientas tecnológicas en sus instalaciones y deslindan de total responsabilidad al BANCO por los inconvenientes que se pudieran presentar por esta utilización y administración;
- 13.5. EL PROVEEDOR Y EL CLIENTE DECLARAN EXPRESAMENTE QUE SUS ACTIVIDADES NO PROVIENEN NI TENDRÁN RELACIÓN CON NINGUNA ACTIVIDAD ILEGAL O ILÍCITA, RELACIONADA Y TIPIFICADA COMO TAL EN CUALQUIER LEY DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR. EL PROVEEDOR Y EL CLIENTE NO ADMITIRÁN QUE TERCEROS EFECTÚEN DEPÓSITOS O TRANSFERENCIAS PROVENIENTES DE DELITOS O ILÍCITOS A CUALQUIERA DE SUS CUENTAS QUE MANTIENE EN EL BANCO. EL PROVEEDOR Y EL CLIENTE AUTORIZAN AL BANCO A REALIZAR EL ANÁLISIS Y LAS VERIFICACIONES QUE CONSIDERE PERTINENTES E INFORMAR DE MANERA INMEDIATA Y DOCUMENTADA A LA AUTORIDAD COMPETENTE, EN CASOS DE INVESTIGACIÓN O CUANDO SE DETECTAREN TRANSACCIONES FINANCIERAS, DEPÓSITOS, CAPTACIONES, ETCÉTERA, QUE EL SOLICITANTE EFECTÚE, MOVIMIENTOS INUSUALES O INJUSTIFICADOS; EN ESTOS CASOS, EL PROVEEDOR Y EL CLIENTE RENUNCIAN A EJECUTAR CUALQUIER ACCIÓN O PRETENSIÓN CONTRA EL

BANCO TANTO EN EL ÁMBITO CIVIL COMO PENAL POR ESTOS HECHOS.

14. Confidencialidad.-

14.1. Cualquier tipo de información que se conozca con ocasión y como consecuencia del presente instrumento y el servicio que mediante él se contrata, será mantenida en absoluta reserva, sigilo y estricta confidencialidad, sin que se pueda divulgar su contenido ni parcial ni totalmente, salvando las excepciones contempladas en la Ley, reglamentos o ante requerimientos del organismo de control del BANCO;

14.2. EL PROVEEDOR Y EL CLIENTE DEJAN EXPRESA CONSTANCIA QUE EL BANCO NO TIENE NI TENDRÁ NINGÚN TIPO DE INJERENCIA O PARTICIPACIÓN EN LAS RELACIONES ENTRE EL PROVEEDOR Y SUS CLIENTES, ACREEDORES, DEUDORES O CUALQUIER USUARIO Y ENTRE LAS DEL CLIENTE Y SUS ACREEDORES, DEUDORES O CUALQUIER USUARIO, SALVO AQUELLAS DERIVADAS DE LAS ACTIVIDADES Y SERVICIOS PREVISTOS EN ESTE CONTRATO CON RELACIÓN AL PROVEEDOR O AL CLIENTE, RESPECTIVAMENTE.

15. Caso Fortuito o Fuerza Mayor.-

15.1. EL BANCO, sus funcionarios y empleados, no serán responsables frente al CLIENTE ni frente al PROVEEDOR ni frente a terceros, si por razones de caso fortuito o fuerza mayor, debidamente comprobados, se vieran imposibilitados de prestar los servicios materia del presente Contrato. Se deja constancia además que ni el BANCO, ni sus funcionarios o empleados serán responsables por perjuicios, en caso de que el CLIENTE o el PROVEEDOR, sus funcionarios o PERSONAL AUTORIZADO, proporcionen al BANCO información o instrucciones incompletas, confusas, erróneas o atrasadas.

16. Plazo.-

16.1. El presente contrato tendrá un plazo de duración INDEFINIDO. No obstante ello, cualquiera de las partes que comparecen a este contrato podrán darlo por terminado en cualquier momento, comunicando en tal sentido a la respectiva contraparte con 30 días de anticipación. No obstante de ello y una vez comunicada la terminación de este contrato, en caso de que se hayan iniciado una o más actividades basadas en este contrato, éste permanecerá vigente hasta la culminación definitiva de tales actividades.

