

300602

4
rej.



UNIVERSIDAD LA SALLE

**EL FACTORAJE COMO UNA FUENTE DE FINANCIAMIENTO
PARA LAS EMPRESAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS**

T E S I S

Que para obtener el Título de:
LICENCIADO EN ADMINISTRACION

P r e s e n t a

**Veronica Yolanda Centeno Hernández
Mayra Oliva Jaime Moreno**



**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

LA SALLE México, D. F.

1990



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

I N D I C E

INTRODUCCION.....	i
METODOLOGIA DE LA INVESTAGACION	v
CAPITULO I. EMPRESAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS	
1.1 EMPRESAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS	2
1.1.1 IMPORTANCIA ECONOMICA	3
1.1.2 IMPORTANCIA SOCIAL	7
1.1.3 IMPORTANCIA DE SERVICIO	9
1.2 CLASIFICACION DE EMPRESAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS	10
1.2.1 PARAMETROS BANCARIOS	12
1.2.2 DESDE EL PUNTO DE VISTA DE SU ADMINISTRACION	13
1.3 CONTRIBUCION DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA A LA ECONOMIA NACIONAL	14
1.4 TIPOS DE ORGANIZACIONES LEGALES MAS COMUNES EN LAS EMPRESAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS	16
1.5 PROCESO DE GESTACION DE LAS EMPRESAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS	24
CAPITULO II. EL CREDITO	
2.1 GENERALIDADES	30
2.2 CONCEPTO Y DEFINICIONES	32
2.3 CLASIFICACION DEL CREDITO	34
2.3.1 CREDITO PUBLICO	35
2.3.2 CREDITO PRIVADO	35
2.3.3 CREDITO AL CONSUMO	36
2.3.4 CREDITO A LA PRODUCCION	36
2.3.5 CREDITO REAL	37
2.3.6 CREDITO PERSONAL	38
2.3.7 CREDITO SIMPLE O EN CUENTA CORRIENTE	38
2.3.8 CREDITOS A CORTO PLAZO	39
2.3.9 CREDITOS A LARGO PLAZO	42
CAPITULO III. PRINCIPALES FUENTES DE FINANCIAMIENTO	
3.1 PRINCIPALES FONDOS DE FOMENTO ECONOMICO	45
3.1.1 PAI	45
3.1.2 FOMEN	47
3.1.3 FIDEM	49
3.1.4 FONEP	49
3.1.5 FOGAIN	51
3.1.6 INFOTEC	53

3.2	OTRAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO	
3.2.1	MERCADO DE DINERO	55
3.2.2	MERCADO DE CAPITALES O ACCIONARIO	57

CAPITULO IV. FACTORAJE

4.1	DEFINICION	60
4.2	GENERALIDADES	64
4.2.1	ANTECEDENTES EN MEXICO	66
4.3	MODALIDADES DEL FACTORAJE	69
4.3.1	FACTORAJE CON RECURSO	69
4.3.2	FACTORAJE SIN RECURSO	71
4.3.3	FACTORAJE INTERNACIONAL	74
4.3.4	SUBMODALIDADES	82
4.3.4.1	FACTORAJE CON PAGO AL VENCIMIENTO	82
4.3.4.2	FACTORAJE CON PAGO ANTICIPADO	83
4.3.4.3	FACTORAJE DE PROVEEDORES	85
4.3.4.4	FACTORAJE A LA EXPORTACION	87
4.3.4.5	FACTORAJE A LA IMPORTACION	91
4.4	MECANICA DE CONTRATACION	94
4.5	ASPECTOS LEGALES DEL FACTORAJE EN MEXICO	98
4.6	COSTOS DEL FACTORAJE	115
4.7	VENTAJAS DEL FACTORAJE	120
4.7.1	CICLO ECONOMICO TRADICIONAL EN UNA EMPRESA	127
4.7.2	CICLO ECONOMICO CON FACTORAJE	127
4.7.3	BENEFICIOS DEL FACTORAJE	128
4.7.3.1	BENEFICIOS FINANCIEROS	128
4.7.3.2	BENEFICIOS ECONOMICOS	129
4.7.3.3	BENEFICIOS ADMINISTRATIVOS	130
4.7.3.4	BENEFICIOS DEL FACTORAJE A LA EXPORTACION	131
4.7.3.5	BENEFICIOS DEL FACTORAJE A LA IMPORTACION	133
4.8	DESVENTAJAS	134
4.9	CASO PRACTICO	135

RECOMENDACIONES	151
CONCLUSIONES	vii
APENDICES	154
BIBLIOGRAFIA	ix
REFERENCIAS	xi

I N T R O D U C C I O N

El proceso inflacionario que vivimos y la falta de liquidez a la que se enfrentan hoy día la mayoría de las empresas medianas y pequeñas, ha motivado al administrador a buscar nuevas fuentes de financiamiento que ofrezcan alternativas en cuanto a costo y disponibilidad, además de otras estrategias encaminadas a lograr, con dinamismo y con gran visión, una posición preponderante en el mercado en que compete, o bien, mantener la penetración lograda a través de grandes esfuerzos.

Los datos estadísticos recopilados por instituciones oficiales revelan que la industria manufacturera, la pequeña y mediana empresa sólo participan del 15% del financiamiento bancario disponible, no obstante representan el 98% del número total de establecimientos y dan empleo al 80% del personal ocupado.

La mayor parte del crédito disponible (85%) se destina al financiamiento de las operaciones de un grupo muy pequeño de empresas (2%), las cuales dan empleo a sólo el 20% de los trabajadores contratados en la industria.

Lo anterior obedece entre otras causas, al hecho de que las instituciones financieras, no tienen abierta la opción de distribuir con amplitud sus recursos, debido a la falta de mecanismos, instrumentos y legislación adecuada que permita aceptar las garantías susceptibles de ser ofrecidas por la pequeña y mediana empresa.

El desconocimiento de nuevas técnicas o fórmulas financieras es, en muchas ocasiones, la principal razón del fracaso de las pequeñas y medianas empresas. Así mismo, una selección inadecuada para el negocio puede resultar un verdadero obstáculo.

Es, por ello, que el estudio de las diferentes fórmulas financieras adquiere día a día mayor importancia. El empresario no debe conformarse con el conocimiento que tiene de las prácticas bancarias tradicionales sino que, debe estar atento a toda fórmula financiera que surja en el mercado, como lo es el factoraje, que pudiera resultar, en un momento dado, la más adecuada.

Es el factoraje, una opción administrativa y financiera a corto plazo, la más reciente en nuestro país y que por su diseño se constituye en un factor dinámico de grandes posibilidades para la industria y el comercio. Es a través de la operación de factoraje que el empresario logra resolver su problema de liquidez, ya que al entregar (vender) toda o una parte importante de su cartera a la empresa especializada, consigue con ello realizar de inmediato una gran parte de la misma, aumentando sensiblemente su flujo de caja, sin cargar su balance con pasivos adicionales.

El empresario logra convertir en efectivo sus cuentas por cobrar, representadas éstas por facturas, contra-recibos u otros documentos análogos.

El factoraje no viene a suplir otras fuentes de financiamiento, ya que por sus características tan especiales sólo complementa el abanico de alternativas. Con este propósito, las empresas de factoraje ofrecen servicios técnicos altamente especializados, un verdadero sistema integral enfocado a lograr la eficiencia del manejo de las cuentas por cobrar.

En consecuencia se deben tomar consideraciones específicas, como qué recursos se destinarán para financiar al cliente, cuánto se necesitará para financiar su producción, a que compradores se les otorgará crédito y a cuales se les solicitará su pago de contado, cuántos empleados se requerirán para administrar la cobranza, tanto local como foránea; a quien se solicitarán referencias sobre moralidad y puntualidad en el pago de los compradores. Sin duda, éstas son labores que la empresa realiza con mucho cuidado. Y son tareas, tan delicadas que, siempre es bienvenida la colaboración de un experto en el manejo de cuentas por cobrar, no únicamente para contribuir a decidir sobre lo anteriormente planteado, sino para informarse de las tendencias del mercado, es decir, si los plazos de venta en general se están acortando o, por lo contrario, se han extendido, y con ello poder realizar la decisión más acertada.

METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION

Para la realización de este trabajo mantuvimos una serie de entrevistas con pequeños y medianos empresarios, percatándonos de los grandes obstáculos a que se enfrentan para obtener la liquidez necesaria que solvente sus necesidades en el corto plazo, limitándolos enormemente para continuar con su crecimiento.

Por lo que nuestro objetivo es dar a conocer a los empresarios de pequeños y medianos negocios, una opción de financiamiento que les brinde dinero en efectivo para aplicar directamente al capital de trabajo a través de la venta de sus cuentas por cobrar, y con esto también coadyuvar al desarrollo del país abatiendo la inflación.

Al mismo tiempo deseamos aportar el presente Seminario de Investigación a nuestros colegas Lasallistas y a la comunidad Universitaria, que nos ha brindado la oportunidad de llegar hasta esta importante etapa de nuestra vida profesional.

Para documentarnos sobre la investigación a realizar acudimos al FOGAIN, INEGI, las bibliotecas de NAFINSA, UNIVERSIDAD LA SALLE, EL INSTITUTO TECNOLOGICO AUTONOMO DE MEXICO (ITAM), de donde recabamos información sobre la Pequeña y Mediana

empresa acerca de su definición, sus antecedentes, su clasificación, así como los Fondos de Desarrollo Económico y el Crédito en los cuales puede apoyarse; con respecto a la información sobre el Factoraje recibimos apoyo y orientación de Grupo Fin, S.A. DE C.V. y Casa de Bolsa Inverlat, S.A. DE C.V., con lo cual estuvimos en posibilidad de mostrarles a dichos empresarios si es el Factoraje una alternativa viable para la solución de problemas de liquidez que se le presenten a la empresa pequeña y mediana durante su vida productiva, además de los requisitos y beneficios que de él se pueden obtener, así como la elaboración de un caso práctico que les permitiera analizar la forma en que se vería modificada su empresa al ceder las cuentas por cobrar a una empresa de Factoraje.

En base a lo anterior la hipótesis ha comprobar es si "es el Factoraje una alternativa viable para la solución de problemas de liquidez que se le presenten a la empresa pequeña y mediana durante su vida productiva".

1.1 EMPRESAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS

=====

La importancia de la pequeña y mediana industria no sólo puede medirse por el número de establecimientos, sino por el capital invertido que representan; por el valor de su producción; por el valor agregado, por las materias primas que consumen, por la formación de capital fijo; por los empleos que generan, y por la capacidad de compra que dan a la población trabajadora a través de los sueldos y salarios.

Las empresas pequeñas y medianas tienen una gran relevancia dentro de la actividad económica y de la estructura industrial de México, debido a que hoy por hoy, se han constituido en uno de los pilares básicos del desarrollo industrial del país.

En países en proceso de desarrollo como lo es México y en los altamente industrializados, existe una base industrial, cuya integración puede ser deficiente o responder con eficacia a la demanda del mercado interno de cada país, o su correspondiente demanda internacional. Sin embargo, en cualquier actividad industrial existe la pequeña y mediana industria. Es parte de la estructura industrial y en cualquier caso es significativa.

Tiene además una:

- a) Importancia económica
- b) Social y
- c) De Servicio

1.1.1 IMPORTANCIA ECONOMICA

La pequeña y la mediana empresa, al surgir muchos años antes de que naciera el capitalismo industrial, tenía como fuente creadora las necesidades primarias del hombre, como el tallado de la piedra, el trabajo de metales, la manufactura de prendas de vestir y ornamentales, etc. Así se constituyó

no sólo en fuente de abastecimiento de artículos para el consumo, sino al mismo tiempo en la piedra angular que había de propiciar el desarrollo de las fuerzas productivas, y es principalmente la industria de modestos recursos donde se apoya la revolución industrial y con ello la tecnología que hoy fundamentan y desarrollan las grandes empresas.

En México, desde la etapa de la vida independiente, el fenómeno de la industrialización despuntó con industrias como la textil, productos alimenticios, muebles de madera, productos químicos, etc. Antes de 1910, había surgido la Fundidora de Fierro y Acero de Monterrey, la industria del cemento, la industria del jabón y entre otras la artesanía casera, utilitaria y de ornato.

Después de la Revolución Mexicana, al ampliarse el mercado interno, aparecieron más empresas grandes, medianas y pequeñas. Pero lo predominante en esta estructura industrial, que crece y se desarrolla permanentemente, es la pequeña y mediana industria.

"En 1930, según cifras que ha elaborado el Fogain en base a la pequeña y mediana industria del país, por el número de establecimientos, representaba el 12% del total de transformación, en tanto que el 86.4% correspondía a la

micro industria, es decir talleres y artesanías. Para 1950, el mismo sector de la pequeña y mediana industria representaba 25.5% ; la industria menor que pequeña redujo su participación a 71.9% . En 1955, la pequeña y mediana industria significó 45.8% y la artesanía 51.9% . En 1960, la industria pequeña y mediana representó el 56.7% y los talleres artesanales, 42.8% . Para 1965 la misma pequeña y mediana industria, ascendió ligeramente a 41.8% . El censo industrial de 1971 reportó de 118,740 establecimientos de la industria de transformación, de los cuales el 64.64%, eran industrias medianas y pequeñas, el 34.92% talleres y artesanías, y sólo el 0.44% equivalieron a 523 industrias con capital contable mayor de 25 millones de pesos" (1)

Los datos estadísticos recopilados por instituciones oficiales revelan que la industria manufacturera, la pequeña y mediana empresa sólo participan del 15% del financiamiento bancario disponible, no obstante representan el 98% del número total de establecimientos y dan empleo al 80% del personal ocupado.

