



UNIVERSIDAD
CIENFUEGOS
Carlos Rafael Rodríguez

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales.
Departamento de Estudios Económicos.

Trabajo de Diploma

Título:

**"Propuesta de Factoring
con facilidades de pago al
vencimiento en el
BANDEC."**

Autor: Yuliemy Rojas García

Tutor: Lic. Ellen Rodríguez
Acosta

Consultante: MsC. José Yhoslán
Lorenzo Martín

Junio de 2008.





“Año 50 de la Revolución”.



AVAL SOBRE TRABAJO REALIZADO

1. **AVALA:** Lic. Ibet Suárez Alberto, Gerente Comercial de la Sucursal 4821 del Banco de Crédito y Comercio.

2. **DATOS SOBRE ESTUDIO REALIZADO**

TÍTULO: “Propuesta de Factoring con facilidades de pago al vencimiento en el BANDEC”

AUTOR: Yuliemy Rojas García.

TUTOR: Lic. Ellen Rodríguez Acosta

CONSULTANTE: MsC. José Yhoslán Lorenzo Martín.

3. **ACTUALIDAD**

Valorando el comportamiento que ha venido observándose en la disciplina de cobros en la mayor parte de las empresas y organismos del país, con sus negativas consecuencias económicas y financieras, se le presenta al Directivo la necesidad de poner en juego técnicas de gestión que permitan alcanzar los objetivos de la organización; entre ellas se encuentra el servicio de Factoring, ofertado por el Banco de Crédito y Comercio; el cual sin dudas le permite a las Instituciones Financieras un acercamiento a las oportunidades de futuro de los empresarios, además de aportarle al sistema empresarial una opción para resolver determinados problemas internos y hacer más eficiente la labor de las empresas.

4. **ESTRUCTURA**

La Tesis está adecuadamente estructurada respondiendo a los objetivos trazados; presenta una razonada secuencia en la comprobación teórico práctico de la hipótesis que dan respuesta a la solución del problema planteado.

5. **NOVEDAD**

Es una contribución significativa al tratamiento y solución del asunto planteado, por cuanto no solo aborda elementos económicos financieros de gran importancia, sino que emite consideraciones económicas objetivas que hasta el momento no han sido aplicadas en el Banco de Crédito y Comercio. El autor hace uso apropiado y extenso del instrumental metodológico, lo que redundará en un resultado científico debidamente fundamentado.



6. IMPACTO ECONÓMICO

Cuantificación económica de la aplicación del Factoring en el sector bancario por concepto de intereses y comisiones \$ 49 727,28.

7. VALOR CIENTÍFICO DE LAS CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Las conclusiones y recomendaciones acreditan el trabajo científico efectuado.

8. BIBLIOGRAFÍA

La bibliografía utilizada es amplia, actual y de fuentes autorizadas.

Ibet Suárez Alberto

Gerente Comercial Sucursal 4821, BANDEC



AVAL SOBRE TRABAJO REALIZADO

9. AVALA: Miriam Morales Otero, en su carácter de Directora de la Sucursal 4821 del Banco de Crédito y Comercio.

10. DATOS SOBRE ESTUDIO REALIZADO

TÍTULO: “Propuesta de Factoring con facilidades de pago al vencimiento en el BANDEC”

AUTOR: Yuliemy Rojas García.

TUTOR: Lic. Ellen Rodríguez Acosta

CONSULTANTE: MsC. José Yhoslán Lorenzo Martín.

11. ACTUALIDAD

Valorando el comportamiento que ha venido observándose en la disciplina de cobros en la mayor parte de las empresas y organismos del país, con sus negativas consecuencias económicas y financieras, se le presenta al Directivo la necesidad de poner en juego técnicas de gestión que permitan alcanzar los objetivos de la organización; entre ellas se encuentra el servicio de Factoring, ofertado por el Banco de Crédito y Comercio; el cual sin dudas le permite a las Instituciones Financieras un acercamiento a las oportunidades de futuro de los empresarios, además de aportarle al sistema empresarial una opción para resolver determinados problemas internos y hacer más eficiente la labor de las empresas.

12. ESTRUCTURA

La Tesis está adecuadamente estructurada respondiendo a los objetivos trazados; presenta una razonada secuencia en la comprobación teórico práctico de la hipótesis que dan respuesta a la solución del problema planteado.

13. NOVEDAD

Es una contribución significativa al tratamiento y solución del asunto planteado, por cuanto no solo aborda elementos económicos financieros de gran importancia, sino que emite consideraciones económicas objetivas que hasta el momento no han sido aplicadas en el Banco de Crédito y Comercio. El autor hace uso apropiado y extenso del instrumental metodológico, lo que redundará en un resultado científico debidamente fundamentado.



14. IMPACTO ECONÓMICO

Cuantificación económica de la aplicación del Factoring en el sector bancario por concepto de intereses y comisiones \$ 49 727,28.

15. VALOR CIENTÍFICO DE LAS CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Las conclusiones y recomendaciones acreditan el trabajo científico efectuado.

16. BIBLIOGRAFÍA

La bibliografía utilizada es amplia, actual y de fuentes autorizadas.

Miriam Morales Otero

Directora Sucursal 4821, BANDEC



Resumen.

El presente trabajo, titulado “Propuesta de Factoring con facilidades de pago al vencimiento en el BANDEC”, fue desarrollado en la Sucursal 4821 del Banco de Crédito y Comercio del municipio de Cienfuegos. El mismo surge dado que las políticas de cobro que se emplean actualmente, no garantizan altos niveles de rentabilidad para la Institución Financiera. El objetivo Principal es rediseñar el procedimiento de Factoring actualmente utilizado por el Banco de Crédito y Comercio, en lo adelante BANDEC, empleando políticas de cobro más flexibles, así como elevar los niveles de rentabilidad en el servicio ofertado. Los resultados de la investigación permitieron agregar un procedimiento auxiliar al empleado actualmente por BANDEC, que hace énfasis en detallar la situación económica-financiera del deudor para calcular en la fecha de vencimiento un período de aplazamiento que no afecte la rentabilidad de ambos y a la vez flexibilice las políticas de cobro.

Para el desarrollo del trabajo, se emplearon herramientas conocidas de matemática, estadística, informática y de análisis económico-financiero.

Como herramientas complementarias se utilizó MICROSOFT OFFICE WORD, MICROSOFT OFFICE EXCEL y SPSS Versión 15.0.



Summary.

The present work, titled "Proposal of Factoring in BANDEC with facilities of payment to the conquering", was developed in Cienfuegos Credit and Trade Bank (BANDEC), bank Branch 4821. It surges because of that the regulations of to collect that are utilized nowadays, don't guarantee high levels of profits for the financial institution. The main purpose is to redraw the procedure of Factoring utilized by BANDEC, developing regulations more flexible for to collect, as well as to elevate the levels of profits in the service that is offered. The outputs of the investigation allowed to add an auxiliary procedure to the document utilized by BANDEC, which makes emphasis in to detailing the economic and financial situations of the debtor in order to calculate a period of postponement that doesn't affect the profits of both, as well as to be more flexible in the regulations of to collect. For the development of the work, were utilized mathematical, statistical, informatics elements well known, too economic and financial analysis.

Like complementary elements were utilized MICROSOFT WORD, MICROSOFT EXCEL and SPSS version 15.0.



Introducción		
Capítulo I:	Generalidades Teóricas.	
	1.1	Definición de Cuentas por Cobrar.....
	1.2	Origen de las Cuentas por Cobrar.....
	1.3	Clasificación de las Cuentas por Cobrar.....
	1.4	Política de Crédito.....
	1.4.1	Estándares de Crédito.....
	1.5	El Factoring. Variante de financiamiento efectiva en la gestión de cobro.....
	1.5.1	Antecedentes del Factoring.....
	1.5.2	Definiciones del Factoring.....
	1.5.3	Clasificación del Factoring.....
	1.6	Contrato de Factoring.....
	1.6.1	Sujetos que intervienen en el Factoring.....
	1.6.2	Derechos y obligaciones de las partes.....
	1.6.3	Servicios ofrecidos por el Factor.....
	1.6.4	Costo del Factoring.....
	1.7	Importancia del Factoring. Ventajas y Desventajas de su aplicación.....
	1.8	Empresas que pueden solicitar el Factoring.....
Capítulo II:	Propuesta de Factoring con facilidades de pago al vencimiento.	
	2.1	Antecedentes del Sistema Bancario Cubano. Surgimiento del Banco de Crédito y Comercio.....
	2.1.1	Caracterización de la Sucursal 4821.....
	2.2	Características del servicio de Factoring que ofrece la Sucursal 4821.....
	2.2.1	Etapas del proceso de Factoraje.....
	2.2.2	Ventajas y desventajas del servicio de Factoring.....
	2.3	Análisis del servicio de factoring ofertado por el BANDEC en la provincia de Cienfuegos y específicamente en la Sucursal 4821.....
	2.4	Propuesta de Factoring con facilidades de pago al vencimiento.....
	2.4.1	Solicitud de Factoring.....



		2.4.2	Procedimiento para ofrecer facilidades de pago al deudor en la fecha de vencimiento del Factoring.....	
			2.4.2.1	Solicitud de información al deudor.....
			2.4.2.2	Análisis del aplazamiento del Factoring.....
			2.4.2.3	Cálculo del período de aplazamiento e intereses a cobrar
			2.4.2.4	Aprobación del aplazamiento del Factoring.....
			2.4.2.5	Contrato de Aplazamiento.....
Capítulo III	Validación de la propuesta de Factoring con facilidades de pago al vencimiento en la Sucursal 4821 de BANDEC			
	3.1	Solicitud de Factoring por la Empresa Comercializadora y de Servicios de Productos Universales de Cienfuegos.....		
	3.2	Procedimiento para ofrecer facilidades de pago a la Empresa de Comercio y Gastronomía de Abreus en la fecha de vencimiento del Factoring.....		
		3.2.1	Solicitud de información a la Empresa de Comercio y Gastronomía de Abreus.....	
		3.2.2	Análisis del aplazamiento propuesto.....	
		3.2.3	Cálculo del periodo de aplazamiento e intereses a cobrar.....	
		3.2.4	Aprobación del aplazamiento propuesto.....	
		3.2.5	Contrato de Aplazamiento.....	
Conclusiones				
Recomendaciones				
Bibliografía				
Anexos				



Introducción.

En la actualidad, las empresas que realizan grandes volúmenes de ventas al crédito se enfrentan a problemas de diversa índole, entre los que se encuentra la falta de liquidez inmediata, los riesgos de insolvencia, la necesidad de mantener personal encargado del conocimiento permanente de la solvencia de los deudores y el alargamiento de los ciclos de cobro, por lo que se hace necesaria la búsqueda de modernas variantes de financiamiento para prevenir y controlar dichas dificultades. Es por ello que actualmente el Banco de Crédito y Comercio (BANDEC) aplica una política de diversificación de sus modalidades de financiamiento con el objetivo de introducir instrumentos y mecanismos que satisfagan las necesidades de sus clientes, considerándose tradicionales en la práctica bancaria los préstamos, líneas de crédito revolventes y recientemente se añadieron nuevos servicios y productos como descuentos de efectos comerciales y el Factoraje financiero, siendo éste último un servicio diseñado para los clientes que les ayuda a agilizar los ciclos de cobro originados por operaciones comerciales además de ofrecer financiación por anticipado.

El BANDEC comenzó a brindar este servicio desde el año 1998 para el sector empresarial, sin embargo las entidades se han caracterizado por la opción de otras vías de financiamiento, siendo ínfimo el porcentaje de ellas que recurren al Factoring, aun cuando ofrece ventajas financieras y de gestión de cobro.

Tomando como punto de referencia las empresas que poseen altos niveles de cuentas incobrables y que no utilizan esta nueva modalidad de financiamiento que ofrece el Banco, se realiza la investigación en la Sucursal 4821 del BANDEC de Cienfuegos, definiéndose como **problema científico** de la investigación, que las políticas actualmente empleadas por el BANDEC en el procedimiento del Factoring no garantizan altos niveles de rentabilidad para la Institución Financiera.

Referente hipotético: El rediseño del procedimiento del Factoring que actualmente aplica el BANDEC, permite aumentar los niveles de rentabilidad en el servicio ofertado.

Objetivo general: Rediseñar el procedimiento del Factoring que actualmente utiliza el BANDEC, empleando políticas de cobro más flexibles, así como aumentar los niveles de rentabilidad en este servicio.

Los objetivos específicos del trabajo son:



-
- Búsqueda bibliográfica de los aspectos teóricos tratados en la investigación.
 - Caracterizar el servicio de Factoring actualmente ofertado por la Sucursal 4821.
 - Validar la propuesta del Factoring con facilidades de pago al vencimiento en la Sucursal 4821 de BANDEC.

Los métodos y técnicas que sirven de apoyo al desarrollo de la investigación son: análisis documental, entrevistas individuales, encuestas y la observación.

Para un mejor análisis de la investigación se ha estructurado el tema en tres capítulos:

- Capítulo I: Generalidades Teóricas.
- Capítulo II: Propuesta de Factoring con facilidades de pago al vencimiento.
- Capítulo III: Validación de la propuesta de Factoring con facilidades de pago al vencimiento en la Sucursal 4821 de BANDEC.



1.1 Definición de las Cuentas por Cobrar.

Las cuentas por cobrar incluyen el importe de la venta de mercancía o servicios a cambio de una promesa verbal o implícita de recibir efectivo en el futuro. También lo define como el derecho en cuenta abierta contra el efectivo de un cliente.¹

Las Cuentas por Cobrar constituyen la segunda forma de entrada de mayor liquidez del activo de la empresa. Se crean como consecuencia de las ventas al crédito y es una de las partidas más grandes del Activo.²

Se puede ver que las definiciones dadas por diferentes especialistas arrastran hacia una misma conclusión, donde se manifiesta la importancia que tiene para una empresa el correcto manejo de las Cuentas por Cobrar, así como su necesidad para el mundo empresarial.

Como la mayoría de las empresas manufactureras encuentran que las Cuentas por Cobrar representan gran parte de sus Activos Circulantes, normalmente se presta muchísima atención a la administración eficiente de estas cuentas.

1.2 Origen de las Cuentas por Cobrar.

Atendiendo a su origen se pueden formar dos grupos de Cuentas por Cobrar:

- ❖ A cargo de clientes.
- ❖ A cargo de otros deudores.

Dentro del primer grupo se deben presentar los documentos y cuentas a cargo de clientes de la entidad, derivados de la venta de mercancías o prestación de servicios, que representan la actividad normal de la misma. En el caso de servicios, los derechos devengados deben presentarse como Cuentas por Cobrar, aun cuando no estuviesen facturados a la fecha de cierre de operaciones de la entidad.

En el segundo grupo se muestran las Cuentas y Documentos por Cobrar a cargo de otros deudores, agrupándolas por concepto y de acuerdo con su importancia.

¹ Contabilidad. – [s.l: s.n] , 197?. –87p.

² Bittel, Lester. Enciclopedia del Management/ Lester Bittel, Jackson Ramsey. - E.U: Editorial Grupo Océano S.A. MCMXCII.-- 273p.



Estas cuentas se originan por transacciones distintas a aquellas para las cuales fue constituida la entidad tales como: préstamos a accionistas, funcionarios, empleados; reclamaciones, ventas de activos fijos, impuestos pagados en exceso, etc. Si los montos involucrados no son de importancia pueden mostrarse como otras Cuentas por Cobrar.

Las cuentas a cargo de compañías tenedoras, subsidiarias, afiliadas y asociadas deben ir, en renglón por separado, dentro del grupo Cuentas por Cobrar, debido a que frecuentemente tienen características especiales en cuanto a su exigibilidad. Si se considera que estas cuentas no son exigibles de inmediato y que sus saldos más bien tienen el carácter de inversiones por parte de la entidad, deben clasificarse en capítulo especial del activo no circulante.

1.3 Clasificación de las Cuentas por Cobrar:

Atendiendo a su origen, las Cuentas por Cobrar pueden ser clasificadas en:

Cuentas por Cobrar Provenientes de Ventas de Bienes o Servicios:

Este grupo de Cuentas por Cobrar está formado por aquellas cuyo origen es la venta a crédito de bienes o servicios y que generalmente están respaldadas por la aceptación de una factura por parte del cliente.

Las Cuentas por Cobrar provenientes de ventas a crédito son comúnmente conocidas como Cuentas por Cobrar Comerciales o Cuentas por Cobrar a Clientes y deben ser presentadas en el balance general, en el grupo de activo circulante o corriente, excepto aquellas cuyo vencimiento sea mayor que el ciclo normal de operaciones de la empresa, el cual, en la mayoría de los casos es de doce meses. En aquellas empresas en que el ciclo normal de operaciones sea superior a un año pueden incluirse dentro del activo circulante, aun cuando su vencimiento sea mayor a doce meses, siempre y cuando no sobrepase ese ciclo normal de operaciones, en cuyo caso deberán ser clasificadas fuera del activo circulante, en el grupo de activos a largo plazo.

Cuando el ciclo de operaciones de una empresa es superior a un año, y que como se comentó anteriormente, este hecho permita presentar dentro del activo circulante, Cuentas por Cobrar con vencimiento mayor que doce meses, es necesario que éstas aparezcan separadas de las que vencerán antes de un año. Si se hace caso omiso de esta norma y se



unen ambos grupos en una sola cuenta, este hecho debe ser revelado mediante notas al balance.

Cuentas por Cobrar No Provenientes de Ventas a Crédito:

Como el título indica, se refiere a derechos por cobrar que la empresa posee originados por transacciones diferentes a ventas de bienes y servicios a crédito.

Este tipo de Cuentas por Cobrar deberá aparecer clasificada en el Balance General en el grupo de Activo Circulante, siempre que se espere que va a ser cobrada dentro del ciclo normal de operaciones de la empresa, el cual, como se ha comentado es generalmente de doce meses.

De acuerdo con la naturaleza de la transacción que la origina, las Cuentas por Cobrar no provenientes de ventas de bienes o servicios, pueden ser clasificadas a su vez en dos grupos: Cuentas por Cobrar que representan derechos por cobrar en efectivo y Cuentas por Cobrar que representan derechos por cobrar en bienes diferentes de efectivo.

Cuentas por Cobrar No Provenientes de Ventas que se Cobrarán en Efectivo:

Cuentas por Cobrar a trabajadores: El origen de estas cuentas por cobrar podría ser el de préstamos otorgados por la empresa o por ventas hechas a los trabajadores para su propio consumo.

Intereses por cobrar: Se refiere a derechos por cobrar surgidos como consecuencia de haber prestado dinero a terceros.

Alquileres por cobrar: Estas cuentas por cobrar aparecen cuando la empresa arrienda un inmueble o parte de él y el canon de arrendamiento se recibe por lapsos vencidos. Cuando va a ser elaborado un balance general y se observa que para esa fecha la empresa tiene ya devengado algún monto por ese concepto, deberá ser registrado como alquileres por cobrar y presentada la cuenta en el balance dentro del Activo Circulante. Sin embargo, cuando el objetivo natural de la empresa sea el alquilar inmuebles, los montos que recibe por ese concepto constituyen sus ingresos normales provenientes de la venta de un servicio. En este caso, se registrarán en cuentas por cobrar comerciales los alquileres ya devengados pero no cobrados.



Reclamaciones por cobrar a compañías de seguros: Serán registrados en esta cuenta aquellos derechos por cobrar provenientes de reclamos de cualquier tipo que se hagan a las compañías de seguros.

Reclamaciones Judiciales por Cobrar: Cualquier reclamación que esté en litigio y que se tenga un alto grado de seguridad de que la sentencia será favorable, debe ser registrada en esta cuenta y presentada como Activo Circulante, si se espera cobrar en un lapso inferior a doce meses.

Depósitos en Garantía de Cumplimiento de Contratos: Cuando la empresa es contratada para ejecutar cualquier obra o prestar un determinado servicio, y el contratante exige que se haga un depósito garantizando que el objetivo de tal contrato será cumplido, éste irá al monto del Activo Circulante, siempre que esté contemplado que la obra será terminada o que el servicio será prestado dentro de los próximos doce meses.

Regalías por Cobrar: Se entiende por regalía la compensación por la utilización o empleo de bienes, por lo general calculado en base a todo o a una parte de los ingresos provenientes del usufructo o explotación de tales bienes.

Cuentas por Cobrar a los Accionistas. Cualquier tipo de regalía que la empresa haya devengado, pero que aún no ha cobrado, deberá ser registrada en esta cuenta.

Dividendos por Cobrar sobre Inversiones: Cuando la empresa tiene inversiones en acciones en otras compañías, con frecuencia, éstas deciden distribuir utilidades obtenidas, entre sus accionistas. Cuando ello ha sucedido, a la empresa inversora le surge el derecho de cobrar esa parte de la utilidad, lo cual debe ser registrado en la cuenta Dividendos por Cobrar.

Cuentas por Cobrar a compañías subsidiarias: Se dice que una compañía es subsidiaria de otra cuando esta es propietaria de más del 50% del capital de aquella. A la compañía dominante se la denomina compañía matriz. La compañía matriz debe registrar en esta cuenta cualquier préstamo, anticipo, etc., que conceda a la subsidiaria. Por supuesto, los derechos por cobrar provenientes de ventas de bienes o servicios a la subsidiaria deben ser registrados dentro de Cuentas por Cobrar comerciales, pero separadas de las Cuentas por Cobrar a otros clientes. Estas cuentas deben ser presentadas en el activo circulante, si se espera que sean cobradas en un lapso menor a doce meses.

Cuentas por Cobrar no provenientes de ventas que serán cobradas en bienes diferentes de efectivos:



Pertenecen a este grupo aquellos derechos por cobrar que al ejecutar su cobro, éste se efectuará por medio de cualquier bien o servicio diferente al efectivo. Entre ellos se pueden encontrar:

Reclamaciones a proveedores: Se refiere a los casos en que, después de haber realizado una compra de mercancía y haberla pagado, tal mercancía resultó defectuosa o llegó con algún faltante, y el proveedor atenderá el reclamo mediante la reposición de la mercancía que faltó o que llegó con defectos.

Anticipos a Proveedores: En algunas oportunidades, una empresa se ve en la necesidad de hacer un anticipo a cuenta para garantizar el abastecimiento de mercancías o la prestación de un servicio. A esta empresa le surge, por lo tanto, un derecho que será cobrado en el momento en que sea recibido la mercancía o el servicio que ha cobrado.