17. Costo del Servicio.-

17.1. El CLIENTE y el PROVEEDOR declaran que han sido informados y aceptan las comisiones y tarifas por servicios que deberá cancelar al BANCO durante la vigencia del presente Contrato, mismas que constan en Anexo 1. Las comisiones y tarifas podrán ser modificadas por el Banco en cualquier momento y previa comunicación al PROVEEDOR y al CLIENTE, utilizando cualquiera de los medios contemplados en este instrumento.

17.2. Todos los tributos, costos y gastos derivados de la suscripción y ejecución del presente Contrato correrán por cuenta del CLIENTE.

17.3. EL BANCO debitará la comisión de cobranza de acuerdo con las instrucciones contenidas en el FORMULARIO DE MATRICULACIÓN, rubros que serán negociados por el área comercial del BANCO previa concesión de la Línea de Crédito al PROVEEDOR.

18. Compensaciones.-

18.1. El PROVEEDOR y el CLIENTE autorizan al BANCO para que realice compensaciones y cargos automáticos en cualquiera de las cuentas que mantiene en el BANCO, y el CLIENTE autoriza incluso el sobregiro de las mismas para cancelar cualquier deuda originada en virtud del presente contrato. El PROVEEDOR reconoce y acepta que, (i) en caso de que él

efectúe transacciones (incluidas operaciones de Factoring o que impliquen el traslado de titularidad, tales como cesión de derechos) con las Facturas entregadas al BANCO bajo la modalidad de Factoring o (ii) procedan a establecer medidas cautelares o embargos respecto de los créditos materia de las Facturas entregadas al BANCO bajo la modalidad de Factoring; el PROVEEDOR es quien asume la obligación de pago.

19. Notificaciones.-

19.1. Para todos los efectos legales derivados del presente convenio las partes se notificarán: (1) en el caso del PROVEEDOR, a la dirección registrada en el FORMULARIO DE MATRICULACION; (2) en el caso del CLIENTE, a la dirección registrada en el FORMULARIO DE MATRICULACION; y, (3) BANCO XXXXXX: Junín 200 y Panamá, Guayaquil-Ecuador.

20. Calidad de Firma electrónica.-

De conformidad con la Ley de Comercio Electrónico y su respectivo Reglamento, y de acuerdo con los principios de neutralidad tecnológica y autonomía privada, el CLIENTE y el PROVEEDOR les reconoce, desde ya, las calidades de firmas electrónicas a las claves que el BANCO le proporcione con el objeto de ser utilizadas en esta clase de transacciones. Consecuentemente, y aún cuando tales claves no se encuentren indisolublemente asociadas o respaldadas en firmas manuscritas conservadas por el Banco en un registro o soporte papel, tendrán aquellas igual validez e idénticos efectos jurídicos que una signatura hológrafa. La sola utilización de estas claves en las respectivas transacciones hará presuponer al Banco que las instrucciones impartidas por el CLIENTE y el PROVEEDOR conllevan, implícitamente, la manifestación de su voluntad, y, por lo tanto, que tales instrucciones son válidas, íntegras, correctas e irrevocables. Previa solicitud escrita, manifestada en los formularios que el BANCO le proporcione, podrán conferirse claves o seguridades a otros empleados o funcionarios para la realización de transacciones electrónicas sobre la cuenta del CLIENTE y el PROVEEDOR. En este caso, y por tratarse de firmas electrónicas, tales claves no estarán, de forma necesaria, indisolublemente asociadas o respaldadas en firmas manuscritas conservadas por el Banco en un registro o

soporte papel, por lo que serán aplicables las mismas estipulaciones previstas en esta cláusula. Mientras el **BANCO** no reciba una comunicación escrita por parte del Cliente y el Proveedor en el sentido de revocar una o más de las firmas electrónicas asignadas a él o a sus empleados o funcionarios autorizados, se entenderán que aquellas continúan en vigencia, con todas las consecuencias que de ello se derivan.

21. Domicilio, Jurisdicción y Competencia.

21.1. Las partes declaran expresamente que renuncian a fuero y domicilio, así mismo expresamente manifiestan que, cualquier controversia, diferencia o reclamación que se derive o esté relacionada con la interpretación o ejecución del presente contrato y que no pueda resolverse de manera amistosa, será sometida y resuelta por los Tribunales de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Guayaquil, de acuerdo a lo establecido en la Ley de Arbitraje y Mediación y según el Reglamento del Centro de Conciliación y Arbitraje de la Cámara de Comercio de Guayaquil. El Arbitraje será en Guayaquil, en derecho, el español será el idioma del proceso y los árbitros deberán ser conocedores y especialistas en Derecho Bancario, Comercial o Financiero.