(1) FOGAIN (NAFINSA), CARACTERISTICAS DE LA INDUSTRIA PEQUEÑA Y MEDIANA, MEXICO, D.F. TOMO I, p. 10

Al observar la evolución histórica de la estructura industrial en México, por tamaños o niveles, podemos concluir lo siguiente:

a) La dinámica de la economía mexicana propicia necesariamente el crecimiento de sus componentes. Es decir, al crecer el producto nacional bruto, crecen los elementos que lo componen, entre ellos el sector industrial.

b) El crecimiento del sector industrial, dentro de la economía, hace que aumente la dimensión de las unidades productivas, por lo que los niveles de industria se trasladan de artesanales o de incipiente industria, a la pequeña industria y, de éstos a los niveles medianos o grandes, o sea, lo que en 1930 era artesanía o muy pequeña industria, dejó de serlo para convertirse en pequeña y mediana industria y, lo que era mediana industria se convirtió en gran empresa.

1.1.2 IMPORTANCIA SOCIAL

La importancia de la pequeña y mediana industria, en cualquier país, no importando su grado de industrialización, no sólo es de carácter económico, sino también de orden social.

La pequeña y mediana industria al incorporar fuerza de trabajo al sector manufacturero, proveniente del agromexicano contribuye, por un lado, a elevar a un rango social a este sector de desocupados a ocupados, debido a la capacidad de compra que les proporciona la industria, a través de sus salarios y por los bienes que adquieran con él. Por otro lado, contribuye a formar y a capacitar la mano de obra que por su estructura educacional, característica de países en proceso de desarrollo, no habría los elementos para su entrenamiento y capacitación.

Asimismo, en un país en proceso de permanente cambio, hacia una estructura industrial más compleja, pero que aún no ha logrado desarrollar la capacidad gerencial, a niveles con que cuentan naciones como los Estados Unidos de América, Inglaterra, Francia, Alemania o Japón, la pequeña y mediana

industria se constituye en la escuela práctica. En ella se gesta la formación gerencial que necesita forzosamente un país para mejorar su estructura administrativa-productiva para una sólida y pujante industria.

Es responsabilidad social de la pequeña y mediana industria reducir sus costos y mejorar su calidad de manera insoslayable, para que contribuyan con efectividad a propiciar y desarrollar el mercado interno. Es decir, en nuestro país existen aún considerables sectores marginados del uso y consumo no sólo de artículos procedentes de la industria del calzado, el vestido, la alimentación y el alojamiento, sino de bienes, intermedios y duraderos.

La pequeña y mediana industria contribuye a elevar el nivel de ingresos de la población.

1.1.3 IMPORTANCIA DE SERVICIO

La empresa es la unidad económica que produce bienes y servicios para un mercado y que es una célula de organización tal que en nuestro tiempo desempeña un papel fundamental en nuestra vida productiva y se convierte en la unidad en la cual podemos encontrar satisfacciones, desarrollo personal y una fuente digna de ingresos que nos permita mantener un nivel de vida.

Esta célula llamada empresa produce los bienes y servicios que la sociedad demanda y necesita para satisfacer sus necesidades; además identifica necesidades no satisfechas y desarrolla los bienes y servicios necesarios para satisfacerlas.

Estas y otras ventajas de orden económico, social y de servicio caracterizan a la pequeña y mediana empresa.

1.2 CLASIFICACION DE EMPRESAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS =====

Hemos destacado el valor económico, social y de servicio del sector intermedio que es la pequeña y mediana industria y la Secretaría de Hacienda y Crédito Público se ha preocupado por apoyar y fomentar a estas empresas estratégicamente importantes pero débiles.

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público se vió en la necesidad de delimitar la estructura industrial por niveles: Industria micro, pequeña y mediana, y gran empresa, en base al capital contable; por ser el principal factor de la estructura de la empresa, es el que más se adapta a las necesidades funcionales de clasificación de la pequeña y mediana empresa.

En diversos países, industrializados o no, también existe esta preocupación por estratificar el sector industrial. A efecto de conocer el tamaño de las empresas; existen en México una serie de parámetros o criterios que analizados tanto individualmente como en conjunto, nos permiten determinar la potencialidad de cierta empresa con relación al resto de las empresas que se encuentran dentro del mismo giro industrial o comercial.

Para ello, se usan algunos parámetros que a saber son:

- 1.- Capital invertido, comparando el capital social declarado contra el capital social aportado.
- 2.- Número total de empleados.
- 3.- Volúmen anual de ventas totales (ventas brutas).
- 4.- Volúmen de producción promedio, es decir, utilización de la capacidad instalada.
- 5.- Rotación promedio de inventarios, dependiendo del giro de la empresa.
- 6.- Porcentaje de participación en el mercado (global y por producto).
- 7.- Niveles de especialización y automatización dentro de las líneas de producción.
- 8.- Tipo de organización legal y estructura administrativa.
- 9.- Grado de integración dentro de la industria tanto vertical como horizontal.
- 10.- Capacidad en la obtención de crédito blandos.
- 11.- Activos circulantes disponibles, contra pasivos a corto plazo, es decir, grado de apalancamiento financiero.
- 12.- Tamaño físico de la empresa, es decir, área o superficie del terreno, así como inversión en activos fijos.

- 13.- Capital neto de trabajo que sirva para el financiamiento de nuevos productos.

Se muestran a continuación algunos de los parámetros que utilizan instituciones financieras para clasificar a las empresas.

1.2.1 PARAMETROS BANCARIOS

BANAMEX Y NAFINSA

TIPO DE EMPRESA	# DE EMPLEADOS	VOLUMEN ANUAL DE VENTAS (MILLONES DE PESOS)
MICRO	HASTA 15	300
PEQUEÑA	DE 16 A 100	301 A 3,400
MEDIANA	DE 101 A 250	3,401 A 6,500
GRANDE	MAS DE 250	6,501 o más

NOTA.-TODAS LAS INSTITUCIONES BANCARIAS UTILIZAN ESTOS MISMOS PARAMETROS PARA LA CLASIFICACION DE EMPRESAS.

Una clasificación importante de considerar además de las anteriormente señaladas, es la siguiente:

TIPO DE EMPRESA	CAPITAL APORTADO (INVERSION EN ACTIVOS)
MICRO	25,000 A 25'000,000
PEQUEÑA	25'000,001 A 100'000,000
MEDIANA	MAS DE 100'000,000

1.2.2 DESDE EL PUNTO DE VISTA DE SU ADMINISTRACION

Las empresas pequeñas dejan que el futuro se presente tal y como venga, ya que consideran que son bastantes los problemas que se tienen para preocuparse hoy en día, la administración es por lo general de una sola persona, como consecuencia de lo anterior, el dueño o administrador, por lo regular se niega a transmitir los secretos de su negocio para no desarrollar posibles amenazas de competencia; es decir, él solo dirige el negocio y toma las decisiones.

Un solo error del propietario o Director General y la empresa seguramente irá al fracaso, administración 100% familiar.

Por otro lado en las empresas grandes se planea, se hacen presupuestos y proyectos a largo plazo; estableciendo las bases para años venideros (la administración es por lo general diversificada) como consecuencia de lo anterior, las grandes empresas desconcentran su administración; tienen programas de capacitación para sus ejecutivos y contratan personal que será entrenado y desarrollado para puestos importantes (con toma de decisiones) los errores de administración causados por una sola persona, por lo general no son de fatales consecuencias.

1.3 **CONTRIBUCION DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA A LA**
=====

ECONOMIA NACIONAL
=====

La importancia que representa la pequeña y mediana empresa dentro de la economía nacional queda de manifiesto en la aportación de este sector al producto interno bruto (PIB).

El PIB es el indicador macroeconómico que representa de forma más real el movimiento de productos y servicios dentro del país, a diferencia del producto nacional neto (PNN) y del producto nacional bruto (PNB), cuyos tratamientos incluyen la entrada de dinero al país y las depreciaciones.

"De acuerdo con las estadísticas de 1983-1986, el PIB total disminuyó 0.5%, en 1984 experimentó un aumento a 1.5%, situación que prevaleció durante 1985 y en 1986 volvió a disminuir, para 1987 el PIB creció 1.6% y para 1988 creció 1.4% " (*).

"Para el año de 1989 el PIB en términos reales creció 2.9% contra la cifra revisada de 1.4% del año anterior". (*)

Ahora bien, si examinamos el PIB por sectores, veremos que la industria manufacturera y el conjunto que forman comercios, restaurantes y hoteles representaron el 47.86% del total del PIB, este porcentaje corresponde a más del 90% a la pequeña y mediana empresa debido a que sólo en la industria manufacturera, este sector representa alrededor del 98% del total de empresas que se dedican a esta actividad. Es decir, que si tomamos en cuenta la proporción de empresas pequeñas y medianas en las diferentes actividades productivas, nos daremos cuenta que este sector aporta aproximadamente un 48% del total del PIB.

(*) DATOS PROPORCIONADOS POR EL BANCO DE MEXICO, INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA GEOGRAFIA E INFORMATICA

Otro aspecto importante lo constituye el hecho de que la pequeña y mediana empresa tiene constituido su capital por un 73% de participación privada y sólo un 22% de participación extranjera, además de un mínimo porcentaje de participación estatal.

1.4 TIPOS DE ORGANIZACIONES LEGALES MAS COMUNES EN LAS
=====
EMPRESAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS
=====

Los tipos de organizaciones legales son:

- 1.- EL PROPIETARIO INDIVIDUAL
- 2.- LA SOCIEDAD PERSONALISTA O EN NOMBRE COLECTIVO
- 3.- LA SOCIEDAD EN COMANDITA SIMPLE
- 4.- LA ASOCIACION ESTATUTARIA DE SOCIEDADES (S. DE R.L.)
- 5.- LA ASOCIACION CIVIL
- 6.- EL TRUST COMERCIAL
- 7.- LA SOCIEDAD ANONIMA

Un empresario no debe pensar en ningún tipo de organización como permanente; ya que ésta deberá irse modificando conforme el negocio va creciendo, ya que al crecer éste, sus operaciones y su situación financiera y fiscal, habrá de cambiar también.

1.- PROPIETARIO INDIVIDUAL

"El individuo que tiene capacidad requerida adquiere la calidad de comerciante cuando hace del comercio su ocupación ordinaria, o bien, la persona física que profesionalmente realiza actos de comercio por cuenta propia y que tiene como fin organizar, explotar, traspasar o liquidar una negociación o empresa de carácter lucrativo" (2).

VENTAJAS:

- 1.- Fácil de organizar y disolver (simplicidad en la organización)
- 2.- Se requiere poco capital
- 3.- Control total por parte del dueño
- 4.- Todas las utilidades pertenecen al dueño
- 5.- Hay ciertos ahorros fiscales y beneficios

DESVENTAJAS:

- 1.- Responsabilidad ilimitada
- 2.- Falta de continuidad al faltar el dueño
- 3.- Restricción en la obtención de capital
- 4.- Restricción en cuanto a tamaño

(2) CODIGO DE COMERCIO Y LEYES COMPLEMENTARIAS. EDITORIAL
PURRUA. MEXICO, D.F. p. 3

2.- SOCIEDAD PERSONALISTA O EN NOMBRE COLECTIVO

"Es aquella que existe bajo una razón social y en la que todos los socios responden de modo subsidiario, ilimitada y solidariamente, de las obligaciones sociales" (3).

VENTAJAS:

- 1.- Fácil de organizar
- 2.- Se requiere poco capital
- 3.- Se puede disponer de mayores recursos
- 4.- Hay una base administrativa más amplia
- 5.- Status legal

DESVENTAJAS:

- 1.- Responsabilidad ilimitada
- 2.- Autoridad dividida
- 3.- Falta de continuidad
- 4.- Restricciones de capital
- 5.- Limitaciones en cuanto al tamaño
- 6.- Los copropietarios pueden aportar: propiedades, dinero, habilidad, trabajo, etc.
- 7.- Se hace un convenio por escrito en donde se asientan los derechos y las obligaciones de cada socio

(3) IBIDEM, p. 180

- 8.- Todos los socios tienen iguales derechos en la administración de la empresa
- 9.- Tanto al morir un socio, como si alguno de los socios quisiera disolver la empresa, en ambos casos la sociedad dejaría automáticamente de existir.

3.- SOCIEDAD EN COMANDITA SIMPLE

"Es la que existe bajo una razón social y se compone de uno o de varios socios comanditados que responden, de manera subsidiaria, ilimitada y solidariamente, de las obligaciones sociales, y de uno o varios comanditarios que únicamente están obligados al pago de sus aportaciones" (4).

La diferencia de ésta con la sociedad en nombre colectivo radica en que aquí la ley permite a las personas que deseen aportar dinero a la sociedad en calidad de socios, puedan limitar su responsabilidad al monto de lo aportado.

(4) IBIDEM, p. 184

4.- LA ASOCIACION ESTATUTARIA DE SOCIEDADES (S. DE R.L.)

"Es la que se constituye entre socios que solamente están obligados al pago de sus aportaciones, sin que las partes sociales puedan estar representadas por títulos negociables, a la orden o al portador, pues sólo serán cedibles en los casos y con los requisitos que se establece en la ley" (5).

Esta difiere de la sociedad en comandita en que todos los miembros tienen una responsabilidad limitada, y los intereses de la empresa son transferibles. A este tipo de organización se le llama "SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA" o S DE RL.