Anticipos a Contratistas: Cuando una empresa requiere hacer, por ejemplo, una obra de construcción, generalmente se da un anticipo a cuenta. Este adelanto constituye un derecho por cobrar, el que debe ser cobrado en el momento en que la obra sea recibida ya terminada.

1.4 Política de Crédito.

Es el conjunto de medidas que originadas por los principios que rigen los créditos en una empresa, determinan lo que se ha de aplicar ante un caso concreto para obtener resultados favorables para la misma. Como por ejemplo: período de crédito de una empresa, las normas de crédito, los procedimientos de cobranza y los documentos ofrecidos.

La política de crédito de una empresa da la pauta para determinar si debe concederse crédito a un cliente y el monto de éste. La empresa no debe sólo ocuparse de los estándares de crédito que establecen, sino también de la utilización correcta de estos estándares al tomar decisiones de crédito.

Es por ello que deben desarrollarse fuentes adecuadas de información y métodos de análisis de crédito. Cada uno de estos aspectos de la política de crédito es importante para la administración exitosa de las Cuentas por Cobrar de la empresa.

La ejecución inadecuada de una buena política de créditos o la ejecución exitosa de políticas de créditos deficientes no producen resultados óptimos.

1.4.1 Estándares de crédito.



Los estándares de crédito de la empresa definen el criterio mínimo para conceder crédito a un cliente. Asuntos tales como evaluaciones de crédito, referencias, periodos promedio de pago y ciertos índices financieros ofrecen una base cuantitativa para establecer y hacer cumplir los estándares de crédito.

La implementación de estándares de crédito en la empresa es necesaria para la salida de sus productos o servicios. La correcta implementación de estos estándares puede convertirse en la barrera de obtener o no ingresos a corto plazo.

Al realizar el análisis de los estándares se debe tener en cuenta una serie de variables (fundamentales) como: los gastos de oficina, la inversión en Cuentas por Cobrar, la estimación de cuentas incobrables y el volumen de ventas de la empresa.

Gastos de oficina:

Si los estándares de crédito se hacen más flexibles, más crédito se concede. Los estándares de crédito flexibles aumentan los costos de oficina; por el contrario, si los estándares de crédito son más rigurosos se concede menos crédito y por ende los costos disminuyen.

Inversión de Cuentas por Cobrar:

Hay un costo relacionado con el manejo de Cuentas por Cobrar. Mientras más alto sea el promedio de Cuentas por Cobrar de la empresa, es más costoso su manejo y viceversa. Si la empresa hace más flexibles sus estándares de crédito, debe elevarse el nivel promedio de Cuentas por Cobrar, en tanto que si se presentan restricciones en los estándares por ende deben disminuir.

Por consiguiente se tiene que los estándares de crédito más flexibles dan como resultado costos de manejos más altos y las restricciones en los estándares dan como resultado costos menores de manejo.

Los cambios en el nivel de Cuentas por Cobrar relacionados con modificaciones en los estándares de crédito provienen de dos factores: principalmente en las variaciones respecto a las ventas y otro respecto a los cobros que están íntimamente ligados, ya que se espera que aumenten las ventas a medida que la empresa haga más flexibles sus estándares de crédito teniendo como resultado un mayor número de Cuentas por Cobrar. Si por el contrario, las condiciones de crédito se hacen menos flexibles, se da crédito a pocos individuos, realizándose un estudio exhaustivo de su capacidad de pago, y por ende



el promedio de Cuentas por Cobrar disminuye por efecto de la disminución en el número de ventas.

En conclusión, se tiene que los cambios de ventas y cobros operan simultáneamente para producir costos altos de manejo de Cuentas por Cobrar cuando los estándares de crédito se hacen más flexibles y se reducen cuando estos estándares de crédito se hacen más rigurosos.

Estimación de Cuentas Incobrables:

Otra variable que se afecta por los cambios en los estándares de crédito es la estimación de cuentas incobrables. La probabilidad o riesgo de adquirir una cuenta de difícil cobro aumenta a medida que los estándares de crédito se hacen más flexibles y viceversa, está dado también por el estudio que se hace de los clientes y su capacidad de pago en el corto y largo plazo.

Volumen de ventas:

Como se denotó en párrafos anteriores, a medida que los estándares de crédito se hacen más flexibles se espera que aumenten las ventas y las restricciones las disminuyen; se tiene entonces que los efectos de estos cambios tienen incidencia directa con los costos e ingresos de la empresa

Para decidir si una empresa debe hacer más flexible sus estándares de créditos, deben compararse las Utilidades Marginales sobre las ventas con el costo de la Inversión Marginal en Cuentas por Cobrar. Si las Utilidades Marginales son mayores que los costos marginales, deben hacerse más flexibles estos estándares; de otro modo deben permanecer de igual forma.

También se debe tener en cuenta el aspecto de las Cuentas por Cobrar que no se recuperan en el tiempo estipulado y las que por una u otra causa ya no se pueden recaudar; el análisis de estas variables puede cambiar considerablemente la decisión que se tome al respecto.

Las Cuentas por Cobrar son hoy en día un problema para muchos empresarios. El hecho está en el alargamiento de los ciclos de cobro que trae consigo dificultades temporales en las finanzas de la empresa, por lo que la incapacidad para cobrar cuentas pendientes se convierte en una amenaza permanente para lograr el equilibrio financiero. Por esta razón



se hace necesaria la búsqueda de nuevas variantes de financiamientos, entre las que se encuentra al Factoraje financiero (Factoring).

1.5 El Factoring. Variante de financiamiento efectiva en la gestión de cobro.

1.5.1 Antecedentes del Factoring.

Los orígenes del Factoring se remontan a la época de la colonización de Norteamérica por parte del Reino Unido. El término proviene de los factores y/o agentes comerciales de las empresas textiles transoceánicas que actuaban como comisionistas, y con el tiempo fueron asumiendo más tareas, como la obligación de garantizar el crédito.

El Factoring arraigó en los Estados Unidos, donde proliferaron compañías de “cash management”. En una etapa posterior, que suele situarse a mediados del siglo pasado, el agente comercial (Factor) pasa de comisionista de ventas para dedicarse al cobro de las facturas emitidas por el emitente (cedente), adicionando a su gestión comercial la de gestionar el cobro y con el tiempo empieza también a adelantar el principal de la deuda, con lo que se convierte también en financiador.

Posteriormente se introduce en Europa, en un proceso evolutivo que no puede decirse culminado, la modalidad más moderna de la figura objeto de este estudio (new style factoring), caracterizada principalmente por una más amplia oferta de los servicios conexos a la gestión de ventas, así como por un mayor desarrollo de índole financiera.

La profesión ha ido evolucionando a lo largo del tiempo y hoy el Factoring lo ejercen las compañías enmarcadas dentro del sector financiero, casi siempre vinculadas a un Banco o a una compañía de seguros. Asimismo, su anterior especialización textil se ha abierto a otras ramas del comercio y la industria.

1.5.2 Definiciones del Factoring.

Existe una verdadera multiplicidad de criterios sobre el término Factoring o Factoraje, como también se traduce al castellano este concepto; los cuales se exponen a continuación:



El Factoring implica la venta directa de las cuentas por cobrar de una empresa a un factor o institución financiera.³

El Factoring como la venta de las cuentas por cobrar. Una empresa mercantil puede convertir sus facturas en dinero cediéndole sus derechos a un Factor o a una Sociedad de Factoring, la cual descuenta o anticipa el importe de las facturas a la empresa una vez deducidos los intereses por el tiempo que falta para su vencimiento y una prima que remunere a la entidad mediadora por los servicios prestados y el riesgo asumido.⁴

El Factoraje es un servicio especializado utilizado por un número de empresas, que consiste en la conversión inmediata de sus cuentas por cobrar no vencidas en efectivo, de tal forma que ofrece de manera ágil la liquidez necesaria al capital de trabajo en negocios.⁵

Constituye una forma de financiación mediante la compra de cuentas por cobrar por el factor sin responsabilidad para el prestatario (vendedor). El comprador de los bienes es notificado de la transferencia y hace el pago directamente al factor. La empresa que hace de factor asume el riesgo de falta de pago por cuentas malas, por lo que debe verificar el crédito, así puede decirse acertadamente que los factores no sólo proporcionan dinero, sino también un departamento de crédito para el prestatario.⁶

El Factoring consiste en la compra de Cuentas por Cobrar, siendo el comprador un agente comisionado, quien asume el riesgo del crédito.⁷

Es un contrato de cesión o venta de las Cuentas por Cobrar que posee una entidad (cliente) a una entidad financiera o bancaria especializada en estos servicios (factor), correspondientes a ventas de productos que no merman con facilidad y cuyas fechas de cobro están pactadas a corto plazo.⁸

Una vez analizadas las definiciones anteriores, puede decirse que el Factoring es un contrato mediante el cual el acreedor (cedente) cede sus cuentas por cobrar a una entidad

³ Gitman, Lawrence. Fundamentos de Administración Financiera/ Lawrence Gitman. -- México: Editorial Harla, 1978.--528p.

⁴ Factoring. En: Diccionario de Economía y Administración. Vol.1 (1997).--p.37.

⁵ González Morales, Vilma. Aspectos Generales relacionados con el factoraje (factoring). Tomado De: www.monografias.com, Febrero 2008.

⁶ Weston, J. Fred. Fundamentos de Administración Financiera/ J. Fred Weston.- Séptima Edición.--México: Editorial Interamericana, 1997.--896p.

⁷ Bittel, Lester. Enciclopedia del Management/ Lester Bittel, Jackson Ramsey. - E.U: Editorial Grupo Océano S.A, MCMXCII.-- 273p.

⁸ Hernández Albertini, Lidia. Figuras Financieras/ Lidia Hernández Albertini.- La Habana: Elaborado por el Ministerio de Finanzas y Precios, 199?.--15p.



financiera o Banco, para que éste se encargue de gestionar su cobro a cambio de una remuneración.

1.5.3 Clasificación del Factoring.

El Factoring tiene varias modalidades que se clasifican de acuerdo a diferentes criterios:

Por la residencia de las partes

- ❖ Nacional o Doméstico: Cuando el vendedor y comprador son residentes en un mismo país.
- ❖ Internacional o de Exportación: Cuando las partes residen en países diferentes.

Por la cesión de riesgo

- ❖ Con Recurso: Son convenios de servicio completo pero que no involucra la asunción del riesgo crediticio por parte de intermediarios financieros. El cliente mantiene el riesgo de incobrabilidad por lo que al vencimiento de las cuentas por cobrar debe devolver al factor el monto anticipado más los gastos e intereses acordados.
- ❖ Sin Recurso: Constituye el acuerdo más general, involucra los servicios de financiamiento, asunción del riesgo donde el factor asume todo el riesgo de incobrabilidad de las cuentas por cobrar del cliente, salvo que esta sea motivada por deficiencias del producto o servicios entregados. En la práctica el factor no acepta las cuentas correspondientes a algunos deudores específicamente de aquellos que tengan disputas comerciales con los clientes o con otros vendedores. Cuando esto ocurre la entidad se reserva el derecho de reasignar la cuenta al cliente o de solo aceptar aquellas cuentas de las que no exista ningún tipo de problema. Se le conoce también como Factoring Puro.

Por el conocimiento de la cesión por el deudor

- ❖ Con notificación: El deudor es notificado de la cesión que ha hecho su acreedor.
- ❖ Sin notificación: El cliente no comunica a sus compradores que ha cedido sus créditos a favor del financista o factor. Se emplea principalmente en aquellos casos



en que los compradores no mirarían con buenos ojos la cesión de sus acreencias a favor de una firma extraña a la relación habitual con su proveedor.

Por la necesidad de Tesorería del Cliente

- ❖ Con financiamiento: Incluye pago parcial anticipado
- ❖ Sin financiamiento: Sólo se realiza la gestión de cobro y la administración de las cuentas cedidas.

Por la financiación

- ❖ Factoring Convencional: El negociador adelanta dinero inmediatamente después de la cesión a su favor de los créditos o facturas negociables.
- ❖ Factoring al vencimiento: Conocido como Factoring de Precio Madurez. Constituye básicamente una operación de servicio completo pero sin financiamiento, el factor hará el análisis de los deudores y determinará el monto del crédito aprobado, que se comprometerá a pagar si el deudor no lo hace. El factor transfiere los saldos pagados por el deudor al cliente a través de las siguientes formas:
 - Después de un período acordado desde la fecha de emisión de la factura o fecha de transferencia (Período de madurez).
 - Al recibo del pago proveniente de cada deudor de acuerdo al monto de cada cuenta o según el monto del crédito aprobado por el factor cuando el deudor cae en la insolvencia.

También se puede encontrar en la literatura otros criterios sobre la clasificación del Factoring. Por la amplitud de las modalidades que abarca, se escoge la definida por J. Fred Weston en administración Financiera:

- ❖ Factoring de autoservicio, Con Recurso: Desde el punto de vista otorgado por el factor, es un financiamiento puro con notificación del deudor. En este caso el vendedor (cliente) es sujeto de crédito, pero el intermediario no se compromete a asumir el riesgo por deudores insolventes y es el cliente quien ejecuta la cobranza y lleva la administración de las cuentas del mayor de ventas, para decidir el monto de crédito que ofrecerá y el periodo destiempo por el cual lo concederá. En este caso el



cliente reporta diariamente al factor los pagos recibidos de los deudores, lo que hace que el servicio sea considerablemente más costoso.

- ❖ Factoring Comercial: Consiste en ofrecer préstamos colaterales con mayor flexibilidad que un Banco Comercial. El prestamista recibe como respaldo de sus préstamos cualquier tipo de activos, pero principalmente carteras. Sin embargo, al vencimiento, el girador es solidario con el girado y el prestamista puede cobrar a cualquiera de los dos.
- ❖ Factoring Clásico: Es el que proporciona servicios de cobro, seguro y financiación.
- ❖ Factoring de Participación: Se origina cuando la participación se realiza con la intervención de un Banco.
- ❖ Factoring por Intermedio (Agency Factoring): Es una variedad del Factoring Internacional y se describe como acuerdo en virtud del cual otra entidad diferente del factor, efectúa las cobranzas (usualmente el mismo vendedor). Esta modalidad constituye un acuerdo de servicio completo, pero no incluye la actividad de las cobranzas y solo algunas veces asume el riesgo crediticio y el seguimiento y control del mayor de ventas.
- ❖ Descuento de Facturas: Involucra financiamiento pero sin notificación al deudor de los intereses del factor. El cliente efectúa el seguimiento y control de sus cuentas y el intermediario asume el riesgo crediticio si el deudor no efectúa los pagos respectivos, por consiguiente es el cliente quien debe pagar directamente al factor por el financiamiento recibido y quien también se encarga de las cobranzas.
- ❖ Factoring “No Revelado”: Se describe como un descuento de facturas en virtud del cual se ofrece un monto limitado de crédito, que regularmente asciende al 80% del total descontado, con la finalidad de incentivar al cliente para que cumpla con eficiencia las funciones de administración y control del crédito que otorga.

1.6 Contrato de Factoring.

El contrato de Factoring es generalmente más amplio que una forma de financiación, ya que incluye otros servicios como: investigación de clientes, cobro y control de las facturas, administración de la cartera de clientes y cobertura de riesgo de insolvencia.

El contrato debe contener todos los datos de la transacción, entre ellos:



- ❖ Momento de la factorización: Se refiere al momento en que tiene lugar el Contrato.
- ❖ Tipo de Factoring: Definir el tipo de servicio que se contrata.
- ❖ Pagos totales o parciales: Se acordará si el cliente recibe el importe de sus facturas en forma total al vencimiento, o si recibe un adelanto.
- ❖ Fecha de vencimiento: Contiene la fecha en que vencen las cuentas cedidas.
- ❖ Intereses a cobrar: Se estipula el por ciento a cobrar por el factor en caso de adelantos de importe de las facturas.
- ❖ Comisión de Factoring: Se fija el por ciento a cobrar para cubrir gastos de administración de verificación y cobros de crédito que hace el factor.
- ❖ Otros aspectos.

Dicho contrato tiene, además, las siguientes características:

- ❖ Es un contrato consensual que se perfecciona por el solo consentimiento de las partes.
- ❖ Es bilateral por cuanto en él nacen obligaciones recíprocas para ambas partes.
- ❖ Es oneroso porque ambas partes pretenden obtener una prestación de la parte contraria.
- ❖ Es un contrato de tracto sucesivo ya que obliga a ambas partes a prestaciones sucesivas.
- ❖ Es un contrato de adhesión porque el cliente se limita a aceptar las condiciones del factor sin proponerlas ni modificarlas.

Al no existir ninguna disposición legal que reglamente el Factoring se encuadra a este contrato dentro de la categoría denominada como Contrato atípico.

1.6.1 Sujetos que intervienen en el Factoring.

En un contrato de Factoring intervienen dos partes: el cedente (cliente) y el cesionario (factor), pero en la relación que genera dicho contrato participa una tercera parte, que son los deudores. Por tanto se puede decir que en el Factoring Nacional (una de las clasificaciones del Factoring), o sea, el que corresponde a operaciones de comercio interior, participan tres sujetos:



- ❖ Prestatario, Cedente o Cliente: Es la empresa que vende sus cuentas por cobrar, las que se originaron producto de la venta de bienes o servicios al crédito. Por lo general estas empresas son fabricantes relativamente pequeños que vende de manera repetitiva a un gran número de clientes industriales y distribuidores.
- ❖ Factor: Es una institución financiera que compra las cuentas por cobrar. Generalmente el factor acepta todos los riesgos de crédito relacionados con las cuentas por cobrar que compra. Aunque el factor es la principal institución de factorización algunos Bancos Comerciales y Compañías financieras comerciales también factorizan Cuentas por Cobrar.
- ❖ Comprador u obligado: Es la empresa que compra bienes o servicios al crédito y que se ha convertido en deudor de la empresa vendedora, la que notificará que ha factorizado sus cuentas por cobrar, por tanto el comprador estará obligado a pagar al factor.

En el caso de Factoring Internacional la figura del factor se desdobra en dos: un factor exportador, que ante el cliente sigue teniendo las mismas funciones y responsabilidades que el Factoraje Nacional y el factor importante que actúa como corresponsal del factor exportador para realizar las funciones que este no puede llevar a cabo directamente en el país del importador. Estos dos factores actúan mediante acuerdos de mutua colaboración, generalmente dentro de grandes asociaciones internacionales conocidas como Cadenas de Factoring que regulan las normas de funcionamiento y arbitraje en caso de conflictos entre ellos.

Con el servicio de Factoring Internacional el cliente no tiene que preocuparse del cobro y de las barreras que pudieran existir en el país de destino de las mercancías, como son, idioma, legislación y costumbres socioeconómicas, además que se cubre el riesgo de retraso en el pago, o el de no pago definitivo por la quiebra del comprador. Se ofrece también la posibilidad de que las Compañías brinden a sus clientes los beneficios de comprar en término de crédito abierto y se ahuyente el temor a las deudas pendientes, o al desestabilizador flujo de efectivo.

Las relaciones entre los sujetos que intervienen, se rigen por tres principios que son:

Principio de globalidad:



El contrato de Factoring debe comprender toda la facturación del cedente, por lo que éste se ve obligado a tener que ceder todos sus créditos frente a terceros. Este principio se justifica por el hecho de que el cedente podría comportarse de manera oportunista y ceder únicamente aquellos créditos con riesgo de insolvencia, reservándose para sí aquellos en que no exista ese riesgo.

Sin embargo, en la práctica, es el factor quien impone limitaciones en el ámbito del contrato pudiendo estas ser:

- ❖ Temporales: Excluyendo por ejemplo operaciones excepcionales.
- ❖ Sectoriales: Limitaciones según el tipo de deudor (sólo sector mayorista y distribuidores).
- ❖ Territoriales: Según el riesgo-país.
- ❖ Cuantitativas: Limitaciones referentes a las operaciones con un importe mínimo, períodos de vencimiento máximo, etc.

Principio de exclusividad:

Por este principio el cedente se compromete a no mantener, mientras el contrato sea vigente, tratos con ningún otro factor.

Principio de buena fe:

Este es un principio común en el ámbito mercantil, que se ha de manifestar con claridad en las relaciones de factoring que se basan en la cooperación y confianza de las partes.

1.6.2 Derechos y obligaciones de las partes.

El factor incurre en las siguientes obligaciones frente al cedente:

- ❖ Respetar la fecha de vencimiento de las facturas para proceder al cobro.
- ❖ No recurrir a la vía judicial sin el conocimiento del cedente.
- ❖ Preservar la confidencialidad de toda información que pueda obtener.
- ❖ Asumir el control y gestión de todos los créditos cedidos.
- ❖ Remitir al cedente la información derivada de la contabilidad de los créditos cedidos.
- ❖ Asumir el riesgo de insolvencia si se tratase de un Factoring sin recurso.



- ❖ Abonar al cedente los créditos que éste hubiera cedido, hasta el límite fijado.

El factor tiene derechos frente al cedente:

- ❖ Aprobar las operaciones que efectúe el cedente, pudiendo denegar una operación si no se cumplen los techos mínimos requeridos (importe mínimo).
- ❖ Acceso a la contabilidad y documentación del cedente, con objeto de ajustar los límites de riesgo y comprobar la realidad de su facturación para verificar el cumplimiento del principio de globalidad.

Derechos del cliente frente al factor:

- ❖ Cobrar los créditos cedidos. El cobro será incondicional en el caso de tratarse de un factoring sin recurso.
- ❖ Acceder a la financiación pactada.
- ❖ Percibir los servicios especificados en el contrato de Factoring, tales como estudios de insolvencia de los deudores, llevanza de la contabilidad, etc.

El cedente asume también obligaciones frente al factor:

- ❖ Operar según los tres principios: globalidad, exclusividad y buena fe.
- ❖ Garantizar la vigencia y validez de los créditos cedidos.
- ❖ Informar al factor de las incidencias (reclamaciones técnicas, comerciales) que pudieran ocurrir en referencia a los créditos cedidos.
- ❖ Notificar a los deudores la cesión de los créditos.
- ❖ Entregar la información y la documentación necesaria (Créditos Comerciales derivados de relaciones de compra-venta documentados en facturas, letras de cambio, pagaré o cualquier título/documento que constituya una obligación de pago) para hacer efectiva la cesión del crédito al factor.