21.2. Todos los costos correrán por cuenta de la parte que decida recurrir a este procedimiento.

En señal de conformidad, las partes firman por duplicado en la fecha indicada más adelante.

GARANTÍA PERSONAL Y SOLIDARIA.- El/Los firmante/s declaro/amos que me/nos constituyo/ímos en garante/s personal/es y solidario/s de todas las obligaciones que EL PROVEEDOR asume por el presente Contrato de Factoring, especialmente respecto de sus obligaciones de pago.- Renuncio/amos expresamente a los beneficios de orden, excusión y división. El pago no podrá hacerse por partes, ni aun por mis/nuestros herederos o sucesores. Acepto/amos todos los términos y estipulaciones del contrato y me/nos someto/sometemos a ellos, de manera especial autorizo/autorizamos a debitar cualquier valor pendiente de pago relacionado con

este convenio, de cualquier cuenta o valor que a mi/nuestro nombre mantenga/mantengamos en el Banco y hago/hacemos las mismas declaraciones constantes en cuanto al origen de la transacción, de los fondos, de jurisdicción, domicilio, trámite y aceptación.

Reconozco/cemos también que la presente garantía personal tiene la calidad de solidaria, respecto a las obligaciones de EL PROVEEDOR a las que se refiere el contrato. Declaro/amos además que la presente garantía personal y solidaria es válida también para cualquier caso en que las obligaciones de pago referidas fueren declaradas de plazo vencido, por así estipularlo expresamente el/los firmante/s. Dejo/amos también expresa constancia de que esta garantía personal y solidaria subsistirá por todo el tiempo que duren las obligaciones que ella cauciona, aún cuando se ampliare o prorrogare su plazo y aún cuando se venciere el plazo de dichas obligaciones o quedaren éstas extinguidas como consecuencia de una novación, en cuyo caso, expresamente convengo/convenimos en que la garantía personal y solidaria se extendería para asegurar el cumplimiento de la nueva obligación que entonces nacería.

[Lugar de Suscripción], [Fecha]

[Nombre]

C.I. n.o [número]

[Nombre]

C.I. n.o [número]

3.4. TARIFA DE CARGOS POR SERVICIO FACTORING (ANEXO 1 DEL CONTRATO)

El presente anexo forma parte integrante del “Contrato de Factoring” (“El Contrato”), celebrado entre las partes con fecha..... de 2013.

- Comisión de cobranza: Es el 0% del monto correspondiente a cada factura (porcentaje que será asumido por el cliente).

- Porcentaje de Interés: Es el 8.25% y será asumido por el cliente.

3.5. CONDICIONES PARTICULARES ENTRE EL PROVEEDOR Y EL CLIENTE (ANEXO 2 DEL CONTRATO)

El presente anexo forma parte integrante del “Contrato de Factoring” (“El Contrato”), celebrado entre las partes con fecha **dd/ mes /año**.

- El CLIENTE se obliga a cargar las facturas al día 30 contado a partir de la fecha de emisión de la(s) factura(s), e ingresarlas en el SAT con un vencimiento de 60 días para cada factura.
- El CLIENTE reembolsará al PROVEEDOR los costos financieros del factoring que hubieren sido descontados de la factura pagada al PROVEEDOR, para lo cual ha autorizado al BANCO a efectuar dicha recaudación mediante débito de la cuenta de EL CLIENTE y acreditar el mismo a la cuenta del PROVEEDOR.
- El CLIENTE conoce y acepta que al momento de cargar las facturas al sistema SAT, se debitará de su cuenta automáticamente el costo financiero generado por el uso del Factoring.

Las partes reconocen que estas condiciones son acordadas únicamente entre el CLIENTE y el PROVEEDOR y que el BANCO no está obligado a advertir de su incumplimiento o dejar de cumplir las instrucciones que se envíen a través del SAT por los servicios que se han contratado, aun cuando estas instrucciones no se ajusten a lo detallado en el presente anexo. Este anexo exclusivamente será considerado por el BANCO para efectos de que alguna de las partes declare la terminación anticipada del contrato descrita en la cláusula 16 del mismo basándose en el incumplimiento de las condiciones acordadas por el CLIENTE y el PROVEEDOR en el presente anexo.