DESVENTAJAS:

- 1.- La ley marca un mínimo de personas para formar la sociedad
- 2.- La ley marca un límite para la duración de la sociedad sin que se fije un método para renovar la vida de la asociación
- 3.- Se tiene el riesgo de caer en una responsabilidad ilimitada, por no cumplir con las disposiciones legales y/o los requisitos que reglamentan su funcionamiento

(5) IBIDEM, p. 185

5.- LA ASOCIACION CIVIL

"La existencia de una finalidad común a todos los que en ellos intervienen es característica de los negocios sociales. Cuando tal finalidad no sea preponderantemente económica, sino artística, cultural, deportiva, religiosa, etc., se esta en presencia de una asociación civil, a condición, además, de que no sea meramente transitoria dicha finalidad. Sin embargo no se excluye la posibilidad de que, de modo accesorio, el fin de la asociación civil tenga un carácter económico, pues en la práctica sería imposible que funcionase una asociación, si al constituirla no se proveyese a la obtención de los recursos económicos necesarios para su sostenimiento" (6)

6.- EL TRUST COMERCIAL

- El Fideicomiso (TRUST) comercial es una organización creada por un testamento o declaración de Fideicomiso en el cual los activos pertenecientes a una empresa son transferidos a una Fiduciaria para que sean administrados en beneficio o provecho de las personas que sean titulares

(6) CODIGO CIVIL, EDITORIAL PURRUA, MEXICO D.F., p. 459

de los certificados. El trust comercial es una Sociedad para fines fiscales y por lo tanto es gravada lo mismo que una Sociedad Anónima

7.- SOCIEDAD ANONIMA

"Es la que existe bajo una denominación y se compone exclusivamente de socios cuya obligación se limita al pago de sus acciones" (7).

- Una Sociedad Anónima es una agrupación de personas que tiene una personalidad jurídica distinta a la de los miembros que la integran (accionistas)

- Los derechos, las obligaciones y demás relaciones legales que surjan de la empresa, se consideran como si la Sociedad fuera una entidad separada y distinta a la de uno de los accionistas

(7) CODIGO DE COMERCIO Y LEYES COMPLEMENTARIAS, EDITORIAL PURRUA, MEXICO D.F., p. 191

- Los accionistas tienen tan solo un interes indirecto sobre los activos de la Sociedad, el cual esta representado por su derecho a participar en los dividendos y en la distribución de los activos de la Sociedad al liquidarse; todo ello en función a la participación en el capital (% de acciones) que cada socio tenga.

VENTAJAS:

- 1.- Responsabilidad limitada
- 2.- Entidad legal independiente (poderes y derechos)
- 3.- La propiedad es transferible
- 4.- Se tiene administración más especializada
- 5.- Duración ilimitada
- 6.- Ciertas ventajas fiscales
- 7.- Se puede tener un gran tamaño
- 8.- Se tienen facilidades para el crecimiento
- 9.- Se tienen facilidades para obtener capital

DESVENTAJAS:

- 1.- Vigilada estrechamente por el gobierno (aspectos legales y fiscales)
- 2.- Se pagan impuestos superiores a las de otras organizaciones (más o menos 50% de las utilidades)
- 3.- Su organización es costosa
- 4.- Tiene algunas restricciones estatutarias
- 5.- Tiene dificultad para obtener crédito.

1.5 PROCESO DE GESTACION DE LAS EMPRESAS PEQUEÑAS Y
===== MEDIANAS =====
=====

Este tipo de empresas, por lo general, presentan un alto grado de correlación y de dependencia con las grandes corporaciones industriales o comerciales, las cuales influyen notablemente en sus procesos de nacimiento, crecimiento, consolidación y muerte de las primeras, ya que existen grandes diferencias tanto de tamaño como de fuerza económica, entre unas y otras.

En países como el nuestro en donde sabemos que existen alrededor de 20,000 empresas registradas como grandes, encontramos que de todas ellas, tan sólo 900 (4.5%) representan más del 75% de la producción total del país en todas las ramas.

En base a lo anterior, se puede concluir que hoy en día la subsistencia de las empresas pequeñas y medianas, es sumamente difícil, principalmente por las siguientes razones:

- 1.- Alto grado de competencia (en ocasiones desleal-antidumping) que ejercen las grandes corporaciones sobre las pequeñas organizaciones

- 2.- Las empresas pequeñas y medianas presentan por sus características, pocas posibilidades para introducir nuevos productos; desarrollar fuertes campañas promocionales y/o publicitarias, reducir sus precios aumentando sus niveles de calidad en forma considerable, etc., lo que las hace vulnerables ante los grandes consorcios industriales

- 3.- Las empresas pequeñas y medianas tienen poca oportunidad de desarrollar nuevas tecnologías que les permitan ser altamente competitivas, teniendo que asimilar y adecuar las tecnologías heredadas de los grandes grupos.

- 4.- La pequeña y mediana empresa está condenada al estancamiento productivo, debido a la falta de crédito, agudas exigencias fiscales, problemas tecnológicos. Por lo que se refiere al crédito los bancos llegan a financiar hasta proyectos de inversionistas extranjeros, y descuidan el desarrollo de pequeñas empresas que carecen de recursos, debido a que con frecuencia la micro, pequeña y mediana empresa no reúnen las condiciones para ser beneficiadas del crédito

institucional, principalmente por carecer de avales y garantías físicas. Esto, combinado con la escasez de crédito, ha propiciado que permanezcan al margen de las instituciones financieras.

- 5.- Excesiva y compleja tramitación y reglamentación para su instalación y operación; de regulaciones afecta, en especial, a la micro, pequeña y mediana empresa, al imponerle costos fijos que, en muchos casos, son incapaces de cubrir. Por lo que se refiere a la tramitación y reglamentación, estudios realizados por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, y la Secretaría de la Contraloría General de la Federación muestran que no existen facilidades para la micro, pequeña y mediana empresa, toda nueva industria tiene que realizar, al igual que cualquier empresa grande, trámites ante doce instancias para constituirse y poder iniciar operaciones.

Sin embargo, y a pesar de los inconvenientes antes citados, las empresas pequeñas y medianas pueden desarrollarse con mucho éxito, siempre y cuando su constitución esté basada en los siguientes principios administrativos que todo buen empresario debería tomar en cuenta al poner en marcha un negocio, por grande o pequeño que éste sea:

a) Deberá estar en un lugar donde también exista una necesidad de determinado grupo de personas o entidades, conociéndose a este grupo homogéneo de probables compradores, como el "mercado potencial"

b) Deberá tratar de satisfacer alguna necesidad o deseo que se encuentre insatisfecho o parcialmente satisfecho, dentro de determinado grupo o sector de la población (mercado potencial)

c) La empresa tiene que adaptarse al medio ambiente y no el medio ambiente a la empresa; éste ha sido uno de los errores más grandes cometidos por la mayoría de los empresarios pequeños y medianos en nuestro país a lo largo de los años, situación que es la principal causante de que en México cada año inicien operaciones más de 475,000 negocios formalmente constituidos, pero que para el final de los primeros 12 meses, casi el total de ellos ya no existan,

trayendo como consecuencia que las probabilidades de éxito para las empresas, más allá del primer año de vida, sean de un alarmante 10%, teniendo que desaparecer el restante 90%, con las inherentes pérdidas y problemas consecuentes.

Asimismo, este tipo de empresas son de gran utilidad para la economía de los países, ya que contribuyen fuertemente a la creación de empleos, a la inversión de recursos, a el incremento del PIB, al mejoramiento del poder adquisitivo y del nivel de vida, etc.

CAPITULO II.- EL CREDITO

2.1 GENERALIDADES =====

La historia de México, como la de todos los países del mundo, aún los industrializados, tienen como punto de partida la empresa de modestos recursos.

Ya desde el siglo pasado, en la República Mexicana sólo contadas empresas eran relativamente grandes y hoy, escasamente, el 2% de la industria de transformación corresponde a las plantas de gran tamaño. El resto son talleres artesanales, unidades muy modestas con visos de ser industrias, y pequeñas y medianas empresas, a las que se conjuga el todavía reciente esfuerzo empresarial con el de la fuerza laboral mexicana incorporada a la industria, que cada vez enriquece sus filas con trabajadores procedentes principalmente del campo mexicano.

Los distintos regímenes del gobierno de México, al reconocer que la pequeña y mediana industria tienen importancia económica, social y de servicio por que es base y punto de partida de la estructura industrial, se han preocupado por establecer a través de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, diversos mecanismos de fomento de este tamaño de industrias.

Con este objeto sean creado diversas medidas de política en materia de crédito, para que éste sea adecuado a las necesidades de las empresas.

El crédito en sus diversas formas, es una de las actividades tradicionales y más antigua de la banca. En un sentido amplio la palabra "crédito" es la de confianza. Comúnmente decimos que un sujeto es materia de crédito cuando se tiene la seguridad de que la persona es digna de confianza, es decir, cuando puede confiarse en que cumplirá con su promesa de reponer el objeto que ha adquirido en préstamo o su equivalente pactado. En el aspecto mercantil el crédito consiste en obtener bienes en especie o dinero en efectivo a cambio de la promesa de responder con determinadas condiciones, con una cantidad adicional por el uso del dinero o los bienes, en una fecha establecida.

La operación de crédito se realiza con dos partes: a) el acreedor que es aquel que entrega el bien a cambio de la promesa de reponer, generalmente documentada en un título de crédito y que por el servicio prestado recibe una compensación, proporcional al monto y al plazo estipulado; b) el deudor que es el que cuenta de inmediato con los bienes o servicios que solicita, y sin el cual no hubiera obtenido el bien equivalente, dinero u objetos para darlos a cambio.

2.2 CONCEPTO Y DEFINICIONES

=====

La palabra crédito, se deriva del latín: "CREDERE" que etimológicamente significa confianza, que, en el lenguaje común también tiene ese sentido.

Jorge Saldaña Alvarez lo define:

"Si el capital ajeno obtenido mediante el crédito se emplea en fines productivos, satisface una de las principales condiciones, ya que su recuperación se apoya principalmente en la confianza de que el acreditado acrecentará sus recursos presentes y futuros y tendrá por lo tanto los medios económicos para reintegrarlo" (8).

William J. Shultz y Hedwig Reinhardt definen el crédito de la siguiente forma:

"El cambio de un valor actual por la promesa de un pago futuro" (9).

(8) SALDAÑA ALVAREZ JORGE, MANUAL DEL FUNCIONARIO BANCARIO, EDITORIAL JORGE SALDAÑA ALVAREZ, MEXICO D.F., p. 18

(9) SHULTZ J. WILLIAM Y REINHARDT HEDWIG, CREDITO Y COBRANZA, EDITORIAL HISPANOAMERICANA, MEXICO D.F., p. 55

Carlos A. Velázquez se refiere al crédito como:

"La entrega de un bien disponible, a cambio de una promesa de restitución bajo ciertas condiciones, las cuales incluyen una cantidad adicional como compensación por la obtención de uso y el riesgo de la operación. La persona que entrega el bien se denomina acreedor o prestamista y la que lo recibe se llama deudor o prestatario" (10).

Nosotros definimos al crédito como:

La operación mediante la cuál se facilitan recursos a una persona que ha mostrado ser capaz de cumplir con sus compromisos.

(10) VELAZQUEZ A. CARLOS, AUTOMATIZACION DEL CREDITO BANCARIO A EMPRESAS, MEXICO, D.F., P. 93

2.3 CLASIFICACION DEL CREDITO

=====

"Cabe señalar que esta clasificación esta tomada del Manual del Funcionario Bancario.

a) De acuerdo al sujeto a quien se otorga, el crédito puede ser público o privado.

b) De acuerdo a la aplicación o uso del crédito éste puede ser para el consumo o la producción.

c) Tomando como base las garantías que cubre su restitución el crédito puede ser con garantía real o puede ser personal.

d) Y por el plazo que se contrata éste puede ser a corto, mediano o largo plazo" (11) .

(11) SALDAÑA ALVAREZ JORGE, op. cit., p. 20

2.3.1 CREDITO PUBLICO

Es aquel que se otorga a los gobiernos a nivel federal, municipal o estatal. Dichos créditos en su mayoría son realizados a través de las emisiones de valores.

Los valores del Estado que mayor aceptación tienen hoy en día pueden ser bonos y certificados de la tesorería. Este tipo de valores son manejados por instituciones del gobierno u otras instituciones auxiliares como pueden ser el Banco de México, algunas instituciones de crédito, Nacional Financiera y la Bolsa de Valores.

2.3.2 CREDITO PRIVADO

Es el que se otorga a los particulares, ya sea que se trate de personas físicas o morales. Este financiamiento va también dirigido a la industria, a la agricultura, ganadería, así como a la distribución (el comercio), siendo su objetivo satisfacer necesidades de efectivo a corto plazo y proporcionar liquidez inmediata para cubrir inversiones o gastos eventuales de carácter circulante. Este tipo de crédito se caracteriza por que es a corto plazo, sin ninguna garantía real o tangible; descansa únicamente en la moralidad mercantil y la capacidad de pago del suscriptor o suscriptores del pagaré mediante el cual se concede.

2.3.1 CREDITO PUBLICO

Es aquel que se otorga a los gobiernos a nivel federal, municipal o estatal. Dichos créditos en su mayoría son realizados a través de las emisiones de valores.