1.6.3 Servicios ofrecidos por el Factor.



El factoraje no es solamente la venta de un crédito comercial a cambio de un precio, sino que el factor presta unos servicios adicionales relacionados con los créditos que adquiere y que también deben ser remunerados, los cuales se detallan a continuación:

- ❖ Estudio del grado de solvencia de los deudores asignándole una línea de riesgo a cada uno de ellos.
- ❖ Control informatizado de la cartera de facturas cedidas.
- ❖ Gestión del cobro de las facturas cedidas por el cliente. El factor se encarga de cobrar a su vencimiento los créditos cedidos, asumiendo el costo íntegro de la gestión de cobro.
- ❖ Gestión de recobro e impagos.
- ❖ Garantizar la cobertura del riesgo de insolvencia de los deudores, se puede realizar con recurso y la Institución Financiera no asume el riesgo y sin recurso con la asunción total del riesgo.
- ❖ Anticipo de fondos o financiación, lo que permite al cedente disponer anticipadamente de las facturas cedidas en el momento que lo necesite. El límite máximo suele fijarse entre un 80 y un 90% del importe total de la factura.
- ❖ Asesoramiento y ayuda en el trámite de cesiones.
- ❖ Informa periódicamente sobre el estado de la cuenta de cada uno de los deudores.

1.6.4 Costo del Factoring.

Los costos del Factoring, como en la mayoría de las operaciones financieras, tienen dos componentes: interés y comisión.

Los costos no son fijos, sino que se estudian en función de:

- ❖ Las características del Factoring, si es con recurso o sin recurso.
- ❖ Las características del cedente, nivel de facturación, importe medio de las facturas, el sector de actividad, número de deudores, plazos medios de vencimiento.
- ❖ Las características del deudor, país en el que se encuentra, nivel de riesgo, antigüedad como cliente del cedente, etc.

El tipo de interés aplicado al descuento de las deudas (Factoring convencional) se sitúa en función del mercado, más un margen comercial, tal y como ocurre en las operaciones



de descuento comercial. El devengo y pago de este tipo de interés se efectúa en el momento que el cedente recibe el pago por anticipado.

Por lo que respecta a las comisiones, y en función de los servicios obtenidos, se sitúan en una banda que suele oscilar entre el 0,5 y el 2,5 % sobre el importe total de las facturas. En el caso de que haya un alto volumen de créditos pero el valor medio de los mismos sea bajo, el factor suele cobrar además una tarifa de manipulación. Estas tarifas de factoraje se devengan y pagan en el momento de la cesión del crédito.

En principio, el Factoring puede parecer caro a muchas empresas en comparación a los servicios de la banca; no obstante, es posible que muchas empresas se sorprendan si comparan el costo del Factoring con el costo de la banca, considerando las compensaciones y las retenciones que se ven obligados a efectuar con éstos últimos. Hay que destacar también que el factoring permitirá a la empresa reducir su estructura, con el ahorro de costos que eso implica.

1.7 Importancia del Factoring. Ventajas y Desventajas de su aplicación.

El Factoring resulta conveniente y ventajoso porque permite convertir Ventas al Crédito como si fueran al contado, evitando que la empresa se enfrente a desbalances por falta de liquidez inmediata, permite además planificar con certeza los flujos financieros al convenir desde el inicio de su ciclo de operaciones el descuento de las deudas futuras; de esta forma, la empresa mejora:

- ❖ Su gestión financiera y comercial.
- ❖ Puede ofrecer a sus clientes comerciales sin afectar sus flujos de caja.
- ❖ Puede mejorar la relación con los proveedores.
- ❖ Maneja apropiadamente el inventario.
- ❖ Facilita el crecimiento de la empresa.

La operación de Factoring tiene por finalidad auxiliar a los fabricantes y comerciantes en la organización y llevanza de su contabilidad y en la facturación de los procesos y servicios que lanzan en el mercado.

El contrato de Factoring ofrece una pluralidad de servicios administrativos y financieros, tales servicios comprenden principalmente, la gestión y cobro de los créditos cedidos por el cliente



y aceptados en cada caso por el factor, el cual asume, en las condiciones del contrato, el riesgo de insolvencia de los deudores. Esta concepción tradicional (Old line Factor) ha evolucionado incorporando al Factoring la concesión de anticipos en efectivo a cliente sobre el importe de los créditos cedidos (New Style Factor).

El Factoring proporciona a las empresas un conjunto de ventajas y desventajas las que se presentan a continuación:

Ventajas:

- ❖ El factoraje supone para la empresa Cliente una simplificación de las tareas contables, ya que de éstas se ocupará a la Sociedad de Factoring.
- ❖ Representa una fuente de financiamiento flexible.
- ❖ Tiene la capacidad de darle correctibilidad de sus cuentas al crédito en ventas al contado.
- ❖ Las facturas proporcionan garantía para un préstamo que de otro modo la empresa no sería capaz de obtener.
- ❖ Reduce los costos de operación al ceder las cuentas por cobrar a una empresa que se dedica a la factorización.
- ❖ Disminuyen los gastos financieros por retrasos en los cobros.
- ❖ Elimina el riesgo de impago por insolvencia de los deudores.
- ❖ Proporciona liquidez a la empresa para financiar el capital de trabajo, y le permite obtener de sus proveedores descuentos por pronto pago.
- ❖ Dinero de inmediato para compras de oportunidad.
- ❖ Ofrece protección en procesos inflacionarios al contar con el dinero de manera anticipada, con los que no pierde valor adquisitivo.
- ❖ En el caso del Factoring Internacional se incrementan las exportaciones al ofrecer una forma de pago más competitiva.
- ❖ Es un servicio especialmente útil para la exportación, dado a que la red del Factor puede evaluar mejor los riesgos y gestionar el cobro con mayor eficiencia
- ❖ Eliminación del Departamento de Cobros de la empresa. Como normalmente el factor acepta todos los riesgos de créditos, debe cubrir los costos de cobranza.



Desventajas:

- ❖ Este método de financiación es inconveniente y costoso cuando las facturas son numerosas y relativamente pequeñas en su cuantía.
- ❖ Incrementa los costos administrativos necesarios.
- ❖ Se considera la factorización como un signo de debilidad financiera que puede incidir negativamente en los negocios futuros porque la empresa está usando como garantía un activo altamente líquido.
- ❖ Una empresa que esté en dificultades financieras temporales puede recibir muy poca ayuda.
- ❖ El factor sólo comprará las cuentas por cobrar que desee, por lo que la selección dependerá de la calidad de las mismas, es decir, de su plazo, monto y posibilidad de recuperación.
- ❖ El factor puede impugnar la cobertura de riesgo si existen reclamaciones de tipo comercial.
- ❖ Quedan excluidas las operaciones relativas a productos perecederos y las de largo plazo (más de 180 días)

Es bastante difícil determinar la validez de la creencia de que la factorización de las cuentas por cobrar es un signo de debilidad financiera que puede perjudicar los negocios futuros, debido a que cada arreglo de factorización es único, las ventajas y desventajas se pueden, solamente, evaluar a través de las condiciones específicas que se establezcan en cada contrato.

1.8 Empresas que pueden solicitar el Factoring.

Las características del Factoring y las ventajas que aporta, hacen de este método de diversificación financiera una opción especialmente recomendable para aquellas empresas que:

- ❖ Se inicien en el comercio internacional y todavía no dominen los medios de pago internacionales, sus requerimientos y procesos.
- ❖ Tengan una estructura muy reducida que no les permita llevar a cabo la gestión de cobro de una manera efectiva.



-
- ❖ Aquellos sectores en que las condiciones de pago (días de vencimiento) juegan un papel decisivo en la acción comercial.
 - ❖ Las empresas en cuya cartera de clientes tenga un peso decisivo las entidades que dependan de la administración pública.
 - ❖ Las empresas con un apalancamiento financiero positivo debido a la alta rentabilidad que proporcionan sus activos.
 - ❖ Las empresas que requieran reducir su ciclo de caja.
 - ❖ Empresas que no deseen financiar su actividad comercial con pasivos de corto plazo.
 - ❖ Empresas que hayan agotado las líneas crediticias, por parte del sector financiero, habiendo llegado al límite de riesgo determinado por el Banco.



2.1 Antecedentes del Sistema Bancario Cubano. Surgimiento del Banco de Crédito y Comercio.

En Cuba surgen en el año 1833, casas que realizaban operaciones de ahorro, préstamos y descuentos, pero no es hasta mediado de ese siglo que aparecen instituciones de tipo bancario: la Real Caja de Descuentos y el Banco de Comercio, ambas en 1854. Dos años después se crea el Banco Español de La Habana que luego se incorpora a la Real Caja de Descuentos y se convierte en 1881 en Banco Español de la Isla de Cuba, con facultad de emisión.

Durante la primera parte de este siglo la economía sufrió, entre otros descalabros, una crisis en su sistema financiero. Como consecuencia, en 1920 el sistema bancario nacional quedó fundamentalmente en manos del capital extranjero, pues la mayoría de los débiles bancos locales no pudo sobrevivir a la insolvencia de sus deudores, causada por la abrupta caída de los precios del azúcar en ese año. En los años siguientes la situación financiera del país continuó deteriorándose con alguna relativa mejoría en los años 1923 al 1925, pero a partir de 1926 el descenso en la actividad económica se produce de manera continua hasta llegar a su punto más crítico en 1932.

No es hasta los años 1934 y 1935 que comienza a observarse cierta reanimación en la economía, la cual cobra fuerza durante los años de la Segunda Guerra Mundial. En ese período se incrementa la actividad crediticia, vinculada fundamentalmente a la producción azucarera y el comercio importador y aumenta el número de sucursales bancarias.

Sin embargo, la inestabilidad del sistema monetario era evidente. En 1939 se había creado el llamado Fondo de Estabilización de la Moneda, pero sus funciones, limitadas a la actividad de control de cambio, no le permitían llenar la ausencia de un banco central.

Es así como comienza a tomar fuerza, por primera vez, la concepción de un Banco Central de Cuba. La idea cobró forma jurídica al consignarse en la Constitución de la República de 1940 que la moneda y la banca estarían sometidas a las regulaciones y fiscalización del Estado. Además, la Carta Magna encarga al Estado de fundar el Banco Nacional de Cuba, que lo sería << de emisión y redescuento>>.

De cualquier manera, el proyecto de creación de un banco central tomó ocho años más en plasmarse en ley y diez en comenzar a operar de forma efectiva, pues es en 1948 que se



aprueba la ley que lo constituye y en 1950 es que comienza sus operaciones bajo el nombre de Banco Nacional de Cuba (BNC).

A partir de 1960 el BNC une, a las labores de banca central, funciones de carácter comercial. En ambas direcciones opera hasta mayo de 1997, fecha en la cual se le libera de la primera de ambas funciones, al crearse el nuevo Banco Central de Cuba (BCC) que surge como autoridad rectora, reguladora y supervisora de los bancos, instituciones financieras no bancarias y de las oficinas que radican en el país. El BNC quedó liberado de sus funciones de Banca Central y de rector del Sistema Bancario, manteniendo ahora el registro, control y atención de la deuda externa que el Estado y el propio Banco tienen contraída con acreedores extranjeros. Con su nueva estructura será particularmente útil en el montaje de operaciones crediticias internacionales de alta complejidad, en las cuales están involucradas instituciones oficiales extranjeras y empresas estatales cubanas.⁹

La reestructuración del sistema bancario se visualiza a mediados de los años 90 y se ejecuta de forma gradual, revelándose totalmente al surgir la banca central y conformarse toda una estructura del sistema financiero cubano que se ha modificado considerablemente con la presencia no sólo del BCC, sino también de un sistema bien delimitado de instituciones financieras bancarias y no bancarias, así como de un grupo financiero denominado Nueva Banca (NB), que controla siete (7) de estas instituciones. “En resumen, el actual sistema financiero bancario se encuentra conformado por un Banco Central, ocho (8) bancos comerciales (tres pertenecen a NB), catorce (14) instituciones financieras no bancarias (cuatro pertenecen a NB), diecisiete (17) oficinas de representación, de ellas, trece (13) bancos extranjeros y cuatro (4) instituciones financieras no bancarias”.¹⁰

El surgimiento de BANDEC a partir de la reestructuración del Sistema Bancario Cubano.

El Banco de Crédito y Comercio (BANDEC) fue constituido el 12 de noviembre de 1997, a tenor de lo dispuesto por el Acuerdo No. 3215 del Comité Ejecutivo del Consejo de Ministros de la República de Cuba, y se le concedió Licencia General, mediante Resolución No. 1 de 1997, para realizar todo tipo de operaciones de intermediación financiera, en moneda nacional y en divisas, con el propósito de financiar actividades productivas y comerciales en los diferentes sectores de la economía. Sus oficinas bancarias ofrecen servicios a

⁹ Sánchez Cruz, José. Cambios en la Banca Cubana. BCC. Revista del Banco Central de Cuba. La Habana 2, (1): 32, Mayo 1997.

¹⁰ Martínez Herrera, Yodeisi. El Factoring como alternativa a los sistemas de cobros en el BPA/ Yodeisi Martínez Herrera; Ellen Rodríguez Acosta, Tutor. -- Trabajo de Diploma, Universidad de Cienfuegos (Cf), 2007. -- 18h.



Organismos, Empresas Estatales, Entidades Comerciales y a personas naturales o jurídicas que ejercen actividades económicas en el territorio, ya sean de producción, de servicios, de circulación mercantil, de inversiones u otras.

El BANDEC distribuye sus servicios a través de una red de más de 200 sucursales ubicadas en todo el país, las que se encuentran totalmente automatizadas y de las cuales un total de 197 están interconectadas mediante la Red Pública de Transmisión de Datos, vía por la que se realiza un alto porcentaje de las operaciones del Banco. Otra alternativa en la distribución de los servicios lo constituye el sistema de conexión remota banco - cliente, conocido como Virtual - BANDEC, herramienta que permite a los clientes operar sus cuentas y contratar otros servicios desde su computadora en la oficina u otro lugar, sin tener que presentarse en el Banco.

2.1.1 Caracterización de la Sucursal 4821.

El estudio se realiza en la Sucursal 4821, ubicada en la calle 31 No. 5019, entre 50 y 52, Cienfuegos, la cual se subordina a la Dirección Provincial de BANDEC en la provincia. Este Banco cumple funciones como Banca Comercial Universal, en correspondencia con lo establecido para el objeto social que le fue aprobado mediante la Licencia General otorgada por el BCC, donde se refleja como objeto captar recursos financieros ociosos y canalizarlos hacia sectores de la economía donde más rápido se reproduzcan o generen mayores dividendos.

Sin embargo, los favorables resultados, que desde el punto de vista financiero ha alcanzado, debe acompañarse de una elevada calidad del servicio y un compromiso del factor humano con su oficina, siendo su Misión la de garantizar un servicio de alta calidad y satisfacción al cliente, basado en la profesionalidad y ética del trabajador de BANDEC y en el uso de una tecnología de avanzada, con ventajas competitivas únicas en la Banca del territorio donde opera.

La Visión de la Sucursal se plantea en los siguientes términos: “Ser el mejor Banco Comercial de Cuba, que se distinga por operar con estándares internacionales de eficiencia en su gestión, alta confiabilidad, excelencia en sus servicios y profesionalidad de sus empleados, una institución con estructuras sencillas y ágiles, promotora de la innovación financiera y tecnológica, de avanzada automatización, que aplique un enfoque de negocios en la atención integral de las necesidades de los clientes”.



Mercado donde opera la Sucursal 4821

La Sucursal opera en un medio factible para el negocio, donde su mercado objetivo abarca los sectores Industria, Construcción y Pesca; no comprende otros por compartirlo con la Sucursal 4831 de BANDEC y con otros Bancos de competencia, dígase: BPA, BFI y CADECA. S.A.

Al clasificar su mercado se puede decir que comprende empresas y organizaciones jurídico-estatales, caracterizadas por ser de tamaño mediano y pequeño; no obstante opera con grandes empresas como PESCACIEN, Oleohidráulica, Refinería de Petróleo y el Ministerio de la Construcción (MICONS).

Al hacer referencia al Anexo No. 1 “Clasificación de Clientes”, se aprecia que los denominados establecimientos, las asociaciones y las empresas son los clientes con posibilidades de demandar nuestros productos de activos, los cuales representan algo más del 60% del mercado que opera con la Sucursal en cuestión; el resto precisan de los servicios y operaciones bancarias de BANDEC como medio y garantía de sus obligaciones financieras.

El MICONS es el sector determinante de la Oficina, con los clientes ECOI No. 6, en MN, y MICALUM en MLC, seguido del Poder Popular con la Empresa Provincial de Mantenimiento y Construcción, el Ministerio de la Industria Pesquera (MIP) con ASTISUR y el Ministerio de la Industria Sidero Mecánica (SIME) con la Empresa Mecánica Vasil Lesvki (PLASTIMEC).

Estructura de la Sucursal 4821

La Sucursal cuenta con un total de 37 trabajadores, de ellos 32 mujeres, que representan el 86,5%; distribuido en las siguientes categorías ocupacionales:

Dirigentes, 5; Técnicos, 26; Administrativos, 0; Servicios, 6 y Obrero, 0.

La plantilla de cargos aprobada para la Sucursal es de 5 cargos de Dirección, los cuales están cubiertos en su totalidad por mujeres.

En la clasificación por cargos y funciones el 13,5% son directivos, el 70,3% pertenece a especialistas y el 16,2% corresponde al resto de las áreas. Ver Anexo No. 2 “Organigrama de la Sucursal”.



Estructura de los trabajadores por años de Experiencia:

<u>Años de experiencia</u>	<u>Porcentaje</u>
Menos de 5 años	40,5
Entre 6 y 20 años	27,1
Más de 20 años	32,4
Total	100

El promedio de edad por trabajadores es de 40,3 años. En cuanto al nivel educacional, el 18,9% de los trabajadores son universitarios y el 45,9% de los trabajadores son técnicos medios en especialidades afines.

Además del Director existe un Gerente Comercial y un Contador Principal a los que se les subordinan los siguientes departamentos o grupos de trabajo:

- ❖ Banca Empresa y Sector Agropecuario.
- ❖ Banca Personal.
- ❖ Contabilidad-Personal.
- ❖ Caja.
- ❖ Cuentas Corrientes.
- ❖ Tránsito.

Todas estas áreas en su conjunto hacen posible que la prestación de servicios a los clientes en la Sucursal se realice con rapidez y calidad.

Servicios que oferta

Los servicios que ofrece BANDEC se dividen en dos grandes grupos, los que se caracterizan por brindar servicios a la actividad estatal, dígame Entidades Estatales y los vinculados con la actividad de particulares que van dirigidos a las personas naturales:

ACTIVIDAD ESTATAL

- ❖ Solicitud de Crédito para Capital de Trabajo e Inversiones en MN y MLC para todas las empresas y sectores de la economía incluidos el sector cooperativo no estatal y agricultores privados.



- ❖ Tramitación y operaciones de descuentos y aceptación de Letras de Cambio y apertura de Créditos Documentarios, Garantías y Avales.
- ❖ Factoring, solicitud de préstamos y gestión de cobros a partir de las cuentas por cobrar.
- ❖ Control del Sistema de Cobros y Pagos.
- ❖ Ejecución de Caja del Presupuesto, Seguros, etc.
- ❖ Sistema de conexión Cliente-Banco-Virtual BANDEC.
- ❖ Servicios de Control Técnico Ingenieril y Consultorías de Avalúos de Equipos, Inmuebles y Maquinarias.

ACTIVIDAD PARTICULARES

- ❖ Apertura de cuentas de ahorro en las diferentes modalidades, dígame:
 - Cuentas de ahorro a la vista en MN y MLC.
 - Depósitos a plazo fijo en MN y MLC para personas naturales y jurídicas.
 - Certificado de depósitos en MLC.
 - Cuentas alcancías en MLC (colaboradores en el exterior).
 - Formación de fondos en MN (para trabajadores de BANDEC).
 - Apertura de créditos personales (para trabajadores de BANDEC).
 - Tramitación de recibo de transferencias bancarias desde el exterior, ayudas asistenciales, etc.
 - Solicitud y personalización de Tarjetas Magnéticas.

Actualmente BANDEC aplica una política de diversificación de sus modalidades de financiamiento con el objetivo de introducir instrumentos y mecanismos que satisfagan las necesidades de sus clientes. Al respecto, ha incorporado procedimientos universales de análisis y evaluación de riesgos sobre los cuales sustenta sus operaciones de financiamiento. Los diversos elementos de evaluación de los riesgos incluyen, entre otros, aquellos vinculados con la situación financiera del cliente, las condiciones del mercado de los insumos y sus producciones, la dependencia de sus acreedores y clientes y la experiencia con el Banco y otras instituciones financieras.



En cuanto a las modalidades de financiamiento, BANDEC aplica las que pueden considerarse tradicionales en la práctica bancaria como son los préstamos, líneas de crédito revolventes o no (tanto a corto como a mediano y largo plazo) y recientemente se añadieron nuevos servicios y productos para el segmento empresa como: Descuentos de efectos comerciales y el **Factoring**.

Se hace especial énfasis en el Factoring por ser un servicio diseñado para los clientes, que les ayuda a agilizar los ciclos de cobro originados por operaciones comerciales (venta de mercancías o servicios prestados), además de ofrecer financiación por anticipado. Esta modalidad de financiamiento puede contratarse directamente en cualquier oficina de Banca de Empresas de BANDEC, por los períodos, facturas y/o clientes más convenientes.

2.2 Características del servicio de Factoring que ofrece la Sucursal 4821

El servicio de Factoring que se ofrece en la Sucursal 4821 de BANDEC tiene las siguientes características:

- ❖ Va dirigido a las empresas nacionales o mixtas radicadas en el territorio nacional (Factoring nacional).
- ❖ Se realiza mediante un contrato entre el cedente y el Banco donde se expresen las obligaciones y derechos de las partes y todos los detalles de la operación.
- ❖ Es una operación por la que el Banco anticipa el importe de los créditos comerciales cedidos.
- ❖ El Banco se conserva el derecho de cobrar al acreedor el importe de los documentos en caso de que los deudores no lo hicieran efectivo al vencimiento. (Factoring con recurso).
- ❖ El Banco brinda servicios de factoraje por la cesión de los siguientes derechos de cobro:
 - Créditos comerciales de los clientes, derivados de relaciones de compra-venta de bienes o servicios, documentados en contratos y facturas (en sustitución de las facturas se aceptan listados de dichas facturas debidamente certificadas por las empresas).