3.6. CONDICIONES PARTICULARES ENTRE EL PROVEEDOR Y EL BANCO (ANEXO 3 DEL CONTRATO)

El presente anexo forma parte integrante del “Contrato de Factoring” (“El Contrato”), celebrado entre las partes con fecha **dd/ mes /año**.

- Solo de usará la modalidad de pago de facturas de ADELANTO TOTAL, en la cual el cliente cargará todas las facturas emitidas en el mes.
- El proveedor se reserva el derecho de hacer un análisis periódico de la línea otorgada a cada cliente, en el cual se evaluará si esta ha sido sobregirada o ha existido algún inconveniente, así como para analizar si esta es suficiente para respaldar las compras del mismo.

3.7. PROYECCIONES FINANCIERAS DE LA IMPLEMENTACIÓN

Para iniciar las proyecciones financieras de la implementación es importante iniciar realizando la proyección financiera que se tendría para el año 2014 (Siguiendo año del análisis diagnóstico) de acuerdo a las tendencias observadas previamente donde se podría llegar a lo siguiente:

Tabla 15. Proyecciones financieras de la cartera y sus principales indicadores 2014 sin implementación del Factoring

	Saldo de 2014 cartera	Cartera vencida	Tiempo medido en días (DSO)	Porcentaje de cartera vencida (OVERDUE)	Facturado
ENERO	4.112.149,00	1.103.672,00	71	27%	1.731.802,29
FEBRERO	4.176.365,00	1.167.618,00	72	28%	1.748.365,09
MARZO	4.240.581,00	1.231.564,00	72	29%	1.764.927,89
ABRIL	4.304.797,00	1.295.510,00	72	30%	1.781.490,69
MAYO	4.369.013,00	1.359.456,00	73	31%	1.798.053,49
JUNIO	4.433.229,00	1.423.402,00	73	32%	1.814.616,29
JULIO	4.497.445,00	1.487.348,00	74	33%	1.831.179,09
AGOSTO	4.561.661,00	1.551.294,00	74	34%	1.847.741,89
SEPTIEMBRE	4.625.877,00	1.615.240,00	74	35%	1.864.304,69
OCTUBRE	4.690.093,00	1.679.186,00	75	36%	1.880.867,49
NOVIEMBRE	4.754.309,00	1.743.132,00	75	37%	1.897.430,29
DICIEMBRE	4.818.525,00	1.807.078,00	77	38%	1.913.993,10
Promedio	4.465.337,00	1.455.375,00	74	32%	1.822.898,00

Por otro lado, la implementación del factoring lograra disminuir la cartera vencida, puesto que, la misma se paga a través del banco y es esta entidad quien asume la cobranza a los clientes, por tanto dado que el proceso tendrá un tiempo de implementación se estima lo siguiente:

Año 1: Aplicar el factoring a un 50% de los clientes

Año 2: Aplicar el factoring a un 75% de los clientes

Existe un porcentaje menor (25%) que no se incluirá en este plan por lo que tendrá que mantenerse un cierto nivel de cartera para la empresa. Las proyecciones se pueden observar a continuación:

Tabla 16. Proyecciones financieras de la cartera y sus principales indicadores 2014 Con implementación del Factoring

2014	Saldo de cartera	Cartera vencida	Tiempo medido en días (DSO)	Porcentaje de cartera vencida (OVERDUE)	Facturado
ENERO	4.112.149,00	275.918,00	57	7%	2.164.753,00
FEBRERO	4.176.365,00	583.809,00	48	14%	2.622.548,00
MARZO	4.240.581,00	615.782,00	48	15%	2.647.392,00
ABRIL	4.304.797,00	647.755,00	48	15%	2.672.236,00
MAYO	4.369.013,00	679.728,00	49	16%	2.697.080,00
JUNIO	4.433.229,00	711.701,00	49	16%	2.721.924,00
JULIO	4.497.445,00	743.674,00	49	17%	2.746.769,00
AGOSTO	4.561.661,00	775.647,00	49	17%	2.771.613,00
SEPTIEMBRE	4.625.877,00	807.620,00	50	17%	2.796.457,00
OCTUBRE	4.690.093,00	839.593,00	50	18%	2.821.301,00
NOVIEMBRE	4.754.309,00	871.566,00	50	18%	2.846.145,00
DICIEMBRE	4.818.525,00	903.539,00	51	19%	2.870.990,00
Promedio	4.465.337,00	704.694,00	50	16%	2.698.267,00