Los valores del Estado que mayor aceptación tienen hoy en día pueden ser: bonos y certificados de la tesorería. Este tipo de valores son manejados por instituciones del gobierno u otras instituciones auxiliares como pueden ser el Banco de México, algunas instituciones de crédito, Nacional Financiera y la Bolsa de Valores.

2.3.2 CREDITO PRIVADO

Es el que se otorga a los particulares, ya sea que se trate de personas físicas o morales. Este financiamiento va también dirigido a la industria, a la agricultura, ganadería, así como a la distribución (el comercio), siendo su objetivo satisfacer necesidades de efectivo a corto plazo y proporcionar liquidez inmediata para cubrir inversiones o gastos eventuales de carácter circulante. Este tipo de crédito se caracteriza por que es a corto plazo, sin ninguna garantía real o tangible; descansa únicamente en la moralidad mercantil y la capacidad de pago del suscriptor o suscriptores del pagaré mediante el cual se concede.

2.3.3 CREDITO AL CONSUMO

Como su nombre lo indica, es una facilidad al consumidor tanto de bienes de consumo típicos (automóviles, aparatos electrónicos, etc.), como bienes de equipo industrial (maquinaria, equipos, herramientas, etc.). Los créditos de consumo financian la adquisición de bienes que satisfacen diversas necesidades. Sin embargo, se ha considerado que este tipo de crédito se dedique a fomentar el comercio que se realiza directamente con el público consumidor.

2.3.4 CREDITO A LA PRODUCCION

Es aquel que es destinado a fomentar el desarrollo de las actividades productivas, tales como: la agrícola, ganadera e industrial. Este financiamiento es a largo plazo, su destino es principalmente para la adquisición de inmuebles necesarios para su operación, o en su caso para reforzar activos circulante, o consolidación de pasivos.

2.3.5 CREDITO REAL

Este tipo de crédito que es el que se documenta en un pagaré, en donde se especifica el valor y la garantía, y busca satisfacer necesidades de liquidez, efectivo además de inversiones eventuales de carácter circulante.

De acuerdo a las localidades o a cada uno de los casos, el importe máximo del crédito puede variar entre un 50% o 100% del valor de la garantía.

Al crédito real tienen algunas divisiones, que a saber son:

- CREDITO CON GARANTIA FIDUCIARIA: Este queda amparado con un contrato de fideicomiso de garantía .

- CREDITO PRENDARIO: Que es un financiamiento que a través de una institución de crédito se facilita una suma determinada de dinero, equivalente a un porcentaje del valor comercial de los bienes que se quedan en garantía.

- CREDITO CON GARANTIA DE UNIDADES INDUSTRIALES: Se realiza a través de una hipoteca sobre los bienes adquiridos.

2.3.6 CREDITO PERSONAL

Es el que se otorga para satisfacer necesidades de efectivo y proporcionar liquidez a personas físicas.

En este tipo de crédito no existe garantía alguna; descansa únicamente en la solvencia de los suscriptores o suscriptor del pagaré.

2.3.7 CREDITO SIMPLE O EN CUENTA CORRIENTE

En este tipo de crédito el acreditante se obliga a contraer por cuenta de éste o a dar una suma de dinero a disposición del acreditado, adquiriendo este último una obligación para que él mismo haga uso del crédito concedido en la forma, en los términos y bajo las condiciones convenidas, quedando obligado el acreditado a restituir al acreditante el importe de las sumas de que disponga y en su caso pagar los intereses estipulados en el contrato.

2.3.8 CREDITOS A CORTO PLAZO

Este tipo de crédito es el que su vencimiento es a un año o menos de un año.

Estos pueden ser:

- a) DESCUENTO DE DOCUMENTOS
- b) CREDITO PRENDARIO
- c) ACEPTACIONES BANCARIAS
- d) CREDITO QUIROGRAFARIO
- e) PAPEL COMERCIAL
- f) CREDITO QUIROGRAFARIO CON GARANTIA COLATERAL
- g) FACTORAJE

DESCUENTO DE DOCUMENTOS

Esta operación la realiza una institución de crédito, en la cual anticipa al tenedor de un título de crédito su importe, descontando determinada cantidad por concepto de interés, que se calcula sobre el valor nominal del documento, por los días que existen entre la fecha en que se está realizando la operación y la fecha de vencimiento del documento. Además de los intereses, se descuenta una pequeña cantidad por concepto de comisión de cobranza.

Este se realiza principalmente con:

- LETRAS DE CAMBIO
- PAGARES

Es característico que se pida:

- Reciprocidad
- Línea de crédito
- Se cobran intereses por adelantado
- Cálculo de intereses (CCP + X PUNTOS)

CREDITO PRENDARIO

Este tipo de préstamos consiste en prestar una determinada cantidad de dinero a una persona, firmando un pagaré y con garantía en valores mobiliarios, mercancías o crédito en libros.

ACEPTACIONES BANCARIAS

La esencia de las aceptaciones, es que son un préstamo hecho por el banco a una empresa (documentado por una letra de cambio, aceptada por el banco). Esta aceptación se comercia o descuenta en el mercado de dinero a través de una o varias Casas de Bolsa.

CREDITO QUIROGRAFARIO

Este tipo de crédito es un préstamo documentado mediante pagarés; se denomina también préstamo en blanco, su característica es que la principal garantía la constituye la solvencia y moralidad del que firma.

PAPEL COMERCIAL

Es una operación a corto plazo entre empresas, las cuales tienen como objeto canalizar excedentes corporativos de efectivo, a otra(s) empresa(s) que los aceptan y por el uso de los cuales, quienes utilizan los excedentes usualmente están dispuestos a pagar una prima sobre la tasa de interés del mercado.

CREDITO QUIROGRAFARIO CON GARANTIA COLATERAL

Este tipo de crédito es similar a los préstamos quirográficos, la variante radica en que se cuenta con una garantía real.

FACTORAJE

"Por ser éste el tema del presente trabajo hablaremos más detalladamente de él en capítulos posteriores" (*).

2.3.9 CREDITOS A LARGO PLAZO

Este tipo de crédito a diferencia del crédito a corto plazo, es en el que su vencimiento es mayor a un año. En este crédito se acostumbra utilizar un programa de pagos.

Los créditos a largo plazo pueden ser:

- a) CREDITO DE HABILITACION O AVIO
- b) CREDITO REFACCIONARIO

CREDITO DE HABILITACION O AVIO

En este tipo de crédito es un préstamo por medio del cual el acreditado se obliga mediante contrato privado ratificado ante notario o bien una escritura pública (cuando exista inmueble) a invertir el importe del crédito en los conceptos pactados, que deberán ser:

(*) VID INFRA, p. 60

- adquisición de materias primas y materiales,
- en el pago de salarios, jornales y gastos directos de explotación indispensables para los fines del negocio.

CREDITO REFACCIONARIO

Este es un préstamo por medio del cual el acreditado se obliga mediante contrato a invertir el importe del crédito en los conceptos pactados. Estos conceptos son:

- adquisición/instalación de maquinaria
- adquisición de bienes muebles e inmuebles
- pago de responsabilidades fiscales (a fecha del contrato) y pago de pasivos provenientes de la actividad productiva. La inversión de estos conceptos no excederá del 50% del crédito.

**CAPITULO III.- PRINCIPALES FUENTES
DE FINANCIAMIENTO**

3.1 PRINCIPALES FONDOS DE FOMENTO ECONOMICO

=====

La política de crédito establecida por las autoridades adquiere formas diferentes; entre otras, cabe destacar la que se refiere a los fondos procedentes de recursos públicos creados por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. La estructura jurídica de estos fondos, es el fideicomiso con la modalidad de que el gobierno federal los entrega para su administración a instituciones nacionales, según el caso.

Señalamos a continuación algunos de los fondos más importantes.

3.1.1 P A I

El gobierno Federal, a través de Nacional Financiera, creó el Programa de Apoyo Integral a la Mediana y Pequeña Empresa (PAI), para fortalecer y promover a ese importante sector productivo.

El objetivo fundamental del PAI es promover en forma integral y selectivamente los instrumentos de fomento establecidos por el Gobierno de la República para propiciar la madurez y desarrollo de la pequeña y mediana industria prioritaria.

Lo anterior, lo realiza a través de:

- Prestar asistencia técnica integral
- Capacitar en gestión empresarial, y extensionismo paralelo
- Promover integralmente los apoyos financieros, técnicos y tecnológicos de fomento a la pequeña y mediana industria
- Efectuar el redescuento de recursos financieros a los fondos de fomento
- Contribuir a la realización de estudios análisis y seguimiento de los apoyos promovidos, a nivel de región, subsector, rama y actividad industrial.

Este Programa promueve, en forma conjunta e integral, los diferentes fondos de fomento que constituyen una respuesta financiera o tecnológica a las necesidades de las pequeñas y medianas industrias, con lo que mejoran sus niveles de productividad.

Desde el punto de vista financiero, el PAI promueve la optimización en la aplicación de los recursos, a través del redescuento selectivo a los fondos de fomento relacionados con la industria pequeña y mediana tomando en consideración el tamaño de su planta industrial, ubicación geográfica y productos que elabora.

El PAI define y propone políticas de promoción y fomento que favorecen la maduración y desarrollo de este tipo de empresas, a la vez que justifica el desempeño de sus tareas en la medida que éstas resulten positivas y evaluables.

3.1.2 F O M I N

El Fondo Nacional de Fomento Industrial (FOMIN), es un Fideicomiso del Gobierno Federal administrado por Nacional Financiera, para apoyar a los empresarios que desean fundar industrias o ampliar las existentes.

Los objetivos del FOMIN son:

- Crear nuevas fuentes de trabajo y/o ampliar las ya existentes
- Impulsar la descentralización industrial y fortalecer el desarrollo regional
- Contribuir al mejoramiento de la balanza de pagos por medio de sustitución de importaciones y el fomento de las exportaciones
- Promover tecnología propia
- Promover una mayor integración de la planta industrial

El FOMIN apoya a las industrias mediante la aportación temporal de capital de riesgo, hasta por un máximo del 49% del capital social incluyendo su participación. Este apoyo es a través de acciones comunes o preferentes.

El FOMIN ha puesto a disposición los crédito subordinados convertibles. Estos se otorgan sin garantía, lo que significa que pueden ser dados a empresas que hayan utilizado toda su capacidad crediticia y que, con el apoyo del Fondo, tengan sólidas perspectivas de progreso.

Se llaman créditos subordinados porque se subordinan a las demás obligaciones de la empresa, con excepción del capital y los préstamos de accionistas. Son créditos convertibles porque, a opción del FOMIN, se pueden transformar en capital de la empresa. Sin embargo, el solicitante tiene la opción de comprar el derecho de conversión mediante el pago de una prima, con lo que este Fideicomiso no se llegaría a asociar con la empresa.

Las aportaciones del FOMIN en las empresas son temporales, ya que cuando éstas normalizan sus funciones, el Fondo pone a la venta sus acciones, dándole prioridad, a los accionistas que solicitaron el apoyo.

3.1.3 F I D E I N

Es el Fideicomiso de Equipamiento Industrial (FIDEIN), constituido en Nacional Financiera, por Acuerdo Presidencial, con el propósito de fomentar la creación de conjuntos, parques y ciudades industriales en las Entidades de la República Mexicana.

Los principales objetivos del FIDEIN son:

- Fomentar la adecuada localización de la industria
- Promover la desconcentración urbano-industrial
- Financiar la urbanización y equipamiento de parques industriales
- Prestar asistencia técnica en materia de creación y desarrollo de parques industriales

3.1.4 F O N E P

El Fondo Nacional de Estudios y Proyectos (FONEP) es un organismo de fomento económico, creado por el Gobierno Federal como un fideicomiso en Nacional Financiera, con el objetivo central de promover la realización de inversiones productivas a través de una adecuada preparación y evaluación de estudios y proyectos de inversión.

Los objetivos de FONEP son los siguientes:

- El financiamiento de estudios y proyectos de alta prioridad tanto en el sector público (y social), como en el privado, que aceleren y mejoren su preparación para cumplir con los programas económico-sociales del país
- La identificación de estudios y proyectos específicos de inversión con el fin de movilizar recursos financieros tanto públicos como privados, y disponer de una cartera de proyectos a nivel de perfil y prefactibilidad que constituirán los estudios de fomento de este Fondo
- El otorgamiento de crédito a personas físicas o morales que actúen en calidad de consultores nacionales, con el fin de fortalecer la prestación de servicios profesionales de consultoría, de manera que se promueva el desarrollo de la tecnología nacional.
- Ofrecer en forma permanente cursos, cursillos y seminarios orientados a capacitar y adiestrar personal técnico, cuyas funciones se relacionen con la formulación, evaluación, instalación y administración de proyectos de inversión.

3.1.5 FOGAIN

Uno de los principales fondos o fideicomisos nacionales de fomento, es el Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Pequeña y Mediana (FOGAIN), que creó el Gobierno Federal en el año de 1953, por conducto de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Es manejado por Nacional Financiera, S.A.

Los objetivos del FOGAIN son los siguientes:

- Atender las necesidades de crédito y de asistencia técnica de los pequeños y medianos empresarios.
- Apoyo financiero y fomento en condiciones preferenciales a la micro, pequeña y mediana empresa, en virtud del importante papel que su actividad representa en la economía nacional.

El FOGAIN puede conceder los siguientes tipos de créditos:

- Habilitación o avío; éstos para cubrir liquidez.
- Refaccionarios; éste para adquirir maquinaria
- Hipotecario Industrial; para instalaciones físicas, tratando de promover los parques industriales.
- Crédito directo; que es un programa a proveedores de empresas paraestatales.