- Créditos comerciales de los clientes, derivados de relaciones de compra-venta de bienes o servicios documentados en letras de cambio, aceptados por el deudor y avalados por una entidad financiera u otra autorizada para ello.
- ❖ Esta modalidad de financiamiento puede ser efectuada en Moneda Nacional (MN) y en Moneda Libremente Convertible (MLC).
- ❖ El Banco tramita la gestión de cobro de documentos por cuenta del cedente a cambio de una comisión, el cedente responde ante el Banco de la legitimidad del crédito comercial cedido.
- ❖ El servicio de gestión de cobro se sustenta en la cesión al Banco de todos los créditos comerciales del cedente, que corresponden a uno o varios deudores con capacidad de pago comprobada.
- ❖ El Banco podrá brindar este servicio puntualmente, cuando el cedente solicite el cobro de créditos comerciales a clientes no habituales.
- ❖ Generalmente se aceptan deudas no vencidas, de acuerdo a lo pactado en el Contrato.
- ❖ Este servicio se oferta solamente a los clientes que tengan cuenta corriente en las Sucursales de BANDEC.
- ❖ El Comité de Crédito realiza un análisis previo con el objetivo de determinar el nivel de riesgo de estas operaciones de financiamiento o Factoring, para lo cual se toman en cuenta los siguientes aspectos:
 - Las facturas o efectos comerciales que se acepten estén debidamente reconocidos por el deudor y éste se haya comprometido con su pago, independientemente de la fecha de su emisión.
 - El documento de conciliación presentado por el acreedor esté en un marco adecuado (menor de 90 días de efectuada), y se encuentre firmado por un dirigente de la entidad deudora con facultad para comprometer sus fondos.

Para el caso particular donde se adelanta el recurso por parte del Banco, el especialista debe prever de antemano que esa suma pudiera verse expuesta al riesgo de insolvencia por parte del deudor y que más tarde pasara a convertirse en un crédito para el cedente. Este riesgo de insolvencia, entendido como la falta de reembolso de las operaciones crediticias a sus vencimientos, se refleja bajo un doble aspecto:



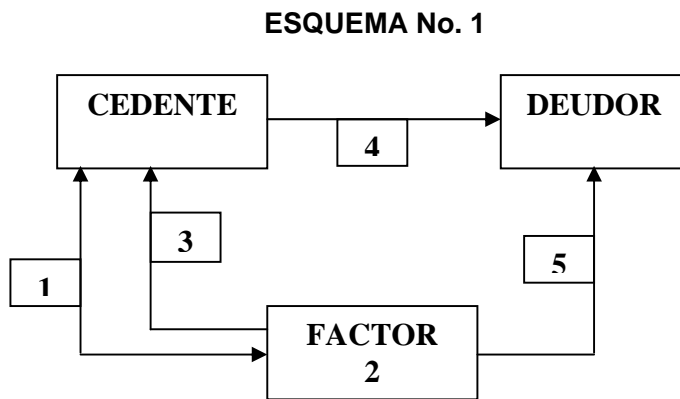
- ❖ **Morosidad:** Significa un atraso del deudor ante su obligación con el Banco o con un tercero e implica que su reembolso sea problemático.
- ❖ **Insolvencia:** Entendido como sinónimo de dudoso cobro teniendo que hacer aplicación de las provisiones que ya estuviesen constituidas para determinados saldos deudores, vencidos o no, que sufran un deterioro notorio e irrecuperable de su solvencia, así como los saldos impagados.

Aparejado a este riesgo, la empresa también puede incurrir en el riesgo liquidez al no disponer de los recursos en efectivo en el momento adecuado y en el riesgo crédito ocasionado por el posible incumplimiento de la obligación de pago por parte del acreditado.

Por otra parte, es necesario tener en cuenta para el análisis del riesgo bancario, los balances de las empresas implicadas, pues de antemano se conoce que los créditos se analizan a la vista de un balance presentado, el cual es indispensable para la evaluación que realiza el especialista de Banca de Empresas.

2.2.1 Etapas del proceso de Factoraje.

El proceso de factoraje comprende diferentes etapas las cuales se aprecian en el siguiente esquema:



Fuente: Elaboración propia

- 1 Negociación entre el cedente (Cliente) y el factor (Banco): Se especifica el objetivo del factoraje a realizar y la forma en que se efectuará. Se le orienta la documentación que debe presentar la cual se detalla a continuación:



- Modelo 107-540 "Presentación de Cobros Documentarios" en original y copia amparando varios cobros.
 - Créditos Comerciales (Facturas) amparando mercancías vendidas o producciones ejecutadas.
 - Convenio suscrito con el comprador donde este manifieste su acuerdo con la deuda y los plazos que le facilita el acreedor para su pago. De no existir el convenio, el referido modelo debe estar firmado por el comprador en el espacio para el reconocimiento de la deuda.
- 2 Análisis por parte del factor de las posibilidades de efectuar el financiamiento.
 - 3 Proceso de formalización: donde se aprueba la solicitud del financiamiento e inmediatamente se le informa al solicitante (cedente) los términos y condiciones en los que será otorgado, mediante la firma de un contrato.
 - 4 Comunicar al deudor de la cesión de los créditos comerciales al Banco.
 - 5 Se procederá a gestionar con el deudor el pago de las facturas pendientes de cobro.

Los requisitos para que se pueda celebrar un contrato de Factoring es que el cesionario sea una entidad de crédito (banco) y que el cedente sea una empresa o persona jurídica.

2.2.2 Ventajas y desventajas del servicio de Factoring.

El Factoring de BANDEC le brinda ventajas al cliente, pues le permite:

- ❖ Acogerse al servicio de gestión de cobro y al mismo tiempo se libera de trámites administrativos y de sus costos.
- ❖ Obtener anticipos de fondos por la cesión de sus cuentas por cobrar.
- ❖ Mejorar su liquidez.
- ❖ Acogerse a las ventajas que sus proveedores puedan ofrecerle por el pronto pago de sus compras.

A su vez, tiene desventajas como:

- ❖ Costo elevado.



- ❖ El Banco no acepta los créditos comerciales de clientes presupuestados.
- ❖ Si el cobro no se materializa por deficiencias del deudor o insolvencia en el momento del vencimiento, el Banco devolverá los documentos correspondientes al cedente, cobrando el 100% de la comisión pactada.
- ❖ No se garantiza la total recuperación de la deuda al vencimiento.

2.3 Análisis del servicio de factoring ofertado por el BANDEC en la provincia de Cienfuegos y específicamente en la Sucursal 4821.

El Factoring es un método efectivo en la gestión de las cuentas por cobrar; sin embargo, se ha demostrado en la práctica que las empresas no recurren a esta variante de financiamiento que ofrece el BANDEC a pesar de las ventajas que ofrece. En la Tabla No. 1 se muestra un resumen de los clientes que han utilizado este servicio en cada una de las Sucursales de la provincia, desde el año 2006 hasta marzo de 2008.

TABLA No.1 FACTORING OTORGADO POR AÑOS.

Sucursales	Cantidad de Empresas	Empresas que han solicitado Factoring				Porcentaje que representa
		2006	2007	2008 Hasta marzo	Total	
4571 Aguada	23	3	3	-	6	26,1
4611 Rodas	25	3	2	-	5	20,0
4651 Palmira	22	4	4	-	8	36,4
4671 Lajas	13	2	2	-	4	30,8
4711 Cruces	34	3	3	-	6	17,6
4751 Cumanayagua	28	5	5	1	11	39,3
4821 Argüelles	40	-	6	1	7	17,5
4831 San Carlos	109	-	23	1	24	22,0
4871 Abreus	21	1	1	-	2	9,5
TOTAL	315	21	49	3	73	23,1

Fuente: Elaboración Propia



Como puede apreciarse en la tabla anterior, solamente el 23,1% de las empresas existentes en la provincia utiliza esta variante de financiamiento, mientras que en el caso particular de la sucursal objeto de estudio, ni siquiera se registra el nivel señalado, pues alcanza un 17,5%. Por este motivo se aplica la encuesta sobre Factoring a 18 empresas que mantienen montos representativos en sus cuentas por cobrar en término y vencidas, al cierre del mes de Abril de 2008 (Ver Anexo No. 3), para determinar las probables causas de la no recurrencia al servicio ofertado por la Sucursal 4821. Para determinar la cantidad de clientes encuestados, se calculó el tamaño de muestra mínimo requerido que aparece en el Anexo No. 4.

Resultados estadísticos de la encuesta aplicada

La encuesta fue procesada a través del método de análisis estadístico descriptivo en SPSS versión 15,0, arrojando resultados interesantes para su análisis (Ver Anexos No. 5 y 6):

Primeramente se constata que el 100% de las empresas posee un área definida que se ocupa de los cobros y los pagos; sin embargo, más del 60% de los encuestados clasifican como “poca efectiva” la gestión de cobro que realiza la misma. Igual porcentaje resulta para quienes consideran difícil la conciliación de las Cuentas por Cobrar, siendo una de las principales causas la lejanía de los clientes; no obstante, afirman que se utiliza como vía de gestión la visita personalizada.

Aunque el 83,3% de los clientes conocen el Factoring, es notable la poca confiabilidad que poseen respecto a los servicios de gestión que ofrece el Banco, ya que el 72,2% de los clientes prefieren hacer sus propias gestiones de cobro, sin tener que recurrir a los servicios de gestión que ofrece el Banco, por lo cual es evidente que el 66,7% de los clientes no soliciten este servicio por primera vez. Igual porcentaje afirma que la tasa de interés aplicada es elevada con relación a otros medios de financiamiento, sin embargo el 83,3% de ellos manifiestan que de ofrecer facilidades de pago al deudor en la fecha de vencimiento del Factoring, acudirían al servicio ofertado. Finalmente, se emiten criterios para mejorar el servicio, exceptuando el 50% que omiten las respuestas; donde aproximadamente el 30% de los clientes manifiestan que el Banco debe aumentar las garantías de recuperación de la deuda al vencimiento del Factoring, razón que conduce al rediseño del procedimiento que actualmente utiliza el BANDEC.



2.4 Propuesta del Factoring con facilidades de pago al vencimiento.

2.4.1 Solicitud del Factoring.

Con el objetivo de obtener información de los clientes que recurren al servicio de Factoring, se solicita como mínimo la siguiente información:

1- Solicitud de datos sobre la entidad.

- Nombre:
- Empresa Estatal ___ Privada___ CPA___ Otros___
- Código REEUP: _____
- Organismo al que se subordina: _____
- Dirección:
- Teléfono: _____ FAX: _____
- Caracterización de la entidad solicitante

El cliente debe presentar al Banco la siguiente documentación

2- Documentos Requeridos por el Banco:

Modelo de "Solicitud de Factoring" con dos firmas legalmente autorizadas a operar cuentas bancarias.

Modelo 107-540 "Presentación de Cobros Documentarios" en original y copia amparando varios cobros.

Listas de las facturas debidamente certificada por la empresa.

Acta de Conciliación y Reconocimiento de Deudas.

3- Análisis y aprobación de la Solicitud de Factoring presentada por el cedente:

Primeramente se realiza el análisis de los documentos presentados por el cedente y luego se inicia el proceso de formalización donde se aprueba la solicitud de Factoring por el Comité de Crédito y se confecciona el acta correspondiente.

El objetivo fundamental de la formalización es perfeccionar, desde el punto de vista legal y operativo, el financiamiento aprobado, a fin de garantizar que los activos del Banco queden debidamente documentados.



4- Contrato de Factoring:

Antes de efectuar la entrega del financiamiento, previamente autorizado por el Comité de Crédito, se procede a cumplimentar el “Contrato de Factoraje” entre el cedente y el Banco, donde se expresen claramente los términos y condiciones del financiamiento otorgado, así como los derechos y obligaciones de las partes.

5- Contabilización del Factoring:

Una vez suscrito el Contrato, se realiza la contabilización del Factoring por el importe total de las facturas pendientes de cobro y conciliadas con el deudor, a los efectos de materializar la ejecución del financiamiento autorizado. Ver Tabla No. 2.

TABLA No. 2 FACTORING OTORGADO (FINANCIAMIENTO DEL 100%)

<u>Fecha</u>			<u>Submayor</u>			<u>Plan</u>		<u>Real</u>		
<u>Día</u>	<u>Mes</u>	<u>Año</u>	<u>Referencia</u>	<u>Débito</u>	<u>Crédito</u>	<u>Saldo</u>	<u>Fecha</u>	<u>Importe</u>	<u>Fecha</u>	<u>Importe</u>
XX	XX	XX	XX	XX		XX	XX	XX		
XX	XX	XX	XX		XX	XX			XX	XX

Fuente: Elaboración Propia

6- Intereses y Comisiones:

El interés del Factoring se calcula anticipadamente en base a la tasa de interés establecida (8%) y el tiempo a transcurrir desde ese momento hasta su vencimiento. Su importe se deduce del total de las cuentas factorizadas, acreditando el neto resultante a la cuenta corriente del acreedor.

La comisión por concepto de gestión de cobro se acredita en la cuenta de ingresos del Banco, en el momento en que se contrata el servicio, debitando su importe a la cuenta corriente del acreedor. Si la gestión de cobro resulta infructuosa, igualmente se cobrará la comisión correspondiente.

Las tasas y comisiones establecidas para las operaciones de factoraje son las siguientes:



- *Para adelanto de financiamiento (Factoring)*

<u>MLC</u>	<u>Moneda Nacional</u>
14 % anual	8 % anual

- *Para la gestión de cobro (Comisiones)*

<u>MLC</u>	<u>Moneda Nacional</u>
0,75 %	0,50 %
Min. 40,00	Mín. 25,00
Máx. 375,00	Máx. 250,00

En los casos en que el deudor tenga su cuenta en otra Sucursal de BANDEC, la comisión a cobrar por concepto de gestión de cobro debe ser compartida entre la Sucursal del cedente o vendedor y la Sucursal que realizó la gestión de cobro con el deudor (Sucursal del deudor o comprador), lo cual se hará de la forma siguiente:

Sucursal que ejecuta la gestión de cobro: 60% del total de la comisión

Sucursal que contrató el servicio: 40% del total de la comisión

2.4.2 Procedimiento para ofrecer facilidades de pago al deudor en la fecha de vencimiento del Factoring.

Suponiendo que el deudor incumpla sus obligaciones de pago en el plazo de vencimiento acordado y se estime que pueda cumplir con nuevos plazos previstos. En este caso, se le brinda una facilidad de pago con el objetivo de amortizar la deuda pendiente sin tener que recurrir al acreedor para su liquidación. Para lo cual se propone el siguiente procedimiento:

2.4.2.1 Solicitud de información al deudor.

1- Datos sobre el deudor

- Fecha del aplazamiento: Día, mes y año en que se confecciona la Solicitud
- Entidad: Nombre
- Sector: Marcar una X en Institución Estatal o Privada, según corresponda. De no pertenecer el deudor a ninguno de estos sectores, señalar en la casilla "Otras" el sector en que clasifique.



- Organismo: Nombre del Organismo de la Administración Central del Estado (OACE) al que se subordina el deudor
- Actividad que realiza: Objeto social autorizado, según el documento legal constitutivo del deudor.

2- Saldo pendiente de pago: Determinar el importe de la cuantía pendiente de pago.

3- Garantías que ofrece: Tipo de garantía que el Deudor ofrece para asegurar la recuperación de la deuda.

4- Créditos recibidos (últimos 12 meses):

Datos de los créditos otorgados: Señalar la entidad financiera que lo entregó, las fechas de otorgamiento, vencimiento y el importe recibido.

Cumplimiento de los plazos acordados: Determinar si se cumplen o no los compromisos de pago por cada financiamiento recibido, explicando las causas en caso de incumplimiento.

5- Ciclo de la producción y/o comercialización (En días promedio):

Señalar la cantidad de días promedio que la empresa utiliza en cada proceso productivo, el cual abarca las siguientes etapas:

- Período de adquisición de la mercancía para iniciar la producción y/o comercialización.
- Tiempo de la conversión de la producción en proceso al producto o servicio terminado.
- Tiempo que media entre el producto o servicio terminado hasta su venta y cobro.

6- Clientes y proveedores:

Por cada concepto de cuenta que se relacione, se debe informar su saldo, desglosando el año actual en los siguientes períodos: Hasta 30 días; de 31 a 60 días; de 61 a 90 días y más de 90 días.

Principales clientes: Razón social y el saldo de las cuentas y efectos por cobrar del "Año Actual", de los principales clientes del Prestatario.

Principales proveedores: Razón social y el saldo de las cuentas y efectos por pagar del "Año Actual", de los principales proveedores del Prestatario.



7- Documentos solicitados:

Entregar los Estados Financieros al cierre del mes anterior a la fecha de aplazamiento y los Flujos de Caja, con la información real de al menos 12 meses anteriores, y el proyectado hasta la fecha del último plazo de vencimiento previsto. Estos documentos presentados por el deudor constituyen un requisito imprescindible para el análisis y aceptación del aplazamiento por parte del Banco.

2.4.2.2 Análisis del aplazamiento del Factoring.

El Comité de Crédito analizará la propuesta de aplazamiento, valorando la posibilidad de que el deudor disponga de liquidez suficiente para cumplir con los nuevos plazos de vencimiento previstos a partir de la documentación presentada por el mismo, que debe incluir los Estados Financieros, la evolución de los principales indicadores, análisis del flujo de caja y su proyección, comportamiento del mercado y otros elementos válidos que muestren la situación financiera de la entidad.

En el análisis deben incluirse los siguientes aspectos:

- 1 Garantías: Determinar las garantías que aseguren la total recuperación de la deuda en el nuevo plazo previsto. El análisis se realizará utilizando el flujo de caja estimado por el deudor.
- 2 Créditos vigentes al vencimiento del Factoring: Se especifican los créditos pendientes de amortizar que constituyen deudas con el Banco.
- 3 Situación actual del riesgo del cliente:
 - a) **Deudas con BANDEC (MP):** Señalar el importe de las obligaciones del Cliente por tipos de financiamiento, en el momento en que se confecciona la Solicitud.
 - b) **Clasificación del nivel de riesgo:** Señalar el nivel de riesgo de los activos crediticios del cliente y de proceder, agregar otros elementos que puedan precisar aun más el nivel de riesgo en el momento en que se confecciona la Solicitud.
 - c) **Análisis de los principales indicadores financieros:** Se realiza un análisis de la situación económica y financiera del prestatario mediante el cálculo de los principales indicadores financieros a los efectos de:
 - Evaluar y conformar criterios en cuanto al flujo de fondos y liquidez.



- Evaluar los indicadores de gestión financiera y administrativa.
- Prever posibles incumplimientos en el cronograma de amortizaciones.

4- Amortizaciones: Registrar el mes, el año y la cuantía en números, de cada una de las amortizaciones propuestas, según el flujo de caja estimado para el período de vigencia del aplazamiento.

2.4.2.3 Cálculo del período de aplazamiento e intereses a cobrar.

Para determinar el período de aplazamiento de la deuda se debe tener en cuenta lo siguiente:

<u>Cálculo del interés cobrado al cliente que contrata el servicio (acreedor).</u>		<u>Cálculo del interés cobrado al deudor en el período de aplazamiento</u>	
$I = P \cdot i \cdot t$		$I_1 = S \cdot i_1 \cdot t_1$	
Donde:		Donde:	
I	Interés cobrado por el Banco	I ₁	Interés cobrado por el Banco en el período de aplazamiento.
P	Total de cuentas por cobrar factorizadas.	S	Saldo pendiente de cobro en la fecha de vencimiento del Factoring.
i	Tasa por adelanto de financiamiento, aprobada en el Manual de Instrucciones y Procedimientos (MIP 234-76).	i ₁	Tasa de interés establecida para las operaciones a corto plazo (5%), según Resolución No.59/99 del BCC
t	Plazo acordado con el deudor en el Contrato de Factoring (seis meses).	t ₁	Período del aplazamiento de la deuda.

Luego:

$$I = I_1$$

El Miembro Izquierdo (MI) representa todos los intereses cobrados al acreedor en el momento en que contrata el servicio, y el Miembro Derecho (MD) lo conforma el interés que el Banco cobrará al deudor en la fecha de vencimiento del Factoring, en caso de ser necesario un aplazamiento del pago.



$$P * i * t = S * i_1 * t_1$$

$$t_1 = \frac{P * i * t}{S * i_1}$$

Suponiendo que:

$$P \geq S$$

$$t < 1 \text{ año} \quad \text{Si } t_1 > 1 \text{ entonces } t_1 = 1$$

$$t_1 < 1 \text{ año}$$

De esta forma, obteniendo el valor de t_1 el Banco le puede proponer al deudor efectuar el pago en el período calculado, de manera que no pierde intereses por alargar el plazo (Costo de Oportunidad). Al mismo tiempo es flexible ante la incobrabilidad del deudor, lo educa económica y financieramente y sobre todo incrementa su rentabilidad, pues al aumentar las garantías del Factoring los clientes requerirían el servicio con mayor frecuencia.

2.4.2.4 Aprobación del aplazamiento del Factoring.

La propuesta del aplazamiento es evaluada por el Comité de Crédito donde se decide o no su aprobación, considerando el resultado de los principales indicadores financieros y su posible comportamiento en el plazo fijado, las garantías que se ofrecen para garantizar la recuperación de la deuda, los créditos vigentes durante el período del aplazamiento y las amortizaciones planificadas, según el flujo de caja estimado por el deudor; dejando constancia de las decisiones tomadas en el acta correspondiente.

2.4.2.5 Contrato de Aplazamiento.

Se suscribe el “Contrato de Aplazamiento” entre el deudor y el Banco donde se establece claramente los plazos y condiciones para la ejecución de los pagos, así como la tasa de interés vigente para operaciones a corto plazo (5%), que será aplicable al deudor en el caso de incumplir con sus obligaciones de pago al término del plazo fijado.



3.1 Solicitud de Factoring por la Empresa Comercializadora y de Servicios de Productos Universales de Cienfuegos.

La Empresa Comercializadora y de Servicios de Productos Universales de Cienfuegos ha mantenido un alto volumen de facturas pendientes de cobro que corresponden a clientes morosos en el pago de sus deudas, siendo la Empresa de Comercio y Gastronomía del Municipio de Abreus la más representativa. Es por ello que decide solicitar al BANDEC el servicio de Factoring, lo cual proporcionaría mejoras en su liquidez al efectuarse una entrada de fondos en su cuenta bancaria por la cesión de las deudas.