Como se puede observar, el saldo de cartera no cambia en relación a las proyecciones anuales, pues las ventas a crédito se estiman se mantendrán con su correspondiente tendencia, sin embargo la cartera vencida es la que disminuirá en un 50%, pues el banco responderá por este valor a 15 días y por tanto toda la cartera vencida estará a cargo del banco. En un primer mes se puede observar el cálculo solamente disminuye en un 25% la cartera vencida, pero a partir del segundo mes la cartera disminuye al 50% y para los siguientes meses.

Para el siguiente año, se estima que se podrá lograr disminuir un 75% del monto de cartera de los clientes, debido a que ese porcentaje de cartera estará a cargo del banco y como se indicó el banco lo restituirá a KCE en 15 días.

Tabla 17. Proyecciones financieras de la cartera y sus principales indicadores 2015 Con implementación del Factoring

2015	Saldo de cartera	Cartera vencida	Tiempo medido en días (DSO)	Porcentaje de cartera vencida (OVERDUE)	Facturado
ENERO	4.112.149,00	275.918,00	41	7%	3.030.654,00
FEBRERO	4.176.365,00	291.904,00	41	7%	3.059.639,00
MARZO	4.240.581,00	307.891,00	41	7%	3.088.624,00
ABRIL	4.304.797,00	323.877,00	41	8%	3.117.609,00
MAYO	4.369.013,00	339.864,00	42	8%	3.146.594,00
JUNIO	4.433.229,00	355.850,00	42	8%	3.175.579,00
JULIO	4.497.445,00	371.837,00	42	8%	3.204.563,00
AGOSTO	4.561.661,00	387.824,00	42	9%	3.233.548,00
SEPTIEMBRE	4.625.877,00	403.810,00	43	9%	3.262.533,00
OCTUBRE	4.690.093,00	419.797,00	43	9%	3.291.518,00
NOVIEMBRE	4.754.309,00	435.783,00	43	9%	3.320.503,00
DICIEMBRE	4.818.525,00	451.770,00	44	9%	3.349.488,00
Promedio	4.465.337,00	363.844,00	42	8%	3.190.071,00

3.8. RESULTADOS COMPARATIVOS DE LA IMPLEMENTACIÓN

A continuación se presenta el cuadro comparativo de los principales indicadores de cartera:

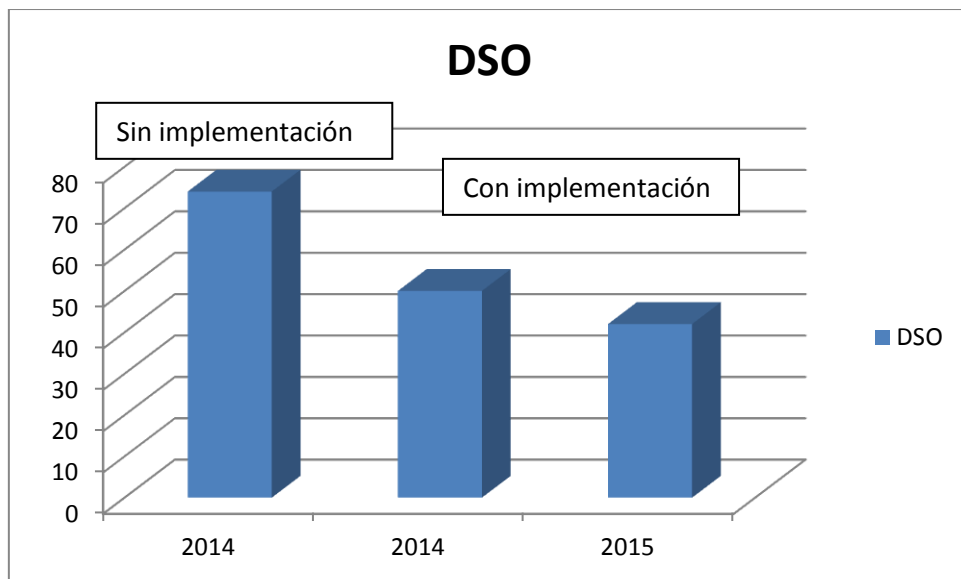
Tabla 18. Resultados comparativos de la implementación