En su existencia el FOGAIN, ha sido adaptado por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público cuantas veces ha sido necesario reestructurarlo en sus condiciones acoplando su política de crédito a la política económica del país y forjando una concepción dinámica de los sujetos de crédito.

En otras palabras, el FOGAIN ha modificado, en diversas ocasiones, el concepto de pequeña y mediana empresa, en razón de que ésta crece y se prolifera con la dinámica de la economía.

"Las tasas de interés que cobra el FOGAIN a los pequeños y medianos empresarios son tasas subsidiadas por el Gobierno Federal como un estímulo a la industrialización. Este fondo concede tasas preferenciales, plazos de amortización medianos y largos, en monto suficiente y en forma oportuna. El FOGAIN podrá atender a las personas físicas o morales y/o sociedades cooperativas que se dediquen a actividades manufactureras y que se encuentren clasificadas como micro, pequeñas y medianas empresas. El criterio que se aplicará para definir el tamaño de las empresas elegibles para recibir apoyo están señalados en los cuadros esquematizados en capítulos anteriores" (*).

(*) VID SUPRA, p. 12

3.1.6 INFOTEC

El Fondo de Información y Documentación para la industria (INFOTEC), fue creado por el Gobierno Federal como fideicomiso en Nacional Financiera, con la finalidad de superar el atraso tecnológico del país.

La labor de INFOTEC se concentra en promover el uso del conocimiento técnico para la producción de bienes y servicios, con el fin de ayudar a la industria a incrementar la creación de un ambiente propicio a la innovación. De este modo se pretende disminuir la dependencia tecnológica nacional, que repercute en importantes salidas de divisas y limita la independencia económica del exterior.

Los objetivos del INFOTEC son:

- Apoyar a la industria en la identificación y definición de problemas técnicos y análisis de oportunidad de negocios
- Estimular acciones que conduzcan a mejoras e innovaciones industriales
- Identificar, seleccionar y disseminar fuentes apropiadas de información tecnológica y económica

- Analizar, evaluar e integrar la información de manera inteligible al usuario
- Procesar información para apoyar la toma de decisiones conducentes a resolver problemas y aprovechar oportunidades de negocios
- Proveer la asistencia técnica necesaria para aplicar la información

- Promover el uso de recursos tecnológicos existentes, tales como laboratorios, consultores, firmas de ingeniería y proveedores de tecnología

- Influir para establecer y mantener un ambiente positivo y favorable a la transferencia de tecnología y a la innovación

3.2 OTRAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO

=====

Las razones que justifican la existencia de otras fuentes de financiamiento, es para permitir que se diversifiquen las distintas unidades económicas, ampliar los instrumentos de inversión, así como adecuar la capitalización de las empresas

Estas fuentes son:

MERCADO DE DINERO

MERCADO DE CAPITALES O ACCIONARIO

3.2.1 MERCADO DE DINERO

Es la actividad crediticia a corto plazo, donde los concurrentes depositan fondos por un periodo dado, en espera de ser realizados y en donde se demandan fondos para el mantenimiento equilibrado de los flujos de recursos. Los medios de pago en este mercado son, en el Sistema Bancario los documentos comerciales a corto plazo como pagarés, préstamos bancarios. En el Mercado de Valores; los certificados de la tesorería, el papel comercial, las aceptaciones bancarias entre otros.

Es el mercado activo para el dinero y sustitutos al dinero en el cual las instituciones financieras y otras descansan para obtener la liquidez necesaria en el curso usual de las operaciones.

Este mercado engloba las operaciones de corto plazo, en el cual intervienen todas las instituciones bancarias del país, sin que esto las limite a participar en el mercado de capitales. Captan sus recursos mediante instrumentos de alto grado de seguridad y liquidez tales como cuentas de ahorros, cuentas de cheque, pagarés, depósitos a plazo o cualquier inversión menor a un año.

Estos recursos se canalizan para satisfacer la demanda de financiamiento a corto plazo, a través de descuento de documentos, créditos, pagarés, etc., que ejercen tanto personas físicas como morales.

Este mercado lo regula directamente el Banco de México, estableciendo tasas máximas de interés tanto pasivas como activas a las instituciones que funcionan en este mercado, de acuerdo al vencimiento y a la canalización que tengan los créditos. En éstos últimos años México ha tenido un desarrollo financiero más sofisticado dentro del mercado de dinero, lo cual ha permitido poner en circulación nuevos instrumentos tales como papel comercial, aceptaciones bancarias y certificados de tesorería por mencionar algunos.

Este mercado cumple dos importantes funciones económicas:

- Con contactar las necesidades de recursos con los sobrantes de estos mismos, mediante instituciones e instrumentos, propiciando con ello el uso más productivo de los saldos de efectivo que tenga la economía.

- Orientar la política monetaria del Banco de México, quien regula el monto de circulante creado por los bancos comerciales mediante el encaje legal.

3.2.2 MERCADO DE CAPITALS O ACCIONARIO

Es el punto de concurrencia de fondos provenientes de las personas, empresas y gobierno con los demandantes de dichos fondos que normalmente lo solicitan para destinarlo a la formación de capital fijo. La característica de este mercado se fundamenta en que la oferta y la demanda de recursos es a mediano y a largo plazo.

La institución básica de éste mercado es la intermediación bursátil, quien conjuntamente con la Bolsa Mexicana de Valores, dan oportunidad a las empresas públicas o privadas

para captar recursos a través de la colocación, vía la emisión de acciones, obligaciones y otros instrumentos bursátiles, o del Gobierno Federal con instrumentos como los petrobonos, bonos de renovación urbana, bonos bancarios de desarrollo entre otros, para ofrecerlos en ambos casos a los accionistas.

Como ya mencionamos son operaciones a plazos mayores a un año, a diferencia del mercado de dinero, como consecuencia de los plazos más amplios, las instituciones ofrecen rendimientos superiores a los que pueden obtener en el mercado de dinero.

CAPITULO IV.- FACTORAJE

4.1 DEFINICION

=====

Etimología: En nuestro idioma encontramos la raíz de FACTORAJE en la palabra latina "FACTOR", que significa "EL QUE HACE" (12). Entre las acepciones que menciona el Diccionario de la Real Academia de la Lengua se dice, FACTOR: "Agente especial encargado de hacer las compras y las ventas."

La palabra FACTORING "es un término anglosajón, que ha sido adoptado en nuestro idioma. Es la palabra inglesa que traducida al español debe asociarse con "FACTOR", o "FACTORAJE", lo cual implica la compra-venta, administración, custodia y cobranza de documentos por cobrar, o como normalmente se conoce "cartera", cuyo único requisito es que esta, sea soportada por contra-recibos, facturas o cualquier otro papel que compruebe y garantice la entrega de mercancía y se pueda ceder a la empresa FACTOR" (*).

(12) PEQUEÑO LAROUSSE ILUSTRADO, EDITORIAL LAROUSSE, MEXICO D.F., p. 55

(*) AMEFAC, SIMPOSIUM "EL FACTORAJE ACTUAL EN MEXICO", MEXICO D.F.

El factoraje es una opción de financiamiento a través de operaciones mercantiles de compra-venta de cuentas por cobrar (descuento de cartera) a cargo de deudores previamente analizados y aceptados, así como el suministro de servicios especializados.

El factoraje como técnica financiera lo definimos como la cesión onerosa de derechos de crédito que hace el cliente (CEDENTE), a la sociedad de Factoraje (CESIONARIA), por el cuál el cedente tiene derecho a recibir un crédito sobre los documentos cedidos en un plazo contractualmente determinado y que sea menor o igual al vencimiento natural de las cuentas, más un costo y comisión sobre el crédito otorgado que previamente fueron estipulados, asumiendo o no la empresa de Factoraje el riesgo del no pago.

La empresa de Factoraje, el factor, es un comerciante especializado, un experto en asuntos de crédito mercantiles, los cuales posteriormente se convierten en cuentas por cobrar. Es un profesionista que como tal suministra servicios de diversa índole y asume responsabilidades.

Nos referimos a servicios especializados por que el factoraje realiza:

- Investigaciones á compradores
- Guarda y custodia
- Tramitación previa al cobro
- Gestión de cobranza
- Protesto de documentos (en su caso)
- Registro contable de las cuentas por cobrar
- Pago de las cuentas por cobrar, aunque resulten incobrables, (sólo en el factoraje sin recurso)
- Información oportuna y ágil de las gestiones realizadas.

La función del factor es ofrecer esos servicios englobados en uno solo: la operación de factoraje, a través, como ya señalamos, de la compra de las cuentas por cobrar.

El pago de esa mercancía, las cuentas por cobrar, es hecho por el factor por anticipado a su cliente, con lo que la empresa usuaria de estos servicios obtiene una efectiva liquidez, lo que le permite reiniciar su ciclo financiero, (de mayor importancia en épocas de inflación acelerada), el factor obtiene una utilidad resultante entre el precio de compra y el monto o importe del cobro de los créditos (cuentas por cobrar).

Es por ello que el factor se convierte en un especialista en asuntos de crédito, su obligación y principal valor de subsistencia como entidad es conocer el mercado comercial de diversos bienes o servicios.

Especialista en los diversos ramos de la actividad económica seleccionan y diversifican el riesgo que para el factor represente la mercancía que adquiere.

Este conocimiento es trasladado a la empresa usuaria del factoraje y de esta forma se convierte en su consejero en materia de crédito: le señala los riesgos, fija límites de venta, etcétera, de una manera altamente profesional, ya que de ello depende la salud del factor y de su cliente.

Las empresas encuentran en los factores a un profesional presto a elaborar un traje a la medida de sus requerimientos, ya que cabe recordar que mientras existan de por medio una cuenta por cobrar se podrá hacer factoraje.

Consideramos importante dar a conocer un directorio de algunas de las empresas que se dedican a prestar este tipo de servicios (apéndice 1)

4.2 GENERALIDADES

=====

Es muy difícil estimar cuando y donde nacen las operaciones de compra de cartera, pero según William Hilliez se inicia en la cultura neobabilónica de los caldeos con la aparición de un comisionista que mediante una comisión garantizaba a su comitente el pago de los créditos otorgados por éste, sin embargo, otros autores estiman que fué probablemente 600 años antes de Cristo en Babilonia. En Roma 240 años antes de Cristo, se hacía un tipo operación parecido al factoraje tal como se conoce en la actualidad.

En el siglo XVII, los industriales ingleses, en su mayoría del ramo textil, hacían esfuerzos considerables para ampliar su mercado fuera de los límites de la isla. A los emigrantes de las colonias (pilgrims) se les conocía también como factores (factor del latín haces; facere, el que hace), esto es como hacedores. Entre los comerciantes el término se aplicaba igualmente al apoderado con mandato más o menos extenso para traficar en nombre y por cuenta del poderante.

Sin lugar a dudas el registro histórico más acucioso del factoraje hace referencia a Inglaterra y a su colonia en el Nuevo Continente. En América los factores se encargaban de

distribuir mercaderías y cobrarlas. Más adelante, la colonia se había convertido en tan buen negocio que el factor enviaba por adelantado ciertas cantidades de dinero al país de origen para que éste mantuviera operando sus plantas y siguiera enviando mercancía. En esa época, se comienza a definir la función del factor como aquella que se encarga de financiar a las empresas por medio de la venta a sus carteras.

Dos siglos después, los servicios generados por los factores se habían hecho útiles. Muchas otras ramas de actividades ingresaban al sistema, dando nacimiento a las grandes empresas de factoraje en los Estados Unidos.

Para 1905, se realiza la primera operación de factoraje con recursos en Chicago Illinois, USA. El factoraje deja atrás las labores de comercialización y empieza a especializarse en servicios financieros.

Entre 1931 y 1933 se marca el despegue de las empresas de factoraje en los Estados Unidos, debido principalmente a la crisis monetaria y bancaria de aquel país. El servicio de financiamiento al capital de trabajo en las empresas mediante la venta de sus carteras, tiene un vertiginoso crecimiento y una masiva utilización en casi todas las ramas económicas.

En esa misma época, la banca norteamericana prueba las potencialidades de ese mismo instrumento, obteniendo buenos resultados.

Fué para finales de los 50's que las empresas norteamericanas incursionan en el mercado europeo, el que en la actualidad se puede definir como más próspero y moderno del mundo, después de los Estados Unidos.

4.2.1 ANTECEDENTES EN MEXICO

El factoraje en México es realmente nuevo. Además de las compras en el mercado de la Merced y en el centro de la capital, que queremos imaginar que siempre han existido y que seguirán existiendo, no tenemos datos de otras operaciones. A principios de los 60's, se fundaron simultáneamente dos empresas que se dedicarían al factoraje con recursos:

- Walter E. Heller de México, S.A. En la que participaron el grupo de don Carlos Trouyet y Walter E. Heller Overseas Corp. de Chicago (división de la empresa de factoraje más grande del mundo, Walter E. Heller International, Corp.)

- Corporación Interamericana, S.A. En la que participaron el grupo de Interamericana (Luis Echeverría Capo, Financiera Colón, Jack Fleshman y, posteriormente Burton Grossman, Joaquín Cassasus y otros), además del Chase Manhattan (20%), que al poco tiempo vendió su participación al Well Fargo Bank.