Al solicitar la negociación con el especialista de Banca de Empresas, se procede a tramitar la operación de acuerdo al procedimiento establecido por el Banco:

1- Solicitud de datos sobre la entidad:

Nombre: Empresa Comercializadora y de Servicios de Productos Universales de Cienfuegos.

Empresa Estatal X Privada___ CPA___ Otros___

Código REEUP: 05459

Organismo al que se subordina: MINCIN

Dirección: Calle 39 No. 5409 entre 54 y 56, Cienfuegos.

Teléfono: 519803 FAX: _____

Caracterización de la entidad solicitante:

La Empresa Comercializadora y de Servicios de Productos Universales de Cienfuegos, perteneciente al Ministerio del Comercio Interior (MINCIN), fue creada el 2 de junio de 1977 según Resolución No. 102. Su actividad principal esta vinculada al saneamiento financiero, además de realizar estudios de mercado, vigilando el consumo y controlando los inventarios y la producción de mercancías hasta el consumidor final.

Según Resolución No. 625 del 2005, su objeto empresarial fue modificado por el siguiente:

- Comercializar de forma mayorista y minorista, bienes de consumo e intermedios, en moneda nacional.
- Prestar servicios de fotografía y video en los centros de VIDEOCUBA a personas jurídicas en moneda nacional y divisas y naturales en divisas.



- Comercializar de forma minorista en divisas, cámaras fotográficas, películas rollos, accesorios de fotografía, materiales para fotógrafos y artículos afines con la actividad de fotografía y video, así como materiales de oficina y bisutería en los Centros de VIDEOCUBA.
- Prestar servicios gastronómicos en divisas, en los centros de VIDEOCUBA.
- Prestar servicios de almacenamiento y conservación de las mercancías de la reserva especial y estatal, en moneda nacional.

2- Documentos Requeridos por el Banco (Ver Anexo No.7):

- Modelo de "Solicitud de Factoring".
- Modelo 107-540 "Presentación de Cobros Documentarios" en original y copia amparando varios cobros.
- Listados de las facturas debidamente certificadas por las empresas.
- Acta de Conciliación y Reconocimiento de Deudas.

3- Análisis y aprobación de la Solicitud de Factoring presentada por el cedente:

El Comité de Crédito de la Sucursal 4821 procede a evaluar la solicitud presentada por la Empresa Comercializadora y de Servicios de Productos Universales de Cienfuegos, dejando constancia de sus decisiones en el acta correspondiente. Ver Anexo No. 8.

4- Contrato de Factoring:

El Banco suscribe el "Contrato de Factoring" con la Empresa Comercializadora y de Servicios de Productos Universales de Cienfuegos (Ver Anexo No. 9), donde se expresan claramente los términos y condiciones del financiamiento otorgado, así como los derechos y obligaciones de las partes. En la Cláusula No.6 de este Contrato, se establece el plazo que el Banco le concederá al deudor en el caso de incumplir con sus obligaciones de pago al término del plazo convenido, aplicándose la tasa de interés establecida para operaciones a corto plazo que será del 5%, acción por la que mediará un contrato entre ambas partes.

5- Contabilización del Factoring:

Para efectuar la contabilización del Factoring se crea una cuenta de préstamo que se debita en el momento de la cesión de las facturas pendientes de cobro y se acredita cuando se amortiza la deuda, dentro del plazo fijado por el Banco. Ver Tabla No. 3.



TABLA No.3 Factoring otorgado a la Empresa Comercializadora y de Servicios de Productos Universales de Cienfuegos (Financiamiento del 100%) UM: Peso

Fecha			Submayor			Plan		Real		
Día	Mes	Año	Referencia	Débito	Crédito	Saldo	Fecha	Importe	Fecha	Importe
24	12	07	Otorgamiento	602 754,99		602 754,99	21.06.08	602 754,99		

Fuente: Elaboración Propia

En este caso no se efectuaron amortizaciones durante el período de vigencia del factoring (desde el 24/12/07 al 21/06/08).

6- Intereses y Comisiones:

El interés y la comisión por gestión de cobro se calculan anticipadamente, acreditando el importe resultante en la cuenta de ingresos del Banco. Ver Tablas No. 4 y 5.

TABLA No.4 CÁLCULO DEL INTERÉS (8%) UM: Pesos

Fecha	Principal	Tasa de Interés	Días/360	Interés a Cobrar
24.12.07	602 754,99	8%	180	24 110,20
TOTAL				24 110,20

Fuente: Elaboración Propia

TABLA No.5 CÁLCULO DE COMISIÓN (100% DE LA TASA) UM: Peso

Fecha	Principal	Tasa	Comisión a Cobrar
21.06.08	602 754,99	0,50 %	3 013,77

Fuente: Elaboración Propia

El cálculo del interés y la comisión se deducen del total de las cuentas factorizadas, acreditando el neto resultante en la cuenta corriente de la Empresa Comercializadora y de Servicios de Productos Universales de Cienfuegos, según se muestra en la Tabla No. 6.



TABLA No. 6 FINANCIAMIENTO OTORGADO

UM: Peso

Principal	602 754,99
Menos: Interés	24 110,20
Comisión por gestión de cobro	3 013,77
Total otorgado	57 5631,02

Fuente: Elaboración Propia

La comisión a cobrar será compartida entre la Sucursal del cedente o vendedor y la Sucursal que realiza la gestión de cobro con el deudor, según se detalla a continuación:

<u>Sucursal</u>	<u>Porcentaje</u>	<u>Importe en Pesos</u>
4821 Argüelles	40	1 205,51
4871 Abreus	60	1 808,26
TOTAL	100	3 013,77

Teniendo en cuenta que la Empresa de Comercio y Gastronomía de Abreus (deudor) no dispone de suficientes fondos para asumir sus obligaciones de pago en la fecha de vencimiento acordada (21.06.08), ante esta situación se concede una facilidad de pago al deudor, con el objetivo de amortizar la deuda pendiente sin tener que recurrir al acreedor para su liquidación. Para lo cual se procede a validar el procedimiento propuesto:

3.2 Procedimiento para ofrecer facilidades de pago a la Empresa de Comercio y Gastronomía de Abreus en la fecha de vencimiento del Factoring.

3.2.1 Solicitud de información a la Empresa de Comercio y Gastronomía de Abreus:

1- Datos sobre el deudor

- Fecha del aplazamiento: 21-06-2008
- Entidad: Empresa de Comercio y Gastronomía Abreus



- Sector: Institución Estatal Privada Otras
- Organismo: Poder Popular
- Actividad que realiza: Comercio Minorista y Alimentación Pública

2- Saldo pendiente de pago: \$ 602 754,99

3- Garantías que ofrece: Ingresos por la venta de Mercancías ascendente a 27 310,0 MP.

4- Créditos recibidos (últimos 12 meses):

Datos de los créditos otorgados				Cumplimiento de los plazos acordados		
Otorgado por	Fecha Otorgamiento	Vencimiento	Importe (MP)	SI	NO	Causas de los Incumplimientos
BANDEC	Octubre.07	Octubre.08	921,3	X		
BANDEC	Diciembre.07	Diciembre.08	2 649,7	X		
BANDEC	Diciembre.07	Octubre.08	270,0	X		
BANDEC	Diciembre.07	Octubre.08	975,0	X		
BANDEC	Diciembre.07	Octubre.08	1 750,0	X		

Fuente: Elaboración Propia

5- Ciclo de la producción y/o comercialización (En días promedio): 122 días.

6- Clientes y proveedores:

UM: MP

Concepto	Importe Año Anterior	Importe Año Actual	Hasta 30 días	De 31 a 60 días	De 61 a 90 días	Más de 90 días
Cuentas por cobrar		62,5	62,5			
Efectos por cobrar						
Cuentas por pagar		1 734,9	1 734,9			



Efectos por pagar						
-------------------	--	--	--	--	--	--

UM: MP

Principales Clientes		Principales Proveedores	
Nombre	Importe Año Actual	Nombre	Importe Año Actual
U/P Educación	41,7	EMBERE	66,8
U/P Poder Popular	8,3	Porcino	110,2
Trabajadores Sociales	4,8	EPPAI Cfgos	832,1
Cultura	4,5	Cárnico	125,6
INDER	3,2	Lácteo	166,0
		Cadena Provincial	210,6
		Avícola	114,2
		Alimenticia	109,4
Total	62,5		1 734,9

Fuente: Elaboración Propia

7- Documentos solicitados: Estados Financieros (cierre de mayo.07 y mayo.08), Flujo de Caja Real (junio.07 hasta mayo.08) y Flujo de Caja Proyectado (junio.08 a marzo.09).

3.2.2 Análisis del aplazamiento propuesto.

Para el análisis de la situación económica y financiera del deudor se tiene en cuenta lo siguiente:

1- Garantías:

Las garantías la constituyen los ingresos derivados de la venta de sus productos en la red de tiendas y cafeterías. Las ventas planificadas durante el período en que estará vigente el aplazamiento ascienden a 27 310,0 MP, según el flujo de caja estimado (Ver Anexo



No.10). El 80% de estas ventas es de 21 848,0 MP, que al deducirle las amortizaciones pendientes en el período de vigencia del aplazamiento por un importe de 18 681,5 MP, reporta una garantía de 3 166,5 MP para asegurar la recuperación de la deuda pendiente.

2- Créditos vigentes al vencimiento del Factoring

UM: MP

Datos de los créditos				Cumplimiento de los plazos acordados		
Otorgado por	Fecha otorgamiento	Vencimiento	Importe	Sí	No	Causas de los incumplimientos
921,3	Octubre.07	Octubre.08	382,3	X		
2649,7	Diciembre.07	Diciembre.08	1 977,5	X		
270,0	Diciembre.07	Octubre.08	266,5	X		
975,0	Diciembre.07	Octubre.08	941,4	X		
1 750,0	Diciembre.07	Octubre.08	1 725,4	X		
Total			5 293,1			

Fuente: Elaboración Propia

3- Situación actual del riesgo del cliente:

La clasificación del nivel de riesgo se determina principalmente por la relación existente entre el comportamiento de los pagos al Banco y la situación financiera del deudor, utilizando el método paramétrico de evaluación que se muestra en el Anexo No.11. Para el análisis de los múltiples factores que inciden en la situación financiera del deudor se utilizan dos calificaciones:

Quantitativa: Se determina mediante la evaluación numérica de cada uno de los parámetros que se muestran en el Anexo No.12.

Cualitativa: Se determina teniendo en cuenta la experiencia, conocimientos y criterios del funcionario encargado de realizar la evaluación, con relación a la actividad donde se desenvuelve la entidad.



<p>a) <u>Deudas con BANDEC:</u></p> <p>Préstamos Vigentes <u>5 293,1</u> MP</p> <p>Vencidos _____</p> <p>Avales _____</p> <p>Garantía _____</p> <p><u>Letras de Cambio no pagadas:</u></p> <p>Cantidad _____</p> <p>Importe _____</p> <p><u>Sentencias no Pagadas:</u></p> <p>Cantidad _____</p> <p>Importe _____</p>	<p>b) <u>Clasificación del nivel de riesgo:</u></p> <p>Mínimo _____</p> <p>Bajo _____</p> <p>Medio _____</p> <p>Medio – Alto <u>5 293,1</u> MP</p> <p>Alto _____</p> <p>Irrecuperable _____</p>
--	--

Fuente: Elaboración Propia

c) Análisis de los principales indicadores financieros:

Con el objetivo de evaluar la situación financiera de la entidad, se establece una comparación de los períodos señalados en la Tabla No.7, a través del cálculo de los indicadores financieros que se muestran en el Anexo No. 13.

Tabla No.7 Análisis del Método Horizontal o Comparativo

Razones	Al cierre de Mayo.07	Al cierre de Mayo.08	Indicador Ramal
Razón Circulante	1,81	1,52	1,52
Prueba Ácida	0,48	0,40	1,05
Rotación del Inventario	4,72	3,46	8
Ciclo del Inventario	77	104	45
Rotación de Cuentas por Cobrar	1,89	0,76	7



Ciclo de Cobro	190,5	473,7	51
Rotación de Cuentas por Pagar	6,2	5,14	6
Ciclo de Pago	58	70	60
Rotación del Activo Total	1,06	0,91	3
Rotación de Activo Circulante	4,22	3,18	3,5
Rotación de Activo Fijo	24,1	26,8	4
Rendimiento sobre la Inversión	0,000188	0,0056	0,10
Margen de Utilidad sobre Venta	0,000178	0,0062	0,20
Índice de Costo de Venta	0,82	0,80	0,96
Rentabilidad General	0,96	1,00	0,80
Razón de Endeudamiento	0,88	0,90	0,70

Fuente: Elaboración Propia

Análisis de los indicadores seleccionados:

Razones de Liquidez:

Las Razones de Liquidez muestran una situación similar en los períodos analizados. El resultado de la Razón Circulante, al cierre de 2007 supera la Media Ramal, aspecto que se revierte en la Prueba Ácida para un 0,40 y 0,48 pesos por cada peso de Pasivo Circulante, como consecuencia de un alto monto en los Inventarios, que representan aproximadamente un 73,5 % del Activo Circulante para ambos períodos; por tanto no presenta una sólida posición financiera, influyendo negativamente los inventarios sin movimiento en la capacidad de pagar sus deudas a corto plazo.

Razones de Actividad:

Lo anteriormente expuesto se reafirma en las Razones de Actividad, lo cual se agudiza al cierre de mayo de 2008, donde sus inventarios rotan 3,46 veces al año para un ciclo de 104 días, es decir 27 días más que en el año 2007.

La rotación de las Cuentas por Cobrar no llega a 2 veces en el año, situación que se agudiza en el año 2008, para un ciclo de 472 días aproximadamente.

Las Cuentas por Pagar rotan con mayor frecuencia para ciclos menores de 58 días en el 2007 y 70 días en el 2008.



En este grupo, los Activos Fijos son los que con mayor frecuencia rotan, llegando a 24 y 26 veces en el año, por ser un monto ínfimo en comparación con las ventas realizadas.

Razones de Rentabilidad:

Al analizar la Rentabilidad, estas razones proporcionan claves útiles en cuanto a la manera en que la empresa puede estar operando. En cuanto al Rendimiento sobre la Inversión, se aprecia un bajo porcentaje de 0,018% en el 2007, cifra que ascendió a 0,5% en igual periodo de 2008; es decir por cada peso vendido en Activos sólo se obtiene una pequeña ganancia.

El Costo de Ventas representa el 80% de las Ventas, índice que se vio superado por 2 puntos en el año anterior; situación que debe estudiarse profundamente, pues a pesar de estar elevado, no es tan excesivo como para presentar un nivel tan bajo de Rentabilidad.

Razones de Endeudamiento:

El indicador Endeudamiento muestra pocas variaciones en los períodos señalados e indica que más del 90% de los Activos de la empresa son financiados por terceras personas.

Todos estos indicadores muestran una débil posición económica-financiera al tener una pésima rentabilidad.

4- Amortizaciones:

La deuda se amortiza mensualmente a partir del mes de julio/08 con mensualidades de 67,0 MP y la última mensualidad será el 18 de marzo/09 por el importe de 66,8 MP. Ver la siguiente Tabla.

Tabla No. 8 CRONOGRAMA DE PAGOS

Meses	Importe en MP
Julio/08	67,0
Agosto/08	67,0
Septiembre/08	67,0
Octubre/08	67,0
Noviembre/08	67,0
Diciembre/08	67,0



Enero/09	67,0
Febrero/09	67,0
Hasta el 18 de Marzo/09	66,8
Total	602,8

Fuente: Elaboración Propia

3.2.3 Cálculo del periodo de aplazamiento e intereses a cobrar.

Primeramente, para determinar el período de aplazamiento se procede a calcular el valor de t_1 utilizando el método simple, donde:

El saldo pendiente de cobro coincide con el Principal de \$ 602 754,99; lo que indica, que se deja de pagar el total de las cuentas factorizadas.

El tiempo concedido para el Factoring fue de 6 meses, siendo 0,5 su expresión en años.

Las tasas de interés aplicadas por el servicio de Financiación y por ofrecer el aplazamiento al término del plazo fijado, serán de un 8 y un 5% respectivamente.

Calculando t_1 :

$$t_1 = \frac{P * i * t}{S * i_1}$$
$$t_1 = \frac{\$ 602754.99 * 0.08 * 0.5}{\$ 602754.99 * 0.05}$$
$$t_1 = \frac{24110.20}{30137.75}$$
$$t_1 = 0,8$$
$$0,8 * 12 \text{ meses} = 9,6 \text{ (9 meses)}$$

El cálculo brinda como resultado que el período de aplazamiento de la deuda es de 9 meses aproximadamente.

Cálculo del Interés devengado en el periodo de aplazamiento:



$$I_1 = S * i_1 * t \quad t = 0,75 \text{ (9/12)}$$

$$I_1 = \$ 602 754,99 * 0,05 * 0,75$$

$$I_1 = \$ 22 603,31$$

El Banco le concederá un período de 9 meses a la Empresa de Comercio y Gastronomía del municipio de Abreus, a partir de la firma del Contrato para que amortice la deuda pendiente, que en este caso representa el 100%.

El Banco acredita en su cuenta de ingresos el importe de \$ 22 603,31 por concepto de interés, que son cobrados anticipadamente en base a la tasa establecida para operaciones a corto plazo (5%). De esta forma el Banco aumenta sus ingresos en un período donde no pierde, pues valorando el dinero en el tiempo, se obtiene un plazo donde ambas partes no afectan su rentabilidad.

Del total de clientes encuestados, el 83,3% afirman que de ofrecer al deudor facilidades de pago en la fecha de vencimiento del factoring, acudirían al servicio con la garantía de recuperar la deuda pendiente. Asumiendo este criterio, se aplica el procedimiento propuesto y anteriormente validado, a 15 clientes para determinar un estimado de los ingresos que obtendrá el Banco por concepto de intereses durante el período de aplazamiento. Para el cálculo se toman los saldos de las cuentas por cobrar en término correspondientes al mes de abril/08, que se muestran en el Anexo No. 3.

En la Tabla No.9 se hace un resumen de los intereses devengados durante el período, los cuales fueron calculados en el Anexo No. 14, teniendo en cuenta el porcentaje declarado incobrable al vencimiento del Factoring.

TABLA No.9 Intereses obtenidos en el período de aplazamiento del Factoring en MP.

Empresas	Porcentaje declarado incobrable en la fecha de vencimiento			
	100%	75%	50%	25%
Empresa Comercializadora DIVEP	3,4	3,4	2,3	1,1
Empresa Mecánica VASIL LEVSKI	41,3	41,3	27,5	13,8
Empresa Oleohidráulica "José Gregorio Martínez"	46,5	46,5	31,0	15,5



Empresa de Calderas ALASTOR	19,0	19,0	12,7	6,3
Empresa Químico Farmacéutica	28,4	28,4	18,9	9,5
Empresa ASTISUR	5,2	5,2	3,5	1,7
Empresa Productos Alimenticios y Bienes de Consumo	555,2	555,2	370,2	185,1
Empresa Comercializadora y de Servicios de Productos Universales	248,3	248,3	165,5	82,8
EPASE	17,5	17,5	11,7	5,8
Empresa de Transportes Escolares	4,7	4,7	3,2	1,6
Empresa de Mantenimiento Vial #5	17,0	17,0	11,3	5,7
Empresa de Comercio, Gastronomía y Servicios	5,3	5,3	3,6	1,8
Empresa de Mantenimiento y Construcción	53,9	53,9	36,0	18,0
Empresa Municipal de Gastronomía	10,7	10,7	7,1	3,6
Empresa de Acueducto y Alcantarillado	23,7	23,7	15,8	7,9
TOTAL	1 080,1	1 080,1	720,3	360,2

Fuente: Elaboración Propia

Como se observa en la Tabla anterior, suponiendo que las empresas declaren incobrable el 75 o el 100% de la deuda, el Banco obtendrá 1 180,1 MP de interés para ambos casos y si dejara de pagar un 25 ó 50%, entonces cobrará 720,4 MP y 360,3 MP respectivamente. Por tanto, de recurrir estas empresas al servicio de Factoring, el Banco obtiene más ingresos a su favor.

3.2.4 Aprobación del aplazamiento propuesto.

Considerando los resultados favorables del análisis propuesto, se aprueba por el Comité de Crédito conceder el aplazamiento por 9 meses a la Empresa de Comercio y Gastronomía, dejándose evidencia en el acta correspondiente (Ver Anexo No. 8).

3.2.5 Contrato de Aplazamiento.

Se suscribe el “Contrato de Aplazamiento” entre el Banco y la Empresa de Comercio y Gastronomía de Abreus, donde se establecen los plazos y condiciones para la ejecución de los pagos, así como los derechos y obligaciones de las partes (Ver Anexo No.9).



Conclusiones.

- ✓ Se realiza una recopilación teórica sobre las características y clasificación del Factoring, brindado actualmente por las instituciones financieras bancarias o especializadas a nivel internacional; incluyendo un análisis de las Cuentas por Cobrar.
- ✓ Actualmente la Sucursal 4821 del Banco de Crédito y Comercio ofrece un servicio de Factoring nacional, con financiamiento, con recurso, con notificación y convencional.
- ✓ Se aplicaron encuestas a 18 empresas que caracterizan el servicio como:
 - Poco confiable.
 - Políticas de cobro poco flexibles.
 - Tasa de interés elevada con relación a otros medios de financiamientos.
- ✓ El rediseño del procedimiento del Factoring consiste en brindar facilidades de pago al deudor, en caso de incumplir con sus obligaciones de pago al término del plazo acordado, lo cual aumentaría la rentabilidad del servicio ofertado.
- ✓ Al validar el procedimiento propuesto en la Empresa de Comercio y Gastronomía del municipio de Abreus (Deudor), se obtienen los siguientes resultados:
 - Garantías de \$ 3 166,5 para asegurar la recuperación de la deuda en el plazo acordado.
 - La calificación del nivel de riesgo es medio-alto.
 - Situación financiera desfavorable.
 - Período de aplazamiento de 9 meses para un total de ingresos de \$ 22 603,31 por concepto de interés.