	SIN IMPLEMENTACIÓN	CON IMPLEMENTACIÓN	
AÑO	2014	2014	2015
DSO	74	50	42
OVERDUE	32%	16%	8%

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Sebastián Lopez Karolys

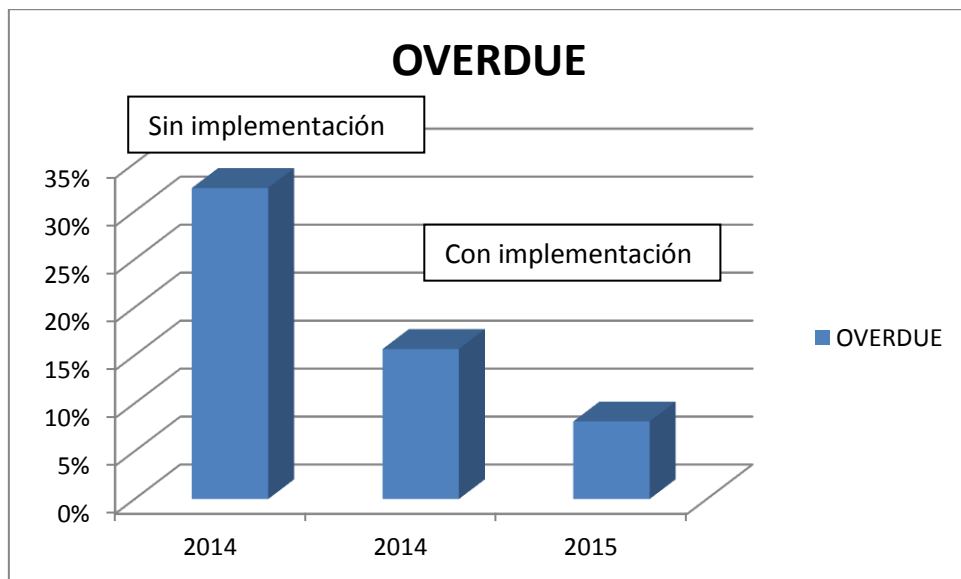
Para entender las variaciones se presenta a continuación los gráficos que explican de manera visual la variación sin implementación y con implementación:

Gráfico 21. DSO

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Sebastián Lopez Karolys

Gráfico 22. OVERDUE



Fuente: Investigación realizada
 Elaborado por: Sebastián Lopez Karolys

Como se puede observar en el gráfico, tanto el tiempo de recuperación de la cartera, así como el porcentaje de cartera vencida disminuyen significativamente en el caso de implementar el factoring y siendo consistentes con la aplicación que se realizará en la empresa, inclusive para el siguiente año, este indicador disminuirá aún más lográndose muy buenos indicadores de cartera para los próximos años y completamente alcanzables, pues el modelo permite alcanzar estos niveles sin dificultad, principalmente por que se trasmite esta responsabilidad a una institución especializada en este tipo de operación, como es el banco y a su vez el modelo no genera desventajas en su aplicación, pues la potencial cartera incobrable inclusive podrá disminuir.

4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1. CONCLUSIONES

- Kimberly-Clark es una empresa multinacional que constantemente innova e implementa productos en el mercado de acuerdo a las necesidades y expectativas de los clientes, a través de estrategias comerciales permite que sus productos de consumo masivo como Scott®, Huggies®, Kotex®, Kleenex®, Plenitud®, Poise®, Kimberly-Clark Professional®, lideren en más de 80 países.
- El contrato del factoring que el Ecuador a través de la legislación ecuatoriana busca establecer un sistema operativo que combina la prestación de servicios de varios contratos, entre ellas se establecen los servicios complementarios que el Factor proveerá a la empresas y como se establecerán los convenios de cobranza y solvencia de los clientes.
- El Factoring, a más de ofrecer liquidez momentánea, brinda servicios bancarios tanto administrativos como de cobertura, en donde al ceder los papeles mencionados se genera una cobertura por el valor total de estos, de igual manera comienza una gestión de cobranza generada por esta transacción, en la cual participa la entidad financiera involucrada, la misma que cobra un monto por la financiación del dinero en el tiempo.
- Las políticas financieras esta diseñadas para potencializar y reactivar a las empresas pymes canalizando los requerimientos necesarios para su funcionamiento con la finalidad de mejorar la gestión y los procesos de sus

cadenas productivas con esto logran que los proyectos se sustenten asociativamente mediante redes empresariales.