Después de algún tiempo, en 1975, Heller de México cierra sus puertas por la muerte del Sr. Trouyet y se asocian Walter E. Heller Overseas con el grupo Interamericana para formar Factoring Interamericana, S.A.; que posteriormente pasó a formar parte del Grupo Serfín constituyéndose como Factoring Serfín, S.A., siendo esta pionera del Factoraje en México.

Hasta 1980 sólo existían 2 ó 3 empresas de factoraje en el país, pero a partir de 1986 ha existido un gran interés en este tipo de servicio financiero, promovido fundamentalmente por la creciente necesidad de capital de trabajo de las empresas industriales y comerciales que son afectadas por la inflación, así como por el surgimiento de nuevas variaciones de este sistema de financiamiento y es por esto que empezó a desarrollarse hasta contar en la actualidad con más de 40 empresas dedicadas a promover el factoraje con un éxito sin precedentes.

Ante esta situación varias de las empresas más importantes del mercado se empezaron a reunir con el objeto de conocerse y hacer los primeros intentos de comprender la magnitud, la forma de operación y las necesidades del mercado.

En junio de 1988, nace la Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje (AMEFAC) con el fin de promover y ayudar a sus integrantes a estudiar el mercado que la cobija.

Para pertenecer a ella, se deben cumplir con los requisitos estipulados en el reglamento interior de la Asociación y obtener la aceptación de ingreso que emite la comisión especial tras estudiar el entorno y quehacer del solicitante, lo cual incluye socios, actividad, cifras, procedencia y eficiencia administrativa, entre otros aspectos.

La Asociación tiene la facultad de declinar solicitudes, de supervisar a cualquier miembro que no se apegue a la política y eficiencia que se exige.

4.3 MODALIDADES DEL FACTORAJE

=====

El factoraje tiene distintas modalidades para llevarse a cabo, de acuerdo a las necesidades de la empresa que esta solicitando estos servicios. Esta operación mercantil se venía realizando en México de diversas formas hasta antes del 3 de Enero de 1990 que se publicó en el diario oficial la regulación de este tipo de empresas y de sus actividades; sin embargo, queremos resumir las modalidades que esencialmente se venían aplicando en México y que se aplican en otros países que cuentan con empresas dedicadas al factoraje:

4.3.1 FACTORAJE CON RECURSO

El factoraje con recurso es la compra de la cartera que efectúa una entidad de FACTORAJE conservando el recurso o derecho de acudir a la empresa cedente ante una eventual falta de pago por una parte de los compradores de ésta.

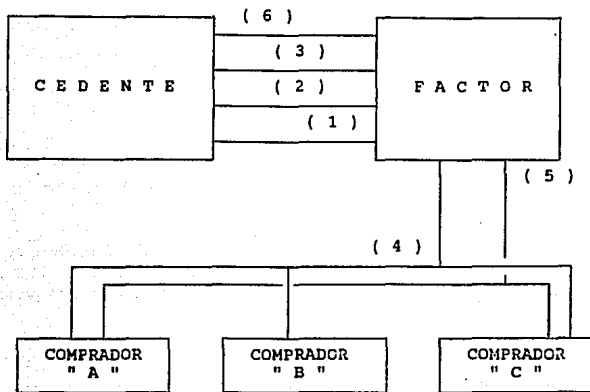
Es por medio de esta operación que el factor adquiere de empresas pequeñas y medianas, comerciales o industriales, las cuentas por cobrar que generan en el transcurso de sus actividades.

El factor se obliga a efectuar anticipos a cuenta del pago, mismo que completa en la fecha en que las cuentas por cobrar son liquidadas por los deudores.

Al efectuar los anticipos, el factor fija el precio de compra de las cuentas y documentos por cobrar y recibe un honorario por servicios, pero en ningún caso asume el riesgo de insolvencia de los créditos adquiridos.

Mostramos un diagrama de ésta modalidad: (cuadro 1)

- 1) Solicitud de Servicios Financieros e información del Cedente
- 2) Apertura de línea, firma de Convenio marco y Pagaré de garantía
- 3) El Cedente entrega documentos y la Factor paga anticipo, el cual no excederá del porcentaje pactado
- 4) La Factor notifica a los compradores de la cesión, ya sea vía propia o vía corredor
- 5) La Factor cobra al comprador y entrega los comprobantes de los créditos
- 6) La Factor entrega reembolso a la Cedente



(cuadro 1)

4.3.2 FACTORAJE SIN RECURSO

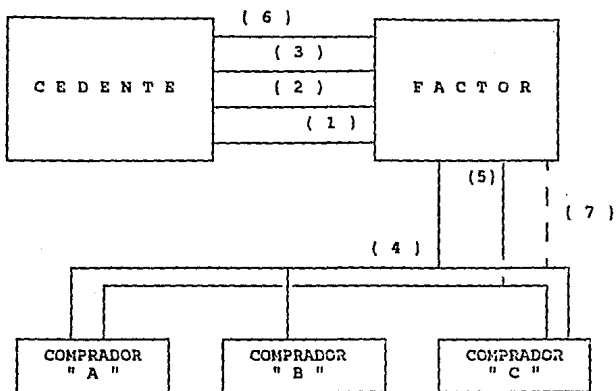
Es la compra "en firme" de la cartera en donde la empresa Factor absorbe el riesgo de pagos extemporáneos o en el peor de los casos, faltas de pago.

La modalidad del factoraje sin recurso estriba esencialmente en que el factor asume el riesgo de insolvencia de las cuentas por cobrar adquiridas.

El plazo de pago y el plazo en que se asume el riesgo depende del tipo o submodalidad del factoraje que se contrate, los cuales señalamos más adelante.

Mostramos el diagrama de ésta modalidad del factoraje:
(cuadro 2).

- 1) Solicitud de Servicios Financieros e información del Cedente
- 2) Apertura de línea, firma de Convenio marco
- 3) El Cedente entrega documentos y la Factor paga anticipo del 100% sobre los créditos
- 4) La Factor notifica a los compradores de la cesión, ya sea vía propia o vía corredor
- 5) La Factor cobra al comprador y entrega los comprobantes de los créditos
- 6) La Factor cobra descuentos y devoluciones sobre el reembolso de la Cedente (el riesgo mercantil no se cubre)
- 7) En el evento de que el comprador quebrase, la Factor asume la responsabilidad total (si cubre el riesgo comercial)



{ cuadro 2 }

"Para éstas modalidades de factoraje existen subdivisiones, dependiendo de las necesidades de la empresa y del giro de la misma; por lo que consideramos importante dar a conocer algunas de estas subdivisiones que nosotras llamamos submodalidades, y se mencionan más adelante" (*).

(*) VID INFRA, p. 82

4.3.3 FACTORAJE INTERNACIONAL

La actual tendencia mundial hacia una apertura económica y una liberalización de mercados, es un claro signo de las oportunidades que se les presentan a las empresas mexicanas de aumentar sus ventas al extranjero.

México registra cambios significativos en su estructura económica, que han derivado en la reorientación de su modelo económico hacia el exterior, en donde la actividad del comercio internacional desempeña un papel medular. El comercio exterior es la base para internacionalizar la economía de México, necesaria para modernizar la planta productiva; a manera que sea más eficiente y competitiva para cumplir con sus obligaciones financieras en el exterior.

Los riesgos que asumen las empresas al vender a clientes en el extranjero son mayores debido a que es más difícil evaluar la solvencia de un cliente con información que debe ser interpretada en el contexto fiscal y mercantil de cada país. De la misma manera, el análisis de los estados financieros del cliente se complica debido a que las prácticas contables varían de país a país. También las condiciones de crédito

tienden a ser mayores por el tiempo que se tarda en llegar la mercancía al país de destino. Así mismo, las empresas mexicanas importadoras deben buscar los esquemas necesarios para cubrir estos mismos riesgos a sus proveedores.

El Factoraje Internacional nace, precisamente, por la necesidad que las empresas exportadoras tienen de contratar un agente que se responsabilice de la solvencia de importadores en el extranjero, y que se encargue de administrar la cobranza, otorgando protección contra malos créditos; permitiéndole al exportador vender a crédito en el extranjero con la seguridad total de hacer efectiva la cobranza.

El desarrollo del factoraje como herramienta comercial floreció bajo el estímulo del comercio internacional, particularmente entre Gran Bretaña y Estados Unidos. Los beneficios del factoraje aumentaron más que proporcionalmente por la distancia entre el mercado del vendedor y su cliente, la expansión geográfica de ese mercado, los diferentes métodos de comercio e idiomas utilizados en los centros de comercio, y sobre todo cuando el exportador vende a clientes en el extranjero, deseando cobrar conforme a sus propias prácticas comerciales. Es por ésto que el factoraje a menudo constituye una alternativa viable para inversiones

iniciales en oficinas en el extranjero, con costo administrativo continuo para el exportador que desea vender al extranjero sobre la base de términos de crédito abierto, permitiendo que la mercancía se embarque al cliente y se cubra el importe de la misma después del periodo normal de crédito en el país de importación, conforme a las prácticas locales de pago. La alternativa, que puede ser restrictiva, permitiendo la penetración de mercado, consiste en operar mediante crédito documentario dentro del sistema bancario, donde el importador firma por documentos de título, aceptando letra de cambio o pagando inmediatamente para obtener tales documentos. Aún más restrictiva puede ser la obligación impuesta al importador para abrir cartas de crédito a favor del exportador para permitir que ocurra los embarques. El eximir cartas de crédito o letras de cambio mediante el proceso de factoraje liberaliza el patrón comercial de importación-exportación para beneficio de ambas partes.

El Factoraje Internacional es un instrumento que ha mostrado en alto crecimiento de operaciones a nivel mundial porque, además de facilitar las transacciones y eliminar riesgos en negocios internacionales, resuelve otros problemas de tipo financiero como puede ser la falta de liquidez.

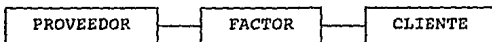
Las empresas de factoraje extienden facilidades a los negocios internacionales por medio de un paquete que consiste en:

- Investigación a clientes
- Cobertura de Crédito
- Manejo de cobranza
- Financiamiento

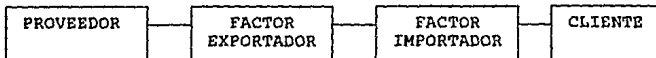
La forma más común de ofrecer estos servicios a través de una empresa de Factoraje, es subcontratando algunos elementos de este servicio con un Factor del país importador.

Esto es, un arreglo recíproco en el que también se actúa en favor de los negocios de comercio exterior que ingresan a nuestro país.

Por lo anterior, la relación:



Es reemplazada por:



Los elementos que el factor exportador subcontrata con el factor importador son los siguientes:

- El riesgo de crédito del cliente en el país del factor importador y la obligación de pagar las facturas autorizadas después de un cierto plazo a partir del vencimiento del término estipulado. Este plazo variará entre 90 y 150 días dependiendo de las condiciones del país importador.
- El cobro de las facturas a los clientes
- La transferencia de fondos al factor exportador en la moneda de la factura.

Los factores que operan estos negocios sobre las bases de relaciones recíprocas, deben pertenecer a una cadena o grupo, que pueden ser de varios tipos:

1.- Empresa de Factoraje Internacional Con subsidiarias en otros países. La cadena más importante a nivel mundial de factoraje internacional es el Internacional Factors Group, apoyados por las empresas más importantes los países que la integran, siendo estos:

- Noruega, Japón, Suiza, Irlanda, Malasia, Alemania, Estados Unidos, Finlandia, España, Bélgica, Singapur, Austria, Portugal, Australia, Moroco, Hungría, Italia, Korea, Hong Kong, Inglaterra, Francia, Suecia, Dinamarca, Sudafrica, México.

2.- Red de Sucursales. Donde existe una compañía operativa central que tiene sucursales en más de un país.

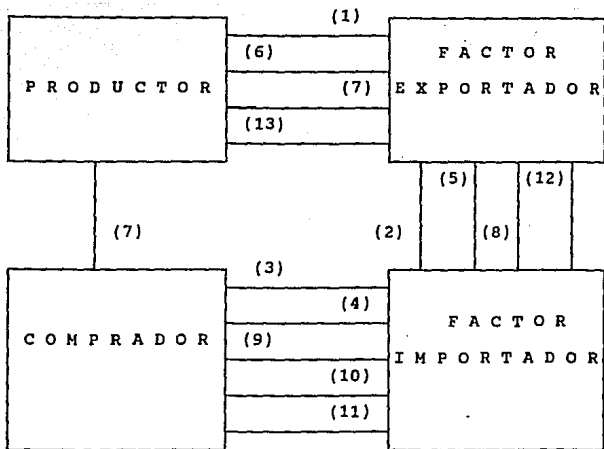
3.- Independiente y Exclusiva Consiste en una agrupación de empresas independientes con una relación significativa entre sus miembros, administrada por una oficina central y sujeta a una reglamentación interna. Solamente admite a un miembro por país.

4.- Independiente Tiene las mismas características que la anterior pero no es exclusiva.

El método mediante el cuál el factoraje de exportación transfiere sus obligaciones a su cliente dependerá de sus relaciones con el factoraje de importación. Como vimos, las oficinas de factoraje podrán tener enlaces comunes de equidad y procedimientos internacionales, o incluso alguna relación tipo filial-subsidiaria. De modo alterno, pueden pertenecer a alguna cadena formal de factoraje, aceptando determinadas reglas para las transacciones comerciales entre sus oficinas o pueden establecer alguna relación adecuada para llevar a cabo transacciones específicas.