Recomendaciones.

1. Consultar el compendio teórico sobre el Factoring y las Cuentas por Cobrar como material de estudio complementario de la asignatura Sistema Financiero, de la especialidad de Contabilidad y Finanzas.
2. Realizar sistemáticamente el estudio sobre los factores que pueden influir en el comportamiento del servicio ofertado, y así satisfacer las necesidades de los clientes sin afectar los niveles de rentabilidad.
3. Continuar el estudio del cálculo del período de aplazamiento, con nuevas herramientas matemáticas, financieras y estadísticas con el fin de adecuarlo a las condiciones reales de nuestras entidades.
4. Profundizar el estudio realizado al deudor con nuevas herramientas de análisis económico-financiero que le permitan al Banco conocer detalladamente su situación actual, así como educarlo financieramente.
5. Hacer extensivo el uso del nuevo procedimiento a todas las sucursales del BANDEC.
6. Automatizar el nuevo procedimiento propuesto.



Bibliografía.

- Bittel, Lester. Enciclopedia del Management/ Lester Bittel, Jackson Ramsey.- E.U: Editorial Grupo Océano S.A, MCMXCII.--273p.
- Buide López, Manuel. Evolución de la banca en la República de Cuba/ Manuel Buide López.--La Habana: Centro Nacional de Superación Bancaria, 1998.-- 112p.
- Celebran taller internacional. Gestión del riesgo crediticio en bancos e instituciones financieras. BCC. Revista del Banco Central de Cuba. (La Habana) 5, (4): 21, Octubre-Diciembre 2002.
- Contabilidad. – [s.l: s.n] , 197?. --87p.
- de Blas López, Alberto. ¿Qué es el Factoring? Tomado De: <http://www.injef.com/revista/empresas/factoring.htm>., Noviembre 2004.
- España. Asociación para el Progreso de la Dirección. Nuevas fórmulas de financiación: Leasing, Factoring, Eurodólar/ Asociación para el Progreso de la Dirección.- Madrid: Editorial Secretaría General Técnica, 1972.--70p.
- Factoring. En: Diccionario de Economía y Administración. Vol.1 (1997).--p.37.
- Fernández, José Hugo. Continúa renovación del sistema bancario cubano. Revista Business TIPS on Cuba. (La Habana) 2, (8): 15-18, Septiembre del 2000.
- Forman, Martin. Factoring and Finance/ Martin Forman, John Gilbert.--London: Editorial Heinemann, 1976.--152p.
- Fundamentos de Administración Financiera. – [s.l: s.n] , 197?-- 314p.
- Gitman, Lawrence. Fundamentos de Administración Financiera/ Lawrence Gitman. – México: Editorial Harla, 1978.--528p.



- González Morales, Vilma. Aspectos Generales relacionados con el factoraje (factoring). Tomado De: www.monografias.com, Febrero 2008.
- Hernández Albertini, Lidia. Figuras Financieras/ Lidia Hernández Albertini.- La Habana: Elaborado por el Ministerio de Finanzas y Precios, 199?.-- 15p.
- Lisoprawski, Carlos G. Factoring: Análisis integral del negocio, aspectos legales, comerciales y operativos/ Carlos G Lisoprawski, Silvio V. Gerscovich.--Buenos Aires: Editorial DEPALMA, 1997.--178p.
- Martínez Herrera, Yodeisi. El Factoring como alternativa a los sistemas de cobros en el BPA/ Yodeisi Martínez Herrera; Ellen Rodríguez Acosta, Tutor. -- Trabajo de Diploma, Universidad de Cienfuegos (Cf), 2007. -- 18h.
- Morales Córdova, María Isabel. Actualización del sistema bancario financiero nacional. BCC. Revista del Banco Central de Cuba. (La Habana) 6, (4): 29, Abril-Junio 2003.
- Montiel Salazar, Gerardo. Las Instituciones de Factoring en México / Gerardo Montiel Salazar. – México: Editorial Banca y Comercio, S.A de CV, 1996. -- 85p.
- Pereira, Jorge E. Sobre el factoring. Tomado De: <http://www.gestiopolis.com/canales6/mkt/mercadeopuntocom/factoring-contrato-de-cesion-de-derechos-de-facturas.htm>, Marzo 2008.
- Ramos Álvarez, Andrés. Administración de las cuentas por cobrar en la Empresa Pesquera Industrial de Cienfuegos/ Andrés Ramos Álvarez; José Yhoslan Lorenzo Martín, Tutor.--Trabajo de Diploma, Universidad de Cienfuegos (Cf), 2005-2006.--20h.
- Rodríguez Milián, Gastón de Jesús. Factoraje como instrumento de gestión de riesgos. Tomado De: <http://www.gestiopolis.com/canales4/fin/factoraje.htm>, Abril 2000.



Sánchez Cruz, José. Cambios en la Banca Cubana. BCC. Revista del Banco Central de Cuba. La Habana 2, (1): 32, Mayo 1997.

Sánchez Gutiérrez, Marlén. Evolución de las Cuentas por Pagar y por Cobrar. BCC. Revista del Banco Central de Cuba. (La Habana) 2, (1): 25, Enero-Marzo 1999.

Santandreu, Eliseo. Confirming, Factoring y Renting/ Eliseo Santandreu.--Barcelona: Ediciones Gestión 2000, 1998.--155p.

El Sistema Monetario en Cuba. BCC. Revista del Banco Central de Cuba. (La Habana) 5, (3): 2-7, Julio-Septiembre 2002.

Soberón Valdés, Francisco. Finanzas, Banca y Dirección/ Francisco Soberón Valdés.- La Habana: Ediciones Especiales. Instituto Cubano del Libro, 2000.--275p.

Técnicas para analizar Estados Financieros/ A.Demestre... [et.al.]-- [s.l.]: Editorial Publicentro, 2002.--200p.

Weston, J. Fred. Fundamentos de Administración Financiera/ J. Fred Weston, Eugene F. Brigham.-- México: Editorial Mc Graw – Hill, 1994.--1148p.

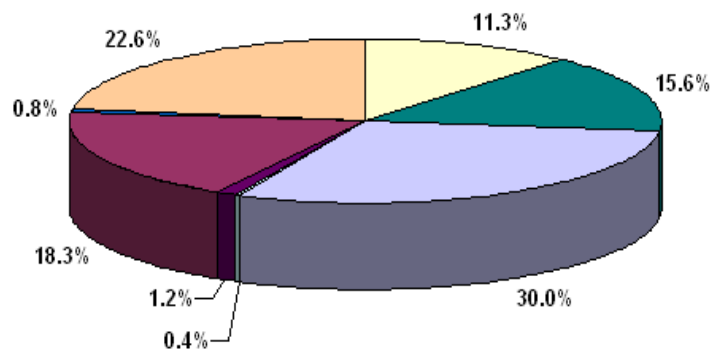
_____. Fundamentos de Administración Financiera/ J. Fred Weston.- Séptima Edición.--México: Editorial Interamericana, 1997.-- 896p.



Anexos.

Anexo No. 1 Clasificación de Clientes

Tipo de Entidades	Cantidad	Porcentaje
Órganos del Poder Popular-Consejo de Administración Municipal	29	11.3
Empresas	40	15.6
Establecimientos o Entidades subordinadas a personas jurídicas	77	30.0
Unidades Presupuestadas	1	0.4
Sociedades Mercantiles de Capital 100% Cubano radicadas en Cuba	3	1.2
Asociaciones	47	18.3
Instituciones Religiosas	2	0.8
Organizaciones políticas y de masas	58	22.6
Total	257	100.0

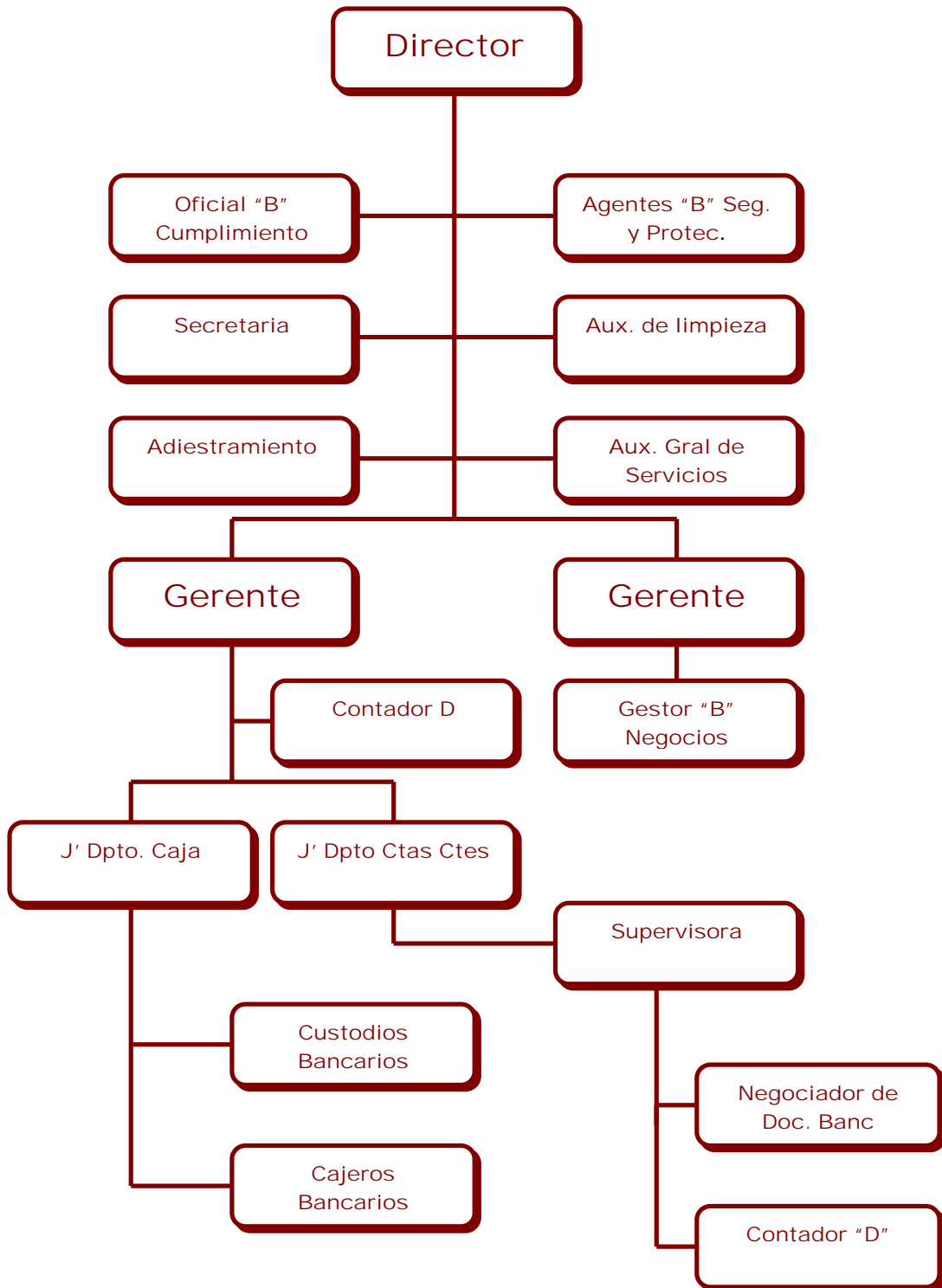


- Órganos del Poder Popular-Consejo de Administración Municipal
- Empresas
- Establecimientos o Entidades subordinadas a personas jurídicas
- Unidades Presupuestadas
- Sociedades Mercantiles de Capital 100% Cubano-Radicadas en Cuba
- Asociaciones
- Instituciones Religiosas
- Organizaciones políticas y de masas



Anexo No.2

Organigrama de la Sucursal 4821





Anexo No. 3

Cuentas por Cobrar al cierre del mes de Abril-2008

UM: MP

Código Org	Empresas	Cuentas por Cobrar		
		Total	En término	Vencidas
103	SIME	3 279.4	2 938.6	340.8
	EMP. COMERC. CIENFUEGOS DIVEP	100.9	91.6	9.3
	EMP. MECÁNICA VASIL LEVSKI	1 147.0	1 101.0	46.0
	EMP. OLEOHIDRÁULICA CFGOS "JOSÉ GREGORIO MARTÍNEZ"	1 525.2	1 239.7	285.5
	EMPRESA CALDERAS CFGOS (ALASTOR)	506.3	506.3	0.0
105	MINBAS	873.2	761.8	111.5
	EMP. ELÉCTRICA CFGOS	0.5	0.5	0.0
	EMP. QUÍMICO FARMACÉUTICO CFGOS. (EQUIFA)	868.8	757.3	111.5
	EMP. COMERC. COMBUST. CFGOS	4.0	4.0	0.0
109	MIP	1 131.4	446.4	685.0
	EMPRESA PESQUERA INDUSTRIAL CIENFUEGOS (EPICIEN)	810.8	307,1	503,7
	EMPRESA ASTISUR	320.6	139.3	181.3
161	MIC	28.9	25.3	3.6
	EMP. CORREOS DE CUBA (GERENCIA CFGOS)	28.9	25.3	3.6
171	MINCIN	21 471.8	21 427.8	44.0
	EMP PROV DE PROD ALIM Y OTROS BIENES DE CONSUMO	14 850.0	14 806.0	44.0
	EMP. COMERC. SERV. PROD. UNIV. CFGOS (EPAVPU)	6 621.8	6 621.8	0.0
316	PODER POPULAR	4 980.2	3 554.6	1 425.6
	EPASE	713.8	467.3	246.4
	EMP DE TRANSPORTE ESCOLARES	193.1	126.5	66.7
	MTTO VIAL # 5	652.6	452.6	200.1
	EMP. PROV. DE COMERCIO, GASTRONOMIA Y SERVICIOS	142.5	142.5	0.0
	EMP. PROV. DE MTTO Y CONSTRUCCIÓN	1 778.1	1 438.5	339.7
	EMP. MCPAL GASTRONOMÍA	637.6	285.4	352.2
	EMPRESA COMERCIO MINORISTA	26.6	11.1	15.6
	EMP. ACUEDUCTO Y ALCANTARILLADO CFGOS	835.8	630.8	205.0
502	UJC	31.3	24.9	6.5
	EMP. CAMPISMO CFGOS	31.3	24.9	6.5
	TOTAL GENERAL	31 796.2	29 179.2	2 617.0



Anexo No. 4

Cálculo del tamaño de muestra

$$n = \frac{Z_{1-\frac{\alpha}{2}}^2 * N * p * q}{(N-1) * d^2 + Z_{1-\frac{\alpha}{2}}^2 * p * q}$$

Datos necesarios para el cálculo de la muestra.

α	0,05
Población (N)	21
Probabilidad de éxito (p)	0,5
Probabilidad de fracaso (q)	0,5
Error permisible (d)	0,1

$$1 - \frac{\alpha}{2} = 1 - \frac{0,05}{2} = 0,975$$

$$Z_{1-\frac{\alpha}{2}} = 1,96 \text{ (Percentil asociado a un error } \alpha \text{ prefijado)}$$

$$q = 1 - p$$

$$q = 1 - 0,5 = 0,5$$

Entonces:

$$n = \frac{1,96^2 \times 21 \times 0,5 \times 0,5}{20 \times (0,1)^2 + 1,96^2 \times 0,5 \times 0,5}$$

$$n = \frac{3,84 \times 21 \times 0,5 \times 0,5}{0,2 + 0,96} = \frac{20,16}{1,16} = 17,38 \approx 18$$

El tamaño de muestra mínimo requerido para que se cumpla la propiedad de representatividad de la población es de 18.



Anexo No.5

Encuesta sobre Factoraje Financiero

Puedes cooperar con nosotros llenando esta encuesta de forma sincera. Nos interesa saber como piensas realmente sobre los aspectos que planteamos en las preguntas que te hacemos.

Para responder basta con hacer una cruz en la raya que está junto a la respuesta que escojas en la hoja de respuestas. Trata de contestar todas las cuestiones marcando una sola de las respuestas que aparecen en cada caso. Escoge aquella respuesta que represente tu opinión o experiencia en el asunto y la visión general que tienes del mismo.

1. ¿En la Entidad existe un área definida que se ocupe de los cobros y los pagos?

Si _____
No _____

2. ¿Cómo usted clasificaría la gestión de las cuentas por cobrar en esta área?

Efectiva _____
Poco efectiva _____

Ineficiente _____

3. ¿Le resulta difícil conciliar las cuentas por cobrar con sus clientes?

Si _____
No _____
A veces _____

4. En caso de ser afirmativa la respuesta anterior, ¿Puede enumerar las causas?

5. ¿Qué método se utiliza para la conciliación de las deudas con los clientes?

Llamadas por teléfono _____
Visitas personales _____
Otros _____

6. A usted como Empresa le resulta más factible:

_____ Hacer gestiones para cobrar sus cuentas.
_____ Acogerse a los servicios de gestión de cobro que ofrece el Banco.

7. ¿Tiene algún conocimiento acerca del Factoring o Factoraje Financiero?

Si _____
No _____



8. ¿En alguna ocasión ha utilizado este instrumento de financiación?

Si _____
No _____
A veces _____

9. ¿Considera que el tipo de interés aplicado es elevado con relación a otros medios de financiamiento?

Si _____
No _____

10. De ofrecer al deudor un aplazamiento de la deuda al vencimiento del factoring.
¿Le brindaría mayores garantías el servicio?

Si _____
No _____

11. ¿Qué le gustaría modificar en este servicio que ofrece el Banco?

Por favor, sienta la libertad de presentar cualquier idea o sugerencia sobre los temas tratados en esta encuesta, o sugerir cualquier otro que no haya sido incluido; en el espacio proporcionado a continuación.

¡Gracias!



**Anexo No. 6
Tablas de Frecuencia (Anexo No. 5)
Pregunta 1**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos Si	18	100.0	100.0	100.0

Pregunta 2

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos Efectiva	6	33.3	33.3	33.3
Poco Efectiva	11	61.1	61.1	94.4
Ineficiente	1	5.6	5.6	100.0
Total	18	100.0	100.0	

Pregunta 3

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos No	7	38.9	38.9	38.9
Si	4	22.2	22.2	61.1
A veces	7	38.9	38.9	100.0
Total	18	100.0	100.0	

Pregunta 4

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos Carecen de transporte	1	5.6	5.6	5.6
Lejanía de los clientes	6	33.3	33.3	38.9
Demora en la entrega de la factura al Departamento Económico del cliente	1	5.6	5.6	44.4
Los clientes no reconocen la deuda	3	16.7	16.7	61.1
Se omite la respuesta	7	38.9	38.9	100.0
Total	18	100.0	100.0	

Pregunta 5

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos Visitas personales	11	61.1	61.1	61.1
Visitas personales y Llamadas por teléfono	7	38.9	38.9	100.0
Total	18	100.0	100.0	

Pregunta 6

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos Hacer su propia gestión de cobro	13	72.2	72.2	72.2



Acogerse a los servicios de gestión que ofrece el Banco	5	27.8	27.8	100.0
Total	18	100.0	100.0	

Pregunta 7

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos No	3	16.7	16.7	16.7
Si	15	83.3	83.3	100.0
Total	18	100.0	100.0	

Pregunta 8

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos No	12	66.7	66.7	66.7
Si	6	33.3	33.3	100.0
Total	18	100.0	100.0	

Pregunta 9

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos No	3	16.7	16.7	16.7
Si	12	66.7	66.7	83.3
Omite la respuesta	3	16.7	16.7	100.0
Total	18	100.0	100.0	

Pregunta 10

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos Si	15	83.3	83.3	83.3
No Procede	3	16.7	16.7	100.0
Total	18	100.0	100.0	

Pregunta 11

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos Reducir la tasa de interés	3	16.7	16.7	16.7
Garantizar la recuperación de la deuda al vencimiento	5	27.8	27.8	44.4
Aceptar los créditos comerciales unidades presupuestadas	1	5.6	5.6	50.0
No modificar nada	9	50.0	50.0	100.0
Total	18	100.0	100.0	



A: Sucursal de Crédito No: 4821 Arguelles		Localidad: Cienfuegos
Factura No	Vencimiento	Importe
F.# 8689	18/12/08	30797.54
F.# 8972	18/12/08	112617.00
F.# 9547	18/12/08	57825.00
F.# 9550	18/12/08	12555.00
F.# 9568	18/12/08	20776.50
F.# 9588	18/12/08	39352.50
F.# 9589	18/12/08	18806.40
F.# 9615	18/12/08	13249.80
F.# 9616	18/12/08	10098.90
F.# 9617	18/12/08	8264.70
F.# 9618	18/12/08	1641.60
F.# 9633	18/12/08	22402.80
F.# 9721	18/12/08	4136.67
F.# 10027	18/12/08	17530.20
F.# 10028	18/12/08	15617.70
F.# 10029	18/12/08	3225.66
F.# 10179	18/12/08	6664.50
F.# 10180	18/12/08	2769.30
F.# 10189	18/12/08	1800.00
F.# 10191	18/12/08	774.00
F.# 10192	18/12/08	1260.00
F.# 10194	18/12/08	1030.50
F.# 10220	18/12/08	8847.00
F.# 10221	18/12/08	31848.30
F.# 10237	18/12/08	27984.60
F.# 10251	18/12/08	12915.00
F.# 10252	18/12/08	4826.70
F.# 10253	18/12/08	1123.20
F.# 10261	18/12/08	14.40
F.# 10282	18/12/08	28089.90
F.# 10283	18/12/08	1202.40
F.# 10300	18/12/08	7200.00
F.# 10328	18/12/08	5850.00
F.# 10336	18/12/08	4056.36
F.# 10337	18/12/08	2718.29
F.# 10341	18/12/08	5857.13
F.# 10343	18/12/08	4030.02
F.# 10344	18/12/08	1659.42
F.# 10353	18/12/08	48906.00
F.# 10354	18/12/08	2430.00
Total		602754.99
Nombre del Presentante: Firmas Autorizadas: _____	Fecha: <u>20/12/07</u> Cuño:	
Nombre del Deudor: Cuenta Bancaria: Firmas Autorizadas: _____	Fecha: <u>20/12/07</u> Cuño:	
Estos cobros se reciben por el Banco sujetos a posterior revisión Fecha de recibido: 20/12/07		Sucursal: _____



**BANCO DE CRÉDITO Y COMERCIO
SUCURSAL 4821
ACTA No. 12**

Participantes:

Presidente:

- Miriam Morales Otero Directora

Miembros Efectivos:

- Ibet Suárez Alberto Gerente
- Raquel Pérez Hernández Gerente

Invitados:

- Yaleysi Riquelme Vilches Gestor
- Maria L. Hernández Fernández Gestor
- Dunia Acea Chau Gestor
- Maribel Pérez Hernández Auditor Permanente
- Marta Ávila Sarduy Oficial de Cumplimiento

Fecha: 20 de junio del 2008

Asunto: Análisis del aplazamiento de la deuda a la Empresa de Comercio y Gastronomía de Abreus

Síntesis de los aspectos debatidos:

Se informa la posibilidad de otorgar un aplazamiento a la Empresa de Comercio y Gastronomía de Abreus para amortizar el total de la deuda dejada de pagar al vencimiento del Factoring que asciende a \$ 602 754,99.