- El factoring es un modelo en el que intervienen el Banco, la empresa (Kemberly Clark) y el cliente o distribuidor, en el cual el banco toma la cartera de crédito de la empresa y se encarga tanto de la cobranza, con sus respectivos intereses, así como del seguimiento al cliente y entrega a la empresa el valor de la cartera en un plazo más corto.

4.2. RECOMENDACIONES

- Kimberly Clark Ecuador maneja adecuadamente su imagen y productos que le han permitido mantenerse y posicionarse en el mercado siendo reconocida como una empresa sólida que puede acceder a créditos, por el historial bancario que posee en Ecuador, lo que le permitirá acceder a otras oportunidades de financiamiento para obtener liquidez en un periodo corto de tiempo.
- Se recomienda que el Ecuador se consideren las alternativas de financiamiento como opciones para que las empresas puedan obtener liquidez inmediata y pueden cubrir sus necesidades ya sean estas de producción, prestamos, compras de insumos, pago de servicios entre otras.
- El factoring será una opción para Kimberly Clark Ecuador pues al desarrollarse un producto, el Banco será el operario de la cartera de crédito, y se encargara de la cobranza y del cobro de mora siempre y cuando no se cumplan las especificación del contrato, por lo tanto se recomienda que las condiciones y elementos del contrato sean claros para las acreedores para obtener una recuperación temprana de las deudas.
- Es recomendable que se implemente el factoring pues traerá beneficios a corto, mediano y largo plazo, mejorar los indicadores de cartera, pues una institución especializada se encargara de cobrar la cartera y evitar la morosidad de pagos permitiendo que los pagos sean realizados en la fecha establecida.

- Se recomienda que las empresas en el Ecuador obtén por esta alternativa de financiación pues crearan una cultura de crédito sólida en donde se establezcan lineamientos de cobranza que permitan modificar la condiciones de la cartera aminorando la moracidad por pagos que no fueron cobrados y que requieren de trámites legales, comerciales entre otras para ser solucionados, ocasionándoles a la empresa problemas de liquidez e imagen.

BIBLIOGRAFÍA

- 1 Cámara de Comercio de Guayaquil, (2012). *Perspectivas Económicas 2013, la dinámica económica se desacelera y se espera un crecimiento del PIB del 3.98%*. Tomado del Boletín Económico: <http://www.lacamara.org/ccg/2012%20DIC%20BE%20CCG%20PERSPECTIVAS%202013.pdf>
- 2 Ekos, (2014). *Los 100 proveedores más importantes del Ecuador*, Tomado de
- 3 <http://www.ekosnegocios.com/revista/pdf/238.pdf>
- 4 Ekos, (2013). *Top 1000 Ranking empresarial Ecuador*, Tomado de <http://www.ekosnegocios.com/revista/pdfTemas/728.pdf>
- 5 Ekos, (2013). *Top 1000 Ranking PYMES*, Tomado de <http://www.ekosnegocios.com/revista/pdf/234.pdf>
- 6 Kimberly Clark Ecuador S.A. (2013) *Información Institucional*. tomado de: www.kimberlyclark.com
- 7 PRIZE, (2013) *Kimberly Clark S.A.* Tomado de: <http://prezi.com/gi8dzztu496e/colpapel/>
- 8 Banco Central del Ecuador. (2013). *Boletín Económico y estadístico*, Ecuador, Tomado de : [http://www.bce.fin.ec/docs.php?path=/documentos/PublicacionesNotas/Catalogo/IE Mensual/Indice](http://www.bce.fin.ec/docs.php?path=/documentos/PublicacionesNotas/Catalogo/IE%20Mensual/Indice)
- 9 INEC. (2013). *Análisis coyuntural de Ecuador*. Tomado de : <http://www.ecuadorencifras.com/cifras-inec/pdfs/boletinco09.pdf>
- 10 Programa de naciones unidas para el desarrollo. (2011). *Fortalecimiento de la estructura financiera*. Ecuador: PNU.
- 11 Ministerio de industria y productividad. (2013). *Sector manufacturero industrial aporta al crecimiento económico del país*. Boletín de prensa Tomado de : <http://www.industrias.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/02/006-Sector-manufacturero-industrial-aporta-al-crecimiento-econ%C3%B3mico-del-pa%C3%ADs.pdf>
- 12 Ministerio de industria y productividad. (2013). *Sector manufacturero industrial informe de auditoría efectuadas al ministerio de industria y productividad*. Ecuador: MIP.
- 13 Ministerio de industria y productividad, (2013). *Sector manufacturero industrial informe coyuntural*. Ecuador : MIP.
- 14 Ministerio de industria y productividad. (2013). *Sector manufacturero industrial Informe de estudios sectoriales*, Ecuador:MIP.