Es importante por lo anteriormente señalado mostrar un diagrama de este tipo de factoraje: (cuadro 3)

- 1) Solicitud de Líneas y listado de compradores (nombre, monto, plazo, cantidad, domicilio enlace, moneda y puerto)
- 2) Una vez autorizado el Cedente, se solicita autorización de los compradores
- 3) Se investigan a los compradores
- 4) Se obtiene DRAFT
- 5) Análisis y autorización a compradores
- 6) Vo. Bo. de la operación
- 7) Embarque y cesión de documentos (facturas, nota de embarque)
- 8) Envío de documentos al país de origen
- 9) Notificación al comprador
- 10) Respuesta de recepción a entera satisfacción
- 11) Factor cobra al comprador
- 12) Paga al Factor Exportador
- 13) Pago de principal y comisión al Factor Importador



(cuadro 3)

"En este tipo de Factoraje también existen submodalidades que consideramos importante dar a conocer más adelante" (*).

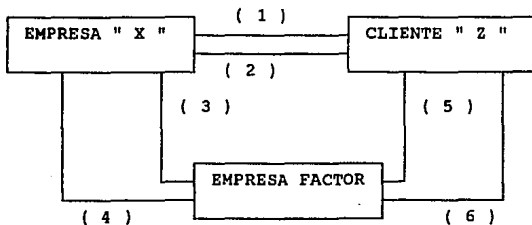
(*) VID INFRA, p. 87

4.3.4 SUBMODALIDADES:
=====

4.3.4.1 FACTORAJE CON PAGO AL VENCIMIENTO

En esta operación el factor hace el pago de la cuenta por cobrar a un plazo previamente acordado, generalmente el mismo que conjuntamente asignaron el factor y el cliente usuario del factoraje al deudor (comprador). Es decir que el pago se efectúa independientemente si se hace o no el cobro de la cuenta por cobrar.

El DIAGRAMA DE OPERACION de este tipo de factoraje es como sigue:



(cuadro 4)

- 1) La empresa " X " vende su producto o servicio a su cliente " Z ".
- 2) El cliente " Z " a cambio del producto o servicio, suscribe un documento (letra de cambio, pagaré o contrarecibo) en favor de la empresa " X ".
- 3) La empresa " X " cede sus documentos a la empresa FACTOR
- 4) La empresa FACTOR le entregará los recursos, siendo estos por el 100% del monto total de los documentos y nunca mayores del monto de la Línea de Crédito autorizada a la empresa " X " y esta última deberá entregar :

- Los documentos originales
- Contrato de Cesión de Derechos

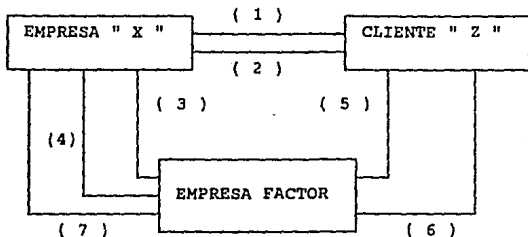
- 5) La empresa FACTOR al vencimiento de los documentos se presenta a cobrarlos con el cliente " Z ".
- 6) El cliente " Z " paga el 100% de los documentos a la empresa FACTOR.

4.3.4.2 FACTORAJE CON PAGO ANTICIPADO

Esta modalidad implica para el factor la obligación de anticipar una parte del pago y liquidar la diferencia en la fecha de vencimiento de la cuenta por cobrar.

Sin embargo, en esta modalidad el factor inicia la operación como si se tratase de factoraje con recurso y a paso y medida que va conociendo al deudor de la cuenta va asumiendo el riesgo de impagado.

El DIAGRAMA DE OPERACION de éste tipo de factoraje es como sigue:



(cuadro 5)

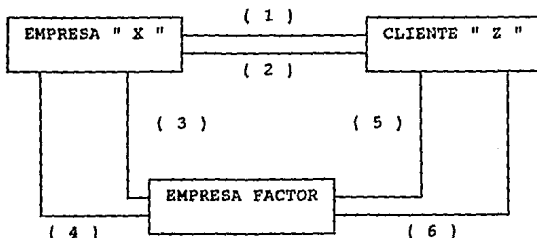
- 1) La empresa " X " vende su producto o servicio a su cliente " Z ".
- 2) El cliente " Z " a cambio del producto o servicio, suscribe un documento (letra de cambio, pagaré o contrarecibo) en favor de la empresa " X ".
- 3) La empresa " X " cede sus documentos a la empresa FACTOR
- 4) La empresa FACTOR le entregará los recursos, siendo este por el porcentaje acordado como anticipo del monto total de los documentos y nunca mayores del monto de la Línea de Crédito autorizada a la empresa " X " y esta última deberá entregar :
 - Los documentos originales
 - Contrato de Cesión de Derechos
- 5) La empresa FACTOR al vencimiento de los documentos se presenta a cobrarlos con el cliente " Z ".
- 6) El cliente " Z " paga el 100% de los documentos a la empresa FACTOR.

- 7) La empresa FACTOR entrega a la empresa " X " los recursos faltantes una vez descontado el porcentaje del anticipo.

4.3.4.3 FACTORAJE DE PROVEEDORES

Por último, en el Factoraje existe otra submodalidad que se ha dado en llamar factoraje de proveedores, y que consiste en adquirir de los proveedores de grandes cadenas comerciales, principalmente, los títulos de crédito que emiten éstas. Los adquiere el factor sin recurso y paga anticipadamente el importe total de los documentos menos un diferencial por la compra.

El DIAGRAMA DE OPERACION de esta modalidad del factoraje es como sigue:



(cuadro 6)

- 1) La empresa " X " vende su producto o servicio a su cliente " Z ".
- 2) El cliente " Z " a cambio del producto o servicio, suscribe un documento (letra de cambio, pagaré o contrarecibo) en favor de la empresa " X ".
- 3) La empresa " X " cede sus documentos a la empresa FACTOR
- 4) La empresa FACTOR le entregará los recursos, siendo estos por el 100% del documento menos el descuento respectivo y nunca mayores del monto de la Línea de Crédito autorizada a la empresa " X " y esta última deberá entregar :
 - Los documentos originales
 - Contrato de Cesión de Derechos
- 5) La empresa FACTOR al vencimiento de los documentos se presenta a cobrarlos con el cliente " Z ".
- 6) El cliente " Z " paga el 100% de los documentos a la empresa FACTOR.

Las fórmulas anteriores implican para el factor un conocimiento amplio de los deudores de las cuentas por cobrar y del riesgo que cada una de ellas implica; no obstante, el factor declina el pago a su cliente cuando el deudor se rehúsa a pagar por causas imputables al cliente, es decir, cuando la mercancía entregada carezca de la calidad pactada, existan atrasos en la entrega de mercancía, la cantidad o los modelos sean diferentes a los contratados, etcétera.

Asimismo, es práctica de los factores en México notificar al deudor (comprador) que las cuentas por cobrar a su cargo deberán ser pagadas al factor, en virtud de ser éste el legítimo propietario de las mismas.

4.3.4.4 FACTORAJE A LA EXPORTACION

La función de los factores en las ventas al exterior sigue los mismos principios de operaciones del país; no obstante, la realización concreta de esas operaciones revela un aparente mayor grado de complejidad.

El factor exportador definirá las labores detalladas de comprobación de crédito, registro de ventas y cobranzas, bajo algún tipo de compensación convenida con el factor de importación, posiblemente cediendo el pago de cesión o cobranza. A menos de que se realice la operación sobre alguna base adecuada, los factores de importación y exportación trabajarán bajo el marco de formas y procedimientos establecidos para amparar decisiones adoptadas por el factor de importación, transmisión de documentos oficiales y reporte de informes de cobranzas.

En general, al factor de exportación se le dejará mantener un control global de la cuenta del cliente de exportación, permitiendo al cliente tener relaciones directas con el factor de exportación, sin dejar de obtener el beneficio resultante de la contabilidad, cobranza y comprobación de crédito, realizadas por especialistas en procedimientos comerciales en el país de importación.

Esta modalidad se ha ido desarrollando por los factores en México, a paso y medida que los exportadores mexicanos han incrementado su presencia en los mercados internacionales.

En el factoraje a ventas en México sólo intervienen tres personajes:

El factor, el cliente usuario del factoraje y el deudor, también llamado comprador, que es el origen de la cuenta por cobrar. En el factoraje a la exportación aparece un cuarto elemento, el factoraje importador.

La operación, lejos de ser compleja, de acuerdo con los procedimientos usuales de operaciones financieras a la exportación, se realiza de una manera sencilla: El factor en México solicita de su cliente una lista de sus compradores extranjeros, el monto de los créditos y condiciones de pago. Con esos elementos el factor en México, aún antes de la firma de los contratos respectivos, consulta la relación con el

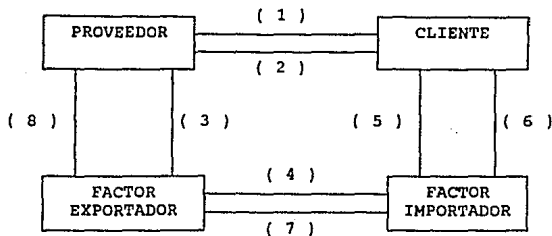
factor importador, asociado en esas operaciones con el factor mexicano.

Una vez resuelta la consulta por el factor importador, se fijan las condiciones del contrato en función de la seriedad del comprador importador, con lo que el exportador mexicano tiene una ventaja adicional al tener un conocimiento más preciso de su cliente.

Los pedidos en firme deberán ser sometidos al factor en México, quien los envía al factor importador, una vez aprobados informa al exportador, quien dará cuenta a sus clientes del acuerdo e informará de su obligación de pago al factor importador.

El factor en México se obliga con el factor importador al envío de toda la documentación necesaria para el cobro de las mercancías, mientras el factor importador se obliga con el factor en México al pago de los créditos al recibir dicha documentación.

El DIAGRAMA DE OPERACION de esta modalidad de factoraje es como sigue:



(cuadro 7)

- 1) El proveedor vende su producto o servicio a su cliente.
- 2) El cliente a cambio del producto o servicio, suscribe un documento (factura o contrarecibo) en favor del proveedor.
- 3) El proveedor cede sus documentos a la empresa FACTOR, debiendo entregar:
 - Los documentos originales
 - Contrato de Cesión de Derechos
- 4) La empresa FACTOR le entregará los documentos al Factor Importador.
- 5) El FACTOR Importador al vencimiento de los documentos se presenta a cobrarlos con el cliente.
- 6) El cliente paga los documentos al FACTOR Importador.
- 7) El FACTOR Importador transfiere los fondos al FACTOR Exportador.
- 8) El FACTOR Exportador entregará los fondos al Proveedor.

4.3.4.5 FACTORAJE A LA IMPORTACION

La relación entre el factor de importación y el cliente se establece mediante contrato; el cliente endosa la factura de venta a favor del factor, indicando en la documentación que el pago deberá cubrirse directamente al factor de importación. Lo anterior permite al factor proceder como si la venta fuese de carácter doméstico, con la excepción de que deberá establecer procedimientos adicionales necesarios, tales como la política de administración de la documentación para el cumplimiento de los procedimientos de control de divisas, permitiendo de este modo el pago en la moneda del país del exportador.

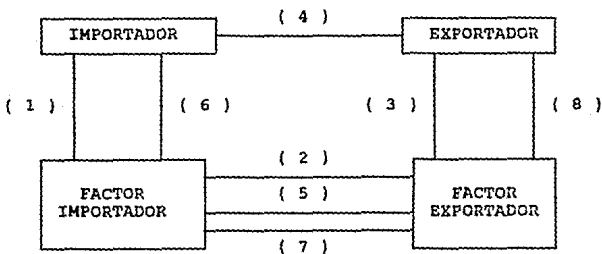
El cliente solicita al factor importador que realice los trámites necesarios para poder contactar al exportador de cualquier país.

El factor importador consulta con el respectivo factor exportador, dándole información y aval sobre el importador.

De esta manera el factor exportador se pondrá en contacto con el exportador extranjero, y de ser aceptada la operación el factor exportador hará la transacción con el factor importador y este último con el importador.

Así dando al importador, como al exportador, facilidad de tramitación, agilidad de información al exportador sobre el importador y exclusión de carta de crédito para el importador.

El DIAGRAMA DE OPERACION de esta modalidad de factoraje es como sigue:



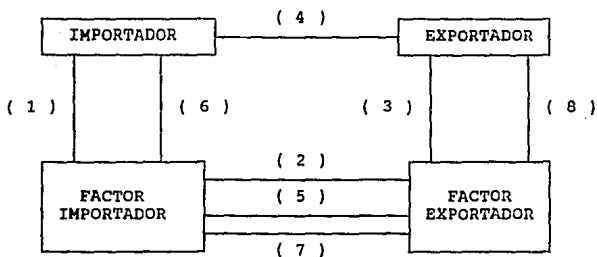
(cuadro 8)

- 1) El Importador solicita al Factor Importador contactar con el Exportador.
- 2) El Factor Importador contacta con el Factor Exportador.
- 3) El Factor Exportador contacta con el Exportador y estando de acuerdo con las condiciones de la exportación, se solicita:

- El Pagaré con el AVAL del Factor Importador

Así dando al importador, como al exportador, facilidad de tramitación, agilidad de información al exportador sobre el importador y exclusión de carta de crédito para el importador.