La deuda se cobrará en un plazo de 270 días naturales, hasta la fecha de vencimiento que se cumple el 18 de marzo del 2009 y se cobrará anticipadamente la tasa de interés del 5% establecida para operaciones a corto plazo.

Acuerdos:

Aprobar el aplazamiento a la Empresa de Comercio y Gastronomía de Abreus por el importe de \$602 754,99 en CUP, aplicando la tasa de interés del 5%.

Fecha de Cumplimiento: 21.06.08

Responsable: Comité de Crédito

Miriam Morales Otero
Directora

Raquel Pérez Hernández
Gerente Contabilidad

Ibet Suárez Alberto
Gerente



CONTRATO DE APLAZAMIENTO No. 03

DE UNA PARTE: **El Banco de Crédito y Comercio Sucursal 4871**, con domicilio legal en Avenida Libertad No.175, Abreus, Cienfuegos, constituido mediante Acuerdo No.3215 del Comité Ejecutivo del Consejo de Ministros, de fecha 12 de noviembre de 1997; representado en este acto por Geysi Gómez Morejón, en su carácter de Directora, legalmente acreditado mediante Resolución No. 82 de 1999, con facultades suficientes para la realización de este acto, y que en lo adelante se denominará EL FACTOR.

DE OTRA PARTE: **La Empresa de Comercio y Gastronomía de Abreus**, con domicilio legal en Calle Camilo Cienfuegos No. 73 Abreus, Cienfuegos, constituido mediante Resolución 219/97, representada en este acto por Carlos Borges Ramil, en su carácter de Director, legalmente acreditado mediante Resolución 007/06 y con facultades suficientes para la realización de este acto, y que en lo adelante se denominará EL DEUDOR.

Las partes, reconociéndose mutuamente la personalidad jurídica y representación legal con que comparecen en este acto, acuerdan suscribir el presente Contrato de Aplazamiento de conformidad con los términos y condiciones que establecen sus cláusulas como sigue:

MANIFIESTAN:

Que EL FACTOR es Banco de Crédito y Comercio y tiene entre sus atribuciones la de conceder aplazamiento a personas jurídicas que lo necesiten.

Que EL DEUDOR es una entidad independiente, con patrimonio propio que puede contraer obligaciones y obtener créditos por cuenta propia.

Que EL DEUDOR ha solicitado al FACTOR la concesión de un aplazamiento para el objeto que más abajo se detalla.

Que EL FACTOR, después de un análisis financiero y legal, tomando en consideración la existencia de garantías para la recuperación del monto aplazado, ha decidido conceder al DEUDOR un aplazamiento con sujeción a los términos y condiciones establecidas en las siguientes cláusulas:

1. OBJETO DEL CONTRATO

1.1 Conceder por parte del FACTOR al DEUDOR, en concepto de aplazamiento, la suma de hasta seiscientos dos mil setecientos cincuenta cuatro pesos con 99/100 (\$ 602 754,99).

1.2 El aplazamiento se otorga para el pago de las facturas pendientes de cobro.

1.3 EL DEUDOR acepta el aplazamiento concedido por EL FACTOR, en virtud del presente Contrato, y en consecuencia, declara constituirse en legítimo deudor del FACTOR y le reconoce mediante este Contrato un derecho preferente de cobro del monto adeudado.

2. TÉRMINO DE CONCESIÓN DEL APLAZAMIENTO

2.2 El término por el que EL FACTOR concede el aplazamiento al DEUDOR es de 270 días naturales, contados a partir de la fecha valor de la firma del contrato.

Cuando la fecha de vencimiento coincide con un día inhábil, el vencimiento se producirá el día hábil siguiente. Se considera día hábil, aquel en el que los bancos estén abiertos.

3. INSTRUMENTACIÓN DEL APLAZAMIENTO CONCEDIDO



3.1 Para registrar el movimiento de fondos del aplazamiento otorgado al DEUDOR, EL FACTOR mantendrá en sus libros la cuenta de préstamos, en CUP, a nombre del cedente. Asimismo, se acreditará el importe de cualquier reembolso que EL FACTOR reciba del DEUDOR.

4. INTERESES Y COMISIONES

4.1 El aplazamiento otorgado por EL FACTOR al DEUDOR devengará intereses a favor del FACTOR hasta su total amortización a razón del 5% anual, calculados sobre el saldo total declarado incobrable en la fecha de vencimiento.

Para el cómputo de los intereses se tomará en el denominador como base 360 días, calculándose dichos intereses sobre los días efectivamente transcurridos.

5. AMORTIZACIÓN DEL APLAZAMIENTO

EL DEUDOR se obliga a amortizar al FACTOR, mediante nueve plazos, el total de la deuda, según lo establecido en el Cronograma de Pago. En caso de utilizarse un medio de pago distinto al pactado en esta cláusula, EL DEUDOR deberá presentar al FACTOR el comprobante que acredite la realización del pago.

6. RESOLUCIÓN

EL DEUDOR se obliga a utilizar los ingresos obtenidos exclusivamente en función de las operaciones pendientes.

7. GARANTÍA

7.1 EL DEUDOR, para garantizar el cumplimiento de las obligaciones que le viene impuesta en razón de este Contrato ofrece las siguientes garantías:

- Ingresos por la venta de mercancías.

8. SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS

11.1 Ambas partes se comprometen a cumplir los términos y condiciones del presente Contrato de buena fe, o a solucionar mediante negociaciones amigables las diferencias que puedan surgir relativas a la validez, interpretación y/o ejecución del mismo. De no llegarse a acuerdo, ambas partes someterán sus discrepancias al Tribunal Popular competente de la República de Cuba.

9. LEY APLICABLE

12.1 Este Contrato de Aplazamiento se rige por la ley cubana que le resulte aplicable.

13. ENTRADA EN VIGOR Y VIGENCIA

13.1 Este Contrato entrará en vigor a partir de la fecha de su firma.



13.2 El presente Contrato tendrá validez a partir de su entrada en vigor y estará vigente por el mismo término de concesión del aplazamiento otorgado por EL FACTOR al DEUDOR que será hasta nueve meses.

14. CESIÓN DE DERECHOS

14.1 EL FACTOR podrá ceder o en cualquier forma enajenar, en todo o en parte, los derechos que para él se derivan del presente Contrato, sin necesidad de autorización expresa del DEUDOR.

14.2 EL DEUDOR no podrá ceder ni en forma alguna enajenar o disponer, ni en todo ni en parte, de los derechos que para él se derivan del presente Contrato, ni efectuar con los mismos operación alguna, salvo que EL FACTOR expresamente y por escrito lo autorice.

Y para constancia, se suscribe el presente Contrato, en dos originales en idioma español, a un mismo tenor y efecto legal, en Abreus, a los 21 días del mes de junio de 2008.

POR EL FACTOR

POR EL DEUDOR



CONTRATO DE FACTORING No.3 /2008

DE UNA PARTE: Banco de Crédito y Comercio, creado mediante el Acuerdo No. 3215 del Comité Ejecutivo del Consejo de Ministro, de fecha 12 de noviembre de 1997, con domicilio legal en Amargura No. 158, entre Aguiar y Cuba, Municipio Habana Vieja, Ciudad de la Habana, Cuba, representado en este acto por Miriam Morales Otero, en su carácter de Director de la Sucursal de Crédito 4821, sita en: Calle 31 #5019 entre 50 y 52 Cienfuegos, lo cual acredita mediante Resolución No. 72 del 16 de Agosto del 2007, e Ivet Suárez Alberto, en su carácter de Gerente, legalmente acreditado mediante Resolución No. 38 del 16 de julio del 2007, ambas con facultades suficientes para la realización de este acto, el que en lo adelante se denominarán **EL FACTOR**.

DE OTRA PARTE: La Empresa Comercializadora de Servicios y Productos Universales, Cienfuegos, constituida mediante Resolución No. 102-77 de fecha 02 de junio de 1977, con domicilio legal en Calle 39 No. 5409 entre 54 y 56, Municipio de Cienfuegos, Provincia de Cienfuegos, representada este acto por Bernardo Espinosa Jiménez, en su carácter de Director, lo cual acredita mediante Resolución No. 43/07 y Julio Reinerio López Martínez, en su carácter de Subdirector Económico, legalmente acreditado mediante Resolución No. 42/07, de fecha 12 de octubre del 2007, ambos con facultades suficientes para la realización de este acto, que en lo adelante se denominará **EL CEDENTE**.

Las partes concurren en este acto con absoluta y plena capacidad legal reconocida, reconociéndose mutuamente el carácter con que comparecen y acuerdan suscribir el presente Contrato bajo los siguientes términos y condiciones, cuyas cláusulas a continuación obligan a estas.

1: Objeto del Contrato.

Por el presente Contrato de Factoring (en lo adelante el Contrato), EL CEDENTE cede a EL FACTOR, con recurso, las facturas otorgadas a sus compradores y clientes y este acepta todos los derechos y beneficios derivados del servicio.

2: Servicios que comprende el Contrato:

1-EL CEDENTE mostrará al FACTOR aquellos Contratos Originales y las Facturas emitidas por prestación de servicios a sus CLIENTES, teniendo el FACTOR la facultad de aceptarlas luego del análisis periódico de la situación financiera que hiciera de los CLIENTES (deudores). Dichas Facturas se presentarán durante los 10 primeros días hábiles de su emisión y se irán anexando al presente contrato, también podrán ser presentadas y aceptadas facturas vencidas, con las correspondientes conciliaciones actualizadas. La relación de facturación será recogida en suplementos.

2- La administración de las cuentas por cobrar correspondientes a los créditos que EL CLIENTE haya cedido, llevando un completo control por deudor e informando a aquel de las incidencias del cobro de cada documento (Factura) y del estado de su cuenta.

3- El FACTOR, de acuerdo a la solvencia del deudor y según sus características, podrá adelantar hasta un 100% del servicio o venta que el CEDENTE otorgó en su momento a sus compradores según se refleje en Suplementos que formarán parte integrante de este



Contrato, concertándose en cada caso el correspondiente contrato de préstamo entre las partes, el que se ajustará a las regulaciones para dicho servicio.

3: Obligaciones de las partes.

-EL CEDENTE es responsable de la solvencia de los deudores de las facturas cedidas, por tanto EL FACTOR no asume el riesgo en caso de impago por parte de los CLIENTES (deudores) de EL CEDENTE.

-EL CEDENTE se obliga a enviar a cada uno de los deudores una carta notificando la firma del Contrato de Factoring entre las partes, así como de la cesión de las facturas a favor de EL FACTOR (el que a su vez recibirá copia de esta comunicación), para que el pago de las facturas se ejecuten directamente a la cuenta que les indique EL FACTOR como nuevo acreedor, debiendo acompañar documento de conciliación de las deudas con sus clientes.

-EL FACTOR antes de devolver el cobro de una factura al CEDENTE agotaría las gestiones de cobro a su alcance.

4: Valor del Contrato.

El valor de este Contrato se determina considerándose el importe de las Facturas cedidas a cobrar por el FACTOR por el servicio de Factoraje, ascendiendo inicialmente al valor de las Facturas que se refieren en el Suplemento 1 de este contrato y ascenderá en el futuro a los importes de las Facturas que se añaden como Suplementos.

Estas nuevas Facturas propuestas por EL CEDENTE serán objeto de análisis y aprobación por parte del FACTOR para su aceptación, en un período no mayor de cinco días hábiles, de lo contrario serán denegadas y devueltas al CEDENTE según lo establecido en la cláusula no. 2, sin que EL FACTOR pueda responder por cualquier obligación que puedan producir dichos efectos o documentos en el período de análisis referido.

El Valor definitivo del presente Contrato será el que resulte de la Facturas aceptadas según Suplementos que se adjunten a este Contrato.

5: Transacciones o movimientos no autorizados.

Ningún movimiento de cuentas podrá tener lugar entre EL CEDENTE y sus deudores a partir de la fecha de la firma de este Contrato, así como tampoco acuerdo, convenio, pacto o compromiso que altere o modifique los términos o condiciones pactadas en este Contrato. Si el CEDENTE por circunstancias o causas ajenas a su voluntad recibe directamente de algunos de sus deudores pago total o parcial de las Facturas que aparecen según Suplementos inmediatamente estará obligado a transferir a EL FACTOR el importe de acuerdo a lo previsto en el presente Contrato, asumiendo EL CEDENTE cualquier responsabilidad u obligación que se derive de este acto, corriendo con los gastos de transferencias bancarias.

6: Vigencia.



El plazo de vigencia del contrato será hasta seis meses a partir de la fecha de su firma, tiempo en que EL FACTOR podrá aceptar y aprobar la cesión de los efectos y créditos propuestos por EL CEDENTE.

Si cumplido ese término, no se ha liquidado la deuda total o parcialmente, el FACTOR, como parte de las gestiones que realice, podrá concederle un aplazamiento al deudor del CEDENTE, para que satisfaga el monto pendiente de pago más los intereses devengados en el período, acción en la que mediará un contrato entre ambas partes.

7: Pago por servicio de Factoring.

EL CEDENTE pagara una tasa de interés de un 8 % por el factoraje sobre el importe de las facturas cedidas, para los cuales se concertaran los respectivos contratos de crédito. Además de cobrarse una comisión de 0.50% por la gestión.

8: Liquidación a EL CEDENTE.

EL FACTOR liquidará, inmediatamente AL CEDENTE los importes de las Facturas cedidas y aceptadas según el tipo de monedas contratadas, una vez cobradas las mismas y dentro de los tres días hábiles siguientes, mediante cheque o transferencia bancaria, EL CEDENTE pagará por los servicios ejecutados. Los mismos términos se aplicarán para aquellas facturas y créditos que en lo adelante se acepten.

9: Negociaciones.

Las partes en todo momento y bajo cualquier circunstancia, se obligan a ejecutar y cumplir el Contrato de buena Fe, así como a resolver mediante negociaciones cualquier diferendo.

10: Solución de Conflictos.

Las partes, ante cualquier conflicto que por la vía amigable no pueda ser solucionado, deberán someterse a la competencia de la Sala de lo Económico del Tribunal Provincial Popular.

11: Comunicaciones.

Las comunicaciones entre las partes podrán tener un carácter verbal y operativo para solucionar cualquiera de los asuntos que puedan surgir en la ejecución de este Contrato; sin embargo, un aspecto que trascienda o decisiones que surjan, que puedan alterar el contenido y alcance del Contrato, habrán de ser hechas por escrito vía Fax, correo electrónico o correspondencia certificada.

12: Acuerdos con relación a terceros.

Las partes de este Contrato no podrán contraer o suscribir ningún pacto, acuerdo, convenio o compromiso con terceras personas poniendo en peligro o afectando los términos y condiciones pactadas.

13: Entrada en vigor, Plazos y Modificaciones.



El presente Contrato entrará en vigor en la fecha de su firma y las obligaciones de EL FACTOR serán asumidas al recibo por él mismo de las copias de las comunicaciones enviadas a los deudores por EL CEDENTE, según cláusula no. 2.

El plazo con que contará EL FACTOR para el cobro de los documentos cedidos será:

- para Facturas vencidas- 360 días.
- En los casos que sea necesario acudir a la vía judicial, el tiempo que dure dicho proceso y la ejecución de la Sentencia.

Este Contrato podrá ser modificado solamente por acuerdo escrito entre las partes.

14: Ley aplicable.

Este Contrato es de Naturaleza Financiera y Mercantil y se rige por lo en él dispuesto y en su defecto por los usos y reglas del comercio en lo establecido para esta actividad económica, provenga de Autoridad Central y competente, o cualquiera legislación supletoria y las demás leyes de la República de Cuba.

EL CEDENTE le otorga a EL FACTOR durante el período que rija el Contrato la exclusividad con relación a la propuesta de negociación de la cartera de cobro de sus CLIENTES (deudores) y de la cesión de sus créditos.

15: Cesión de Derechos.

EL FACTOR podrá ceder o en cualquier otra forma enajenar, en todo o en parte, los derechos que para él se deriven de este Contrato sin necesidad de notificación alguna a **EL CEDENTE**, adquiriendo por esta cesión el nuevo acreedor todos los derechos que a **EL FACTOR** le correspondan o pudieran corresponderle de acuerdo con el mismo; pero **EL CEDENTE** no podrá ceder, ni en forma alguna enajenar o disponer, ni en todo ni en parte, de los derechos que para ella se derivan de este Contrato, sin efectuar con los mismos operación alguna, pues **EL FACTOR** celebra este Contrato en consideración personalísima a **EL CEDENTE**, salvo que **EL FACTOR** expresamente lo autorice.

16: Suplementos

Este Contrato consta de los Suplementos que se le incorporen al momento de su firma y los sucesivos suplementos que se le añadan, todos formando parte integral del mismo.

Y para que así conste, se firma el presente Contrato en dos ejemplares todos a un mismo tenor y efecto legal, en Cienfuegos a los 24 días del mes de Diciembre del 2007, cada parte dispondrá de un ejemplar (es) para su custodia, control y ejecución.

FACTOR

CEDENTE



SUPLEMENTO No.1/2008
CONTRATO DE FACTORING No. 3/2008

DE UNA PARTE: Banco de Crédito y Comercio, creado mediante el Acuerdo No. 3215 del Comité Ejecutivo del Consejo de Ministro, de fecha 12 de noviembre de 1997, con domicilio legal en Amargura No. 158, entre Aguiar y Cuba, Municipio Habana Vieja, Ciudad de la Habana, Cuba, representado en este acto por Miriam Morales Otero, en su carácter de Director de la Sucursal de Crédito 4821, sita en: Calle 31 #5019 entre 50 y 52 Cienfuegos, lo cual acredita mediante Resolución No. 72 del 16 de Agosto del 2007, e Ivet Suárez Alberto, en su carácter de Gerente, legalmente acreditado mediante Resolución No. 38 del 16 de julio del 2007, ambas con facultades suficientes para la realización de este acto, el que en lo adelante se denominarán **EL FACTOR**.

DE OTRA PARTE: La Empresa Comercializadora de Servicios y Productos Universales, Cienfuegos, constituida mediante Resolución No. 102-77 de fecha 02 de junio de 1977, con domicilio legal en Calle 39 No. 5409 entre 54 y 56, Municipio de Cienfuegos, Provincia de Cienfuegos, representada este acto por Bernardo Espinosa Jiménez, en su carácter de Director, lo cual acredita mediante Resolución No. 43/07 y Julio Reinerio López Martínez, en su carácter de Subdirector Económico, legalmente acreditado mediante Resolución No. 42/07, de fecha 12 de octubre del 2007, ambos con facultades suficientes para la realización de este acto, que en lo adelante se denominará **EL CEDENTE**.

Las partes, concurren en este acto con absoluta y plena capacidad legal, reconociéndose mutuamente el carácter con que comparecen y acuerdan suscribir el presente Suplemento bajo los términos y condiciones siguientes:

El valor de este Suplemento se corresponde con el importe de las Facturas cedidas por el CEDENTE al FACTOR por el servicio de Factoraje, ascendiendo a \$ 602 754,99.

Factura	Importe
CF-070001	\$ 602 754,99

El FACTOR adelantará el 100% del valor de las facturas que aparecen en este Suplemento, el cual forma parte integral del Contrato.

El CEDENTE pagará una tasa de interés de un 8% del valor anticipado correspondiente a las facturas cedidas.

Y para que así conste, se suscribe el presente Suplemento en dos ejemplares todos a un mismo tenor y efecto legal, en Cienfuegos, a los 24 días del mes de Diciembre de 2007.