GLOSARIO

DSO: (Days Sales Outstanding). Son los días de recuperación de cartera, se calculan en base al total de cartera hasta el cierre de un mes dividido para la venta neta del mismo.

Capital de Trabajo: Coste medio ponderado de las diferentes fuentes de financiamiento que constituyen el exigible de una empresa.

Overdue: es el porcentaje de valores vencidos hasta el fin de mes versus el total de la cartera.

Confirming: es el servicio que brinda electrónicamente el Banco a través del SAT, que pone a disposición del Cliente y del Proveedor, para que el Cliente efectúe el pago de Facturas a sus Proveedores en forma adelantada.

SAT: sistema financiero en línea para realizar operaciones bancarias.

PYME: la Superintendencia de Compañías califica como PYMES a las personas jurídicas que cumplan las siguientes condiciones:

- Patrimonio inferior a 4 millones de dólares.
- Registrar ventas brutas anuales inferiores a cinco millones de dólares; y,
- Que cuenten con menos de 200 trabajadores.

ANEXOS

ANEXO 1

Tablas de Análisis de cartera de Kimberly Clark 2012

2,012	SALDO CARTERA	SALDO CARTERA VENCIDA	DSO	OVERDUE	VENTA NET
ENERO	3,326,140	677,833	83	20%	1,197,052
FEBRERO	3,267,927	506,750	88	16%	1,111,170
MARZO	3,480,077	644,385	81	19%	1,284,838
ABRIL	3,605,522	533,173	79	15%	1,375,820
MAYO	3,667,080	459,970	81	13%	1,366,587
JUNIO	3,873,104	607,281	84	16%	1,390,690
1 HALF	21,219,851	3,429,391	83	16%	7,726,157
JULIO	3,642,312	450,188	83	12%	1,317,016
AGOSTO	3,650,519	398,568	79	11%	1,385,473
SEPTIEMBRE	3,906,848	474,767	82	12%	1,425,028
OCTUBRE	3,852,520	286,820	80	7%	1,451,526
NOVIEMBRE	4,091,257	279,208	81	7%	1,521,951
DICIEMBRE	3,973,643	500,229	99	13%	1,200,105
2 HALF	23,117,099	2,389,779	84	10%	8,301,099
FY 2012	44,336,950	5,819,171	83	13%	16,027,256

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Sebastián Lopez Karolys

ANEXO 2

Tablas de Análisis de cartera de Kimberly Clark 2013

2,013	SALDO CARTERA	SALDO CARTERA VENCIDA	DSO	OVERDUE	VENTA NET
ENERO	3,662,787	533,395	76	15%	1,453,529
FEBRERO	3,757,203	301,547	87	8%	1,294,005
MARZO	4,195,129	433,716	74	10%	1,704,727
ABRIL	4,130,027	419,939	83	10%	1,498,298
MAYO	4,339,213	635,244	77	15%	1,692,169
JUNIO	4,734,609	710,965	83	15%	1,705,578
1 HALF	24,818,968	3,034,806	80	12%	9,348,306
JULIO	4,795,968	654,149	82	14%	1,763,744
AGOSTO	5,006,051	754,228	85	15%	1,776,385
SEPTIEMBRE	5,035,826	905,876	85	11%	1,776,733
OCTUBRE	4,839,155	721,752	83	15%	1,751,449
NOVIEMBRE	5,001,441	958,156	87	19%	1,731,225
DICIEMBRE	4,890,227	1,227,305	109	25%	1,341,887
2 HALF	29,568,668	5,221,465	88	17%	10,141,423
FY 2013	54,387,636	8,256,271	84	14%	19,489,729

Fuente: Investigación realizada
 Elaborado por: Sebastián Lopez Karolys