El DIAGRAMA DE OPERACION de esta modalidad de factoraje es como sigue:



(cuadro 8)

- 1) El Importador solicita al Factor Importador contactar con el Exportador.
- 2) El Factor Importador contacta con el Factor Exportador.
- 3) El Factor Exportador contacta con el Exportador y estando de acuerdo con las condiciones de la exportación, se solicita:

- El Pagaré con el AVAL del Factor Importador

- 4) El Exportador envía las mercancías al país importador, endosando los documentos a favor del Factor Importador para que él realice la cobranza.
- 5) El FACTOR Exportador envía los documentos al Factor Importador
- 6) El Importador al vencimiento de los documentos paga al Factor Importador.
- 7) El Factor Importador transfiere las fondos al Factor Exportador.
- 8) El FACTOR Exportador entregará los fondos al Exportador.

Estas son las modalidades y submodalidades del factoraje que se realizan en México.

4.4 MECANICA DE CONTRATACION =====

En esta etapa, el empresario llamado prospecto, para la obtención de un financiamiento de esta naturaleza, sólo requiere llenar una solicitud de línea de factoraje, en donde se deberán anexar los documentos requeridos en la misma y que generalmente son los mismos documentos que se envían a las instituciones de crédito. (apéndice 2)

Cabe mencionar dos elementos esenciales de esta solicitud:

1.- Una lista de las facturas de los clientes que desea vender, ya que a diferencia de un crédito bancario, el factor depende, para cobrar, del criterio con que el empresario seleccionó a sus clientes (compradores) y la documentación, facturas, contra-recibos o títulos de crédito que son los medios, que segregados de los demás activos, por si solos cubrirán el dinero entregado al prospecto (cedente) y que habrán pasado a ser, jurídicamente propiedad del Factor.

2.- Que, quien contrate con el factor cuente con facultades suficientes de dominio, ya que la operación de factoraje es, en esencia, una operación de compra-venta de derechos, de ahí que sean necesarios tales poderes para comprometerse a firmar los contratos respectivos.

Una vez que la solicitud de Factoraje se ha recibido, con toda la documentación necesaria, el factor iniciará con el análisis de crédito y presenta toda esta documentación con el análisis a alguno de sus diversos comités, quienes determinarán, la viabilidad de la operación.

Los criterios que los diversos comités del Factor toman para autorizar la línea de Factoraje son, entre otros los siguientes:

DE LA CARTERA

- Calidad de la cartera
- Calidad del producto
- Política sana de ventas
- Cartera repetitiva
- Clientela diversificada
- Rotación de la cartera
- Distribución geográfica de los compradores
- Importe de devoluciones, rebajas y descuentos
- Importe de las ventas
- Número de facturas
- Ventas a subsidiarias, accionistas, etc
- Seriedad en las entregas
- Ventas crecientes
- Competitividad de su producto

DEL PROSPECTO:

- Prestigio en el medio en que se desenvuelve
- Experiencia en el ramo
- Solvencia y moralidad
- Dinamismo de la administración
- Solidez de las relaciones laborales
- Política sana de capitalización
- Actualización de activos fijos
- Política de protección contra riesgos
- Política de compras
- Política de pagos a proveedores

En base a los resultados obtenidos del análisis de crédito que fue entregado al comité para su evaluación se procederá a:

La autorización de la línea de factoraje, (para la prestación de éste servicio se proporciona una línea de operación), cuyo monto máximo representa el límite del compromiso de descuento de documentos. Esta línea de operación debe entenderse en forma revolvente; en el caso de no haberse autorizado la línea se informará al cliente prospecto y se le informarán las causas de su rechazo.

La aprobación de la línea de crédito y sus condiciones, son también informadas al prospecto; una vez aceptadas por éste se procede a elaborar y firmar el contrato respectivo de acuerdo a la modalidad de factoraje que se haya otorgado, dando con esto la formalización de la operación.

El contrato es un instrumento jurídico, que en el transcurso generalmente de un año, regula las relaciones del prospecto, en esta etapa llamado cedente, y el factor.

En él se establecerán las bases de operación y se especifican todos los derechos y obligaciones de las partes, además de obligar a las partes a celebrar una serie de contratos llamados definitivos y que no son otros más que los contratos de cesión.

Detallamos cada uno de los contratos que se utilizan según la modalidad de factoraje que se ha solicitado y autorizado.

- 1.- FACTORAJE CON PAGO AL VENCIMIENTO, (apéndice 3)
- 2.- FACTORAJE CON PAGO ANTICIPADO, (apéndice 4)
- 3.- FACTORAJE DE PROVEEDORES, (apéndice 5)
- 4.- FACTORAJE A LA EXPORTACION, (apéndice 6)
- 5.- FACTORAJE A LA IMPORTACION, (apéndice 7)

4.5 ASPECTOS LEGALES DEL FACTORAJE EN MEXICO

=====

EL CONGRESO DE LA UNION, reforma, adiciona y deroga diversas disposiciones a las Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito.

Artículo 5º. Se requerirá autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, para la constitución y operación de empresas de factoraje financiero, o de la Comisión Nacional Bancaria cuando se trate de uniones de crédito.

Estas autorizaciones podrán ser otorgadas o denegadas discrecionalmente por dicha Secretaría, o la Comisión en su caso, según la operación sobre la conveniencia de su establecimiento y serán por su propia naturaleza, intransmisibles.

Dichas autorizaciones deberán publicarse en el Diario Oficial de la Federación, así como las modificaciones a las mismas. Sólo las sociedades que gocen de autorización en los términos de esta Ley, podrán operar como empresas de factoraje financiero.

Artículo 6°. La solicitud de autorización para constituir y operar una organización auxiliar del crédito deberá acompañarse de un depósito en moneda nacional o en valores emitidos por el Gobierno Federal, en la Institución de crédito que la Secretaría de Hacienda y Crédito Público determine, igual al 10% del capital mínimo exigido para su constitución, según esta Ley.

Artículo 7°. La palabra empresa de factoraje financiero, sólo podrá ser usada en la denominación de organizaciones auxiliares del crédito o de las sociedades que se dediquen a actividades auxiliares del crédito, a las que haya sido otorgada autorización, de conformidad con lo dispuesto en la presente Ley.

Artículo 8°. Las sociedades que se autoricen para operar como organizaciones auxiliares del crédito deberán constituirse en forma de sociedad anónima de capital fijo o variable, organizados con arreglo a la Ley General de Sociedades Mercantiles y a las siguientes disposiciones que son de aplicación especial:

I.- La Secretaría de Hacienda y Crédito Público determinará, durante el primer trimestre de cada año, los capitales mínimos necesarios para constituir nuevas empresas de factoraje financiero, así como para mantener en operación a las que ya estén autorizadas.

II.- (*)

III.- En ningún momento podrán participar en el capital social de las organizaciones auxiliares del crédito, directamente o a través de interposición persona:

1.- Gobierno o dependencias oficiales extranjeras, entidades financieras del exterior, ni a personas físicas o morales extranjeras, sea cual fuere la forma que revistan, excepto en los casos previstos en el siguiente párrafo.

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público podrá, discrecionalmente, autorizar la participación en el capital pagado de las empresas de factoraje financiero, a entidades del exterior, así como a personas físicas y morales extranjeras. La autorización que se otorgue a un inversionista extranjero será intransmisible.

La inversión mexicana en todo caso tendrá que ser mayoritaria y deberá mantener la facultad de determinar el manejo, y control de la empresa.

Todo extranjero que, en el acto de la constitución o en cualquier tiempo ulterior, adquiera interés o participación social en la organización auxiliar de crédito se considerará, por ese solo hecho, como mexicano respecto de una u otra, y se entenderá que conviene en no invocar la protección de su

(*) Las líneas puntadas significan que esa parte no tuvo ninguna modificación.

gobierno bajo la pena, en caso de faltar a su convenio, de perder dicho interés o participación en beneficio de la Nación.

2.-

3.-

4.-

IV.- Ninguna persona podrá ser propietaria de más del 10% del capital pagado de una unión de crédito, ni pertenecer a dos o más uniones que correspondan a un mismo tipo.

Excepcionalmente, la Comisión Nacional Bancaria podrá autorizar que, de manera temporal, por un plazo no mayor de doce meses, una persona pueda ser propietaria de más del 100% del capital pagado de una unión de crédito, siempre y cuando dicha persona no tenga relación directa con otros socios o que motive una concentración indebida de capital.

V.-

VI.- El número de administradores no podrá ser inferior de cinco, y actuarán constituidos en consejo de administración.

"Capítulo III Bis"
"De las empresas de factoraje financiero"

Artículo 45a.- Las sociedades que disfrutaban de autorización para operar como empresas de factoraje financiero, sólo podrán realizar las operaciones siguientes:

I.- Celebrar contratos de factoraje financiero, entendiéndose como tal para efectos de esta Ley, aquella actividad en la que mediante contrato que celebre la empresa de factoraje financiero con sus cliéntes, personas morales o personas físicas que realicen actividades empresariales, la primera adquiera de los segundos derechos de crédito relacionados a proveeduría de bienes, de servicios o de ambos, con recursos provenientes de las operaciones pasivas a que se refiere este artículo;

II.- Obtener préstamos y créditos de instituciones de crédito y de seguros del país o de entidades financieras del exterior, destinados a la realización de las operaciones autorizadas en este capítulo o para cubrir necesidades de liquidez relacionadas con su objeto social;

III.- Obtener créditos y préstamos, mediante la suscripción de títulos de crédito en serie o en masa, para su colocación pública de acuerdo con las disposiciones que al efecto expida el Banco de México:

IV.- Descontar, dar en prenda o negociar en cualquier forma los derechos de crédito provenientes de los contratos de factoraje, con las personas de las que reciban los financiamientos a que se refiere la fracción II anterior.

V.- Constituir depósitos, a la vista y a plazo, en instituciones de crédito del país o en entidades financieras del exterior, así como adquirir valores aprobados para el efecto por la Comisión Nacional de Valores;

VI.- Adquirir bienes muebles e inmuebles destinados a sus oficinas o necesarios para su operación;

VII.- Adquirir acciones de sociedades que se organicen exclusivamente para prestarles servicios, así como para adquirir el dominio y administrar inmuebles en los cuales las empresas de factoraje financiero, tengan establecidas o establezcan en su oficina principal, alguna sucursal o una agencia;

VIII.- Prestar servicios de administración y cobranza de derechos de crédito;

IX.- Las demás operaciones que esta u otras leyes les autoricen; y

X.- Las demás operaciones análogas y conexas que, mediante reglas de carácter general, autorice la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, oyendo la opinión de la Comisión Nacional Bancaria y del Banco de México."

Artículo 45b.- Por virtud del control de factoraje, la empresa de factoraje financiero conviene con el cliente en adquirir derechos de crédito que éste tenga a su favor por precio determinado o determinable, en moneda nacional o extranjera, independientemente de la fecha y la forma en que se pague, siendo posible pactar cualquiera de las modalidades siguientes:

I.- Que el cliente no quede obligado solidariamente a responder por el pago de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de factoraje financiero; o

II.- Que el cliente quede obligado solidariamente con el deudor, a responder del pago puntual y oportuno de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de factoraje financiero.

Los contratos de factoraje en moneda extranjera se sujetarán a las disposiciones y limitaciones previstas en esta Ley o las que emita el Banco de México.

La administración y cobranza de los derechos de crédito, objeto de los contratos de factoraje, deberá ser realizada por la propia empresa de factoraje financiero. La Secretaría de Hacienda y Crédito Público, mediante reglas de carácter general, determinará los requisitos, condiciones y límites que las empresas de factoraje deberán cumplir para que la citada administración y cobranza se realice por tercero.

Artículo 45c.- Previamente a la celebración de los contratos de factoraje, las empresas de factoraje financiero podrán:

I.- Celebrar contratos de promesa de factoraje;

II.- Celebrar contratos con los deudores de derechos de crédito, constituidos a favor de sus proveedores de bienes o servicios, comprometiéndose la empresa de factoraje financiero a adquirir dichos derechos de crédito para el caso de aceptación de los propios proveedores.

Artículo 45d.- Sólo podrán ser objeto del contrato de factoraje, aquellos derechos de crédito no vencidos que se encuentren documentados en facturas, contrarecibos, títulos de crédito o cualquier otro documento, denominado en moneda nacional o extranjera, que se acredite la existencia de dichos derechos de crédito y que los mismos sean el resultado de la proveeduría de bienes, de servicios o de ambos, proporcionados por personas nacionales o extranjeras.

Artículo 45e.- Los clientes estarán obligados a garantizar la existencia y legitimidad de los derechos de crédito al tiempo de celebrarse el contrato de factoraje financiero, independientemente de la obligación que, en su caso, contraiga conforme a la fracción II del artículo 45b de esta Ley.

Artículo 45f.- Los clientes responderán del detrimento en el valor de los derechos de crédito objeto de los contratos, que sean consecuencia del acto jurídico que les dió origen, salvo

los que estén documentados en títulos de crédito aún cuando el factoraje se haya celebrado en términos de la fracción I del artículo 45b.

Si del acto jurídico que dió origen a los derechos de crédito se derivan devoluciones, los bienes correspondientes se entregarán al cliente, salvo pacto en contrario.

Artículo 45g.- Los clientes que celebren contratos de factoraje a los que se refiere la fracción II del artículo 45b, podrán suscribir a la orden de la empresa de factoraje, pagarés por el importe total de las obligaciones asumidas por ellos, haciéndose constar en dichos títulos de crédito su procedencia, de manera que queden suficientemente identificados. Estos pagarés deberán ser no negociables, en los términos del artículo 25 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.

La suscripción y entrega de dichos pagarés, no