FACTOR

CEDENTE





FLUJO DE EFECTIVO PLANIFICADO

UM: MP

Junio/08 hasta Marzo/09

Conceptos	Jun	Jul	Ago	Sept	Oct	Nov	Dic	Ene	Feb	Marzo	Total
1. Saldo inicial.	42,9	260,1	209,8	343,3	278,4	313,7	310,4	334,2	321,9	295,2	
2. Entradas (suma 2.1 a 2.5).	3784,3	4153,9	4105,4	4239,1	4518,0	4528,1	4710,0	4500,0	4510,0	4291,2	43340,0
2.1 Ventas netas.	1909,3	2380,0	2310,4	2609,1	2790,0	2800,4	2960,0	2750,0	2780,0	2530,0	25819,2
2.2 Ingresos financieros.											
2.3 Otras entradas actividad operacional.	230,0	128,9	150,0	135,0	128,0	127,7	150,0	150,0	130,0	161,2	1490,8
2.4 Financiamientos actividad operacional.											
2.4.1 Préstamos BANDEC.	1645,0	1645,0	1645,0	1495,0	1600,0	1600,0	1600,0	1600,0	1600,0	1600,0	16030,0
2.4.1.2 Carta de crédito CIGARRO (97)	975,0	975,0	975,0	975,0							3900,0
2.4.1.3 Revolvente Capital de Trabajo (99)	400,0	400,0	400,0	250,0							1450,0
2.4.1.4 Carta de crédito EMBERE (98)	270,0	270,0	270,0	270,0							1080,0
2.4.1.5 Capital de Trabajo Nuevo(EMBERE y CIGARRO)					1600,0	1600,0	1600,0	1600,0	1600,0	1600,0	9600,0
3. Salidas (suma 3.1 a 3.8)	3567,1	4204,2	3971,9	4304,0	4482,7	4531,4	4686,2	4512,3	4536,7	4470,0	43266,5
3.1 Impuestos por las ventas.	74,7	83,6	75,3	85,7	91,6	93,7	70,8	72,3	75,2	75,2	798,1
3.2 Pagos por compra de bienes y servicios.	1358,1	1543,5	1366,7	1568,5	1745,8	1765,0	1945,0	2045,0	2075,0	2045,0	17457,6
3.3 Gastos operacionales y generales.	312,5	335,0	290,4	412,3	560,0	560,0	565,0	570,0	560,0	525,0	4690,2
3.4 Amortizaciones préstamos de BANDEC.	1648,5	2071,5	2071,5	2071,5	1918,7	1949,5	1949,5	1667,0	1667,0	1666,8	18681,5
3.4.1 Capital de Trabajo (95)	282,5	282,5	282,5	282,5	282,5	282,5	282,5				1977,5
3.4.2 Carta de crédito CIGARRO (97)	583,4	975,0	975,0	975,0	975,0						4483,4
3.4.3 Revolvente Capital de Trabajo (99)	319,2	400,0	400,0	400,0	250,0						1769,2
3.4.4 Carta de crédito EMBERE (98)	386,4	270,0	270,0	270,0	270,0						1466,4
3.4.5 Factoring (1560)	77,0	77,0	77,0	77,0	74,2						382,2
3.4.6 Amortización Nuevo Capital de Trabajo						1600,0	1600,0	1600,0	1600,0	1600,0	8000,0
3.4.5 Amortizaciones del factoring de EPAVPU		67,0	67,0	67,0	67,0	67,0	67,0	67,0	67,0	66,8	602,8
3.5 Pagos intereses de BANDEC.	29,8	27,2	24,5	22,5	21,5	19,4	13,3	12,4	12,4	12,4	195,4
3.6 Comisiones y otros gastos financieros.	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	1
3.7 Relaciones con el Presupuesto y Org. Sup.	143,4	143,3	143,4	143,4	145,0	143,7	142,5	145,5	147,0	145,5	1442,7
0.730.7.0.78 Otras salidas.											
4. Saldo final (1+2-3)	260,1	209,8	343,3	278,4	313,7	310,4	334,2	321,9	295,2	116,4	



Cuño

27310,0 TOTAL DE VENTAS
21848,0 EL 80% DE LAS VENTAS

Firma J' Económico

3166,5 GARANTÍA
19 % VALOR NEGOCIABLE (lo que representa el factoring de la garantía)

FLUJO DE EFECTIVO REAL

UM: MP

ULTIMOS 12 MESES

Junio/07 hasta Mayo/08

Conceptos	Jun	Jul	Ago	Sept	Oct	Nov	Dic	Ene	Feb	Marz	Abr	May	Total
1. Saldo inicial.	39.8	236.9	220.9	635.9	276.6	297.9	164.3	142.6	120.2	53.5	167.6	78.0	
2. Entradas (suma 2.1 a 2.5).	2302.9	3114.1	3832.1	2390.0	3935.6	2721.4	5907.8	4613.4	3658.2	3953.6	4110.2	3337.2	43876.5
2.1 Ventas netas.	1967.9	2778.7	3497.0	2261.3	2886.4	2139.9	2243.5	2356.0	1880.4	2051.5	2221.9	1797.3	28081.8
2.2 Ingresos financieros.													
2.3 Otras entradas actividad operacional.	85.0	85.4	85.1	128.7	127.9	71.2	67.3	68.7	77.9	218.4	234.6	250.9	1501.1
2.4 Financiamientos actividad operacional.													
2.4.1 Préstamos BANDEC.	250.0	250.0	250.0	0.0	921.3	510.3	3597.0	2188.7	1699.9	1683.7	1653.7	1289.0	14293.6
2.4.1.1 Factoring (02)					921.3								921.3
2.4.1.2 Capital de Trabajo (94)	250.0	250.0	250.0			510.3							1260.3
2.4.1.3 Capital de Trabajo (95)							2649.7						2649.7
2.4.1.4 Carta de credito CIGARRO (97)							510.2	550.0	550.0	565.0	723.7	583.4	3482.3
2.4.1.5 Revolvente Capital de Trabajo (99)							309.7	1440.3	949.9	702.3	656.2	319.2	4377.6
2.4.1.6 Carta de credito EMBERE (98)							127.4	198.4	200.0	416.4	273.8	386.4	1602.4
2.4.2 Otros financiamientos (neto).													
2.5 Financiamiento actividad inversiones (neto)													
3. Salidas (suma 3.1 a 3.8)	2105.8	3130.1	3417.1	2749.3	3914.3	2855.0	5929.5	4635.8	3724.9	3839.5	4199.8	3372.3	43873.4
3.1 Impuestos por las ventas.	53.0	68.7	86.1	69.0	66.8	88.0	55.9	55.8	57.2	65.2	72.7	91.7	830.1
3.2 Pagos por compra de bienes y servicios.	1399.8	2352.0	2810.0	1951.4	3330.3	1384.3	3826.8	2140.0	1993.9	1790.8	2101.0	1506.5	26586.8
3.3 Gastos operacionales y generales.	333.4	320.2	199.7	346.0	427.2	244.3	252.0	400.6	274.8	363.3	246.1	541.7	3949.3
3.4 Amortizaciones préstamos de BANDEC.	250.0	250.0	250.0	300.0	0.0	1071.0	1716.3	1962.4	1316.3	1521.7	1694.7	1168.4	11500.8
3.4.1 Factoring (02)						77.0		154.0	77.0	77.0	77.0	77.0	539.0



3.4.2 Capital de Trabajo (94)	250.0	250.0	250.0	300.0		994.0	1716.3						3760.3
3.4.3 Capital de Trabajo (95)								220.8	9.8	220.8	220.8		672.2
3.4.4 Carta de credito CIGARRO (97)								510.2	550.0	550.0	447.9	482.9	2541.0
3.4.5 Revolvente Capital de Trabajo (99)								950.0	325.2	473.9	683.4	219.7	2652.2
3.4.6 Carta de credito EMBERE (98)								127.4	354.3	200.0	265.6	388.8	1336.1
3.5 Pagos intereses de BANDEC.	3.0	3.7	0.9	3.7	11.5	3.5	3.6	18.4	18.3	16.7	18.3	17.2	118.8
3.6 Comisiones y otros gastos financieros.	0.1	0.2	0.3	0.2	0.2	0.1	0.2	0.1	0.1	0.2	0.2	0.1	2.0
3.7 Relaciones con el Presupuesto y Org.Sup.	66.5	135.3	70.1	79.0	78.3	63.8	74.7	58.5	64.3	81.6	66.8	46.7	885.6
0.730.7.0.78 Otras salidas.													
4. Saldo final (1+2-3)	236.9	220.9	635.9	276.6	297.9	164.3	142.6	120.2	53.5	167.6	78.0	42.9	

Firma J' Económico

Cuño

Firma Director



ANEXO No.11
CLASIFICACION DE LOS RIESGOS
MATRIZ DE CALIFICACION DE ACTIVOS DE RIESGO

COMPORTAMIENTO DE LOS PAGOS	MUY BUENO	BUENO	REGULAR	INSATISFACTORIO
SITUACIÓN FINANCIERA				
MUY BUENA	MINIMO	BAJO	MEDIO	MEDIO-ALTO
SATISFACTORIA	BAJO	MEDIO	MEDIO	MEDIO-ALTO
BUENA	MEDIO	MEDIO	MEDIO-ALTO	ALTO
REGULAR	MEDIO	MEDIO-ALTO	ALTO	IRRECUPERABLE
INSATISFACTORIA	MEDIO-ALTO	ALTO	IRRECUPERABLE	IRRECUPERABLE





Anexo No. 12
CLASIFICACION DE LOS ACTIVOS DE RIESGO
EVALUACION CUANTITATIVA

Entidad: Empresa de Comercio y Gastronomía Abreus

Importe Clasificado: \$ 602 754.99

Al cierre de: Junio/08

COMPORTAMIENTO DE LOS PAGOS

- | | |
|---|--------------|
| a) Muy Bueno(Atrasos por menos de 7 días) | _____ |
| b) Bueno (Deudas con no más de 30 días) | _____ |
| c) Regular (Deudas con no mas de 60 días) | _____ |
| d) Insatisfactorio (Atrasos por mas de 60 días) | <u> X </u> |

SITUACION FINANCIERA

- | | |
|--|--------------|
| a) Muy Buena(Hasta 30 puntos) | _____ |
| b) Satisfactoria(desde 31 hasta 60 puntos) | <u> X </u> |
| c) Buena (desde 61 a 90 puntos) | _____ |
| d) Regular(desde 91 hasta 95 puntos) | _____ |
| e) Insatisfactoria (desde 96 hasta 100 puntos) | _____ |

ADMINISTRACION DE LA EMPRESA (Hasta 25 puntos ambas monedas)

- | | |
|---------------|--------------|
| a) Buena(0) | <u> X </u> |
| b) Regular(5) | _____ |
| c) Mala(15) | _____ |

Tener en cuenta los siguientes elementos

Calidad de la administración, estabilidad del personal, calidad de los sistemas y procedimientos contables, relaciones con acreedores y clientes, y veracidad y oportunidad de las informaciones

CONDICIONES DE MERCADO (Hasta 13 puntos ambas monedas)

- | | |
|--|--------------|
| a) Aceptación de toda la producción, no dependencia de un solo cliente y Proveedor(0) | <u> X </u> |
| b) Aceptación de toda la producción, dependencia de un solo cliente y proveedor(3) | _____ |
| c) Aceptación parcial de la producción, no dependencia de un solo cliente y proveedor(5) | _____ |
| d) Aceptación parcial de la producción, dependencia de un solo cliente y proveedor(10) | _____ |
| e)No aceptación de la producción (13) | _____ |

SITUACION FINANCIERA DEL ACREDITADO (Hasta 50 puntos MN y 35 en MLC)

- | | |
|--|--------------|
| a) Comportamiento favorable de todas las razones(0) | _____ |
| b) Comportamiento favorable de más del 50% de las razones(20;10) | _____ |
| c) Comportamiento desfavorable de más 50% de las razones(35;20) | <u> X </u> |
| d) Comportamiento desfavorable de todas las razones(50;35) | _____ |

SITUACION DE LAS GARANTIAS (Hasta 10 MN y hasta 25 MLC)

- | | |
|-------------------------|--------------|
| a) Suficientes(0) | <u> X </u> |
| b) Insuficientes (5;13) | _____ |
| c) Obsoletas(10;25) | _____ |

OTROS FACTORES RELEVANTES (hasta 12 ambas monedas)



Anexo No. 13

Razones de Liquidez: Miden la capacidad de la Empresa para afrontar sus obligaciones a corto plazo.

$$\text{Razón Circulante} = \frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo Circulante}}$$

$$\text{Razón Circulante}_{\text{Mayo/07}} = \frac{4357049}{2403310} = 1,81$$

$$\text{Razón Circulante}_{\text{Mayo/08}} = \frac{6199390}{4088065} = 1,52$$

$$\text{Prueba Ácida} = \frac{\text{Activo Circulante} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Circulante}}$$

$$\text{Prueba Ácida}_{\text{Mayo/07}} = \frac{4357049 - 3201948}{2403310} = 0,48$$

$$\text{Prueba Ácida}_{\text{Mayo/08}} = \frac{6199390 - 4565333}{4088065} = 0,40$$

Razones de Actividad: Miden el grado de efectividad con que la Empresa utiliza sus recursos.

$$\text{Rotación del Inventario} = \frac{\text{Costo de Venta}}{\text{Inventario Promedio}}$$

$$\text{Rotación del Inventario}_{\text{Mayo/07}} = \frac{15100626}{3201948} = 4,72$$

$$\text{Rotación del Inventario}_{\text{Mayo/08}} = \frac{15816435}{4565333} = 3,46$$

$$\text{Ciclo del Inventario} = \frac{360 \text{ días}}{\text{Rotación del Inventario}}$$

$$\text{Ciclo del Inventario}_{\text{Mayo/07}} = \frac{360}{4,72} = 76,271 \approx 77$$

$$\text{Ciclo del Inventario}_{\text{Mayo/08}} = \frac{360}{3,46} = 104,046 \approx 104$$



$$\text{Rotación de Cuentas por Cobrar} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Promedio de Cuentas por Cobrar}}$$

$$\text{Rotación de Cuentas por Cobrar}_{\text{Mayo/07}} = \frac{18378718}{9724189} = 1,89$$

$$\text{Rotación de Cuentas por Cobrar}_{\text{Mayo/08}} = \frac{19710103}{25934346} = 0,76$$

$$\text{Ciclo de Cobro} = \frac{360 \text{ días}}{\text{Rotación de Cuentas por Cobrar}}$$

$$\text{Ciclo de Cobro}_{\text{Mayo/07}} = \frac{360}{1,89} = 190,5$$

$$\text{Ciclo de Cobro}_{\text{Mayo/08}} = \frac{360}{0,76} = 473,7$$

$$\text{Rotación de Cuentas por Pagar} = \frac{\text{Compras Netas}}{\text{Promedio de Cuentas por Pagar}}$$

$$\text{Rotación de Cuentas por Pagar}_{\text{Mayo/07}} = \frac{6173191}{995676} = 6,20$$

$$\text{Rotación de Cuentas por Pagar}_{\text{Mayo/08}} = \frac{12394971}{2411473} = 5,14$$

$$\text{Ciclo de Pago} = \frac{360 \text{ días}}{\text{Rotación de Cuentas por Pagar}}$$

$$\text{Ciclo de Pago}_{\text{Mayo/07}} = \frac{360}{6,20} = 58,1$$

$$\text{Ciclo de Pago}_{\text{Mayo/08}} = \frac{360}{5,14} = 70,0$$

$$\text{Rotación del Activo Total} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activos Totales Promedio}}$$

$$\text{Rotación del Activo Total}_{\text{Mayo/07}} = \frac{18378718}{17351388} = 1,059$$



$$\text{Rotación del Activo Total}_{\text{Mayo/08}} = \frac{19710103}{21761030} = 0,905$$

$$\text{Rotación de Activos Circulantes} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activos Circulante Promedio}}$$

$$\text{Rotación de Activos Circulantes}_{\text{Mayo/07}} = \frac{18378718}{4357049} = 4,218$$

$$\text{Rotación de Activos Circulantes}_{\text{Mayo/08}} = \frac{19710103}{6199390} = 3,179$$

$$\text{Rotación de Activos Fijos} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activos Fijos Promedio}}$$

$$\text{Rotación de Activos Fijos}_{\text{Mayo/07}} = \frac{18378718}{762854} = 24,09$$

$$\text{Rotación de Activos Fijos}_{\text{Mayo/08}} = \frac{19710103}{735430} = 26,8$$

Razones de Rentabilidad: Mide la capacidad de la empresa para generar utilidades.

$$\text{Rendimiento sobre Inversión} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activos Totales Promedio}}$$

$$\text{Rendimiento sobre Inversión}_{\text{Mayo/07}} = \frac{3263}{17351388} = 0,000188$$

$$\text{Rendimiento sobre Inversión}_{\text{Mayo/08}} = \frac{121513}{21761030} = 0,00558$$

$$\text{Margen de Utilidad sobre Venta} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}}$$

$$\text{Margen de Utilidad sobre Venta}_{\text{Mayo/07}} = \frac{3263}{18378718} = 0,000178$$

$$\text{Margen de Utilidad sobre Venta}_{\text{Mayo/08}} = \frac{121513}{19710103} = 0,0062$$

$$\text{Índice de Costo de Venta} = \frac{\text{Costo de Venta}}{\text{Ventas Netas}}$$



$$\text{Índice de Costo de Venta}_{\text{Mayo/07}} = \frac{15100626}{18378718} = 0,82$$

$$\text{Índice de Costo de Venta}_{\text{Mayo/08}} = \frac{15816435}{19710103} = 0,802$$

$$\text{Rentabilidad General} = \frac{\text{Gastos Totales}}{\text{Ingresos Totales}}$$

$$\text{Rentabilidad General}_{\text{Mayo/07}} = \frac{17561561}{18378718} = 0,96$$

$$\text{Rentabilidad General}_{\text{Mayo/08}} = \frac{18364803}{18317062} = 1,00$$

Razones de Endeudamiento o Apalancamiento: Determina el grado en el cual la empresa está siendo financiada mediante deudas.

$$\text{Razón de Endeudamiento} = \frac{\text{Deuda Total}}{\text{Activos Totales}}$$

$$\text{Razón de Endeudamiento}_{\text{Mayo/07}} = \frac{15211498}{17351388} = 0,876$$

$$\text{Razón de Endeudamiento}_{\text{Mayo/08}} = \frac{19568195}{21761030} = 0,90$$





Empresas	Cuentas por cobrar en término (P)	Numerador $P \times 0.08 \times \frac{6}{12}$	Porcentaje	Saldo pendiente de cobro (S)	Denominador $S \times 0.05$	ti	ti x12	Cambio en ti si es >12	meses	Interés a cobrar
SIME										
Empresa Comercializadora DIVEP	91,6	3,66	100%->	91,6	4,58	0,80	9,60	9,60	9	3,4
			75%->	68,7	3,44	1,07	12,80	12,00	12	3,4
			50%->	45,8	2,29	1,60	19,20	12,00	12	2,3
			25%->	22,9	1,15	3,20	38,40	12,00	12	1,1
Empresa Mecánica VASIL LEVSKI	1101	44,04	100%->	1101,0	55,05	0,80	9,60	9,60	9	41,3
			75%->	825,8	41,29	1,07	12,80	12,00	12	41,3
			50%->	550,5	27,53	1,60	19,20	12,00	12	27,5
			25%->	275,3	13,76	3,20	38,40	12,00	12	13,8
Empresa Oleohidráulica "José Gregorio Martínez"	1239,7	49,59	100%->	1239,7	61,99	0,80	9,60	9,60	9	46,5
			75%->	929,8	46,49	1,07	12,80	12,00	12	46,5
			50%->	619,9	30,99	1,60	19,20	12,00	12	31,0
			25%->	309,9	15,50	3,20	38,40	12,00	12	15,5
Empresa de Calderas ALASTOR	506,3	20,25	100%->	506,3	25,32	0,80	9,60	9,60	9	19,0
			75%->	379,7	18,99	1,07	12,80	12,00	12	19,0
			50%->	253,2	12,66	1,60	19,20	12,00	12	12,7
			25%->	126,6	6,33	3,20	38,40	12,00	12	6,3
MINBAS										
Empresa Químico Farmacéutica EQUIFA	757,3	30,29	100%->	757,3	37,87	0,80	9,60	9,60	9	28,4
			75%->	568,0	28,40	1,07	12,80	12,00	12	28,4
			50%->	378,7	18,93	1,60	19,20	12,00	12	18,9
			25%->	189,3	9,47	3,20	38,40	12,00	12	9,5
MIP										
Empresa ASTISUR	139,3	5,57	100%->	139,3	6,97	0,80	9,60	9,60	9	5,2
			75%->	104,5	5,22	1,07	12,80	12,00	12	5,2
			50%->	69,7	3,48	1,60	19,20	12,00	12	3,5
			25%->	34,8	1,74	3,20	38,40	12,00	12	1,7
MINCIN										



Empresa de Productos Alimenticios y otros Bienes de Consumo	14806	592,24	100%->	14806,0	740,30	0,80	9,60	9,60	9	555,2
			75%->	11104,5	555,23	1,07	12,80	12,00	12	555,2
			50%->	7403,0	370,15	1,60	19,20	12,00	12	370,2
			25%->	3701,5	185,08	3,20	38,40	12,00	12	185,1
Empresa Comercializadora y de Servicios de Productos Universales	6621,8	264,87	100%->	6621,8	331,09	0,80	9,60	9,60	9	248,3
			75%->	4966,4	248,32	1,07	12,80	12,00	12	248,3
			50%->	3310,9	165,55	1,60	19,20	12,00	12	165,5
			25%->	1655,5	82,77	3,20	38,40	12,00	12	82,8
PODER POPULAR										
EPASE	467,3	18,69	100%->	467,3	23,37	0,80	9,60	9,60	9	17,5
			75%->	350,5	17,52	1,07	12,80	12,00	12	17,5
			50%->	233,7	11,68	1,60	19,20	12,00	12	11,7
			25%->	116,8	5,84	3,20	38,40	12,00	12	5,8
Empresa de Transportes Escolares	126,5	5,06	100%->	126,5	6,33	0,80	9,60	9,60	9	4,7
			75%->	94,9	4,74	1,07	12,80	12,00	12	4,7
			50%->	63,3	3,16	1,60	19,20	12,00	12	3,2
			25%->	31,6	1,58	3,20	38,40	12,00	12	1,6
Empresa de Mantenimiento Vial # 5	452,6	18,10	100%->	452,6	22,63	0,80	9,60	9,60	9	17,0
			75%->	339,5	16,97	1,07	12,80	12,00	12	17,0
			50%->	226,3	11,32	1,60	19,20	12,00	12	11,3
			25%->	113,2	5,66	3,20	38,40	12,00	12	5,7
Empresa de Comercio, Gastronomía y Servicios	142,5	5,70	100%->	142,5	7,13	0,80	9,60	9,60	9	5,3
			75%->	106,9	5,34	1,07	12,80	12,00	12	5,3
			50%->	71,3	3,56	1,60	19,20	12,00	12	3,6
			25%->	35,6	1,78	3,20	38,40	12,00	12	1,8
Empresa Provincial de Mantenimiento y Construcción	1438,5	57,54	100%->	1438,5	71,93	0,80	9,60	9,60	9	53,9
			75%->	1078,9	53,94	1,07	12,80	12,00	12	53,9
			50%->	719,3	35,96	1,60	19,20	12,00	12	36,0
			25%->	359,6	17,98	3,20	38,40	12,00	12	18,0
Empresa Municipal de Gastronomía	285,4	11,42	100%->	285,4	14,27	0,80	9,60	9,60	9	10,7



			75%->	214,1	10,70	1,07	12,80	12,00	12	10,7
			50%->	142,7	7,14	1,60	19,20	12,00	12	7,1
			25%->	71,4	3,57	3,20	38,40	12,00	12	3,6
Empresa de Acueductos y Alcantarillados	630,8	25,23	100%->	630,8	31,54	0,80	9,60	9,60	9	23,7
			75%->	473,1	23,66	1,07	12,80	12,00	12	23,7
			50%->	315,4	15,77	1,60	19,20	12,00	12	15,8
			25%->	157,7	7,89	3,20	38,40	12,00	12	7,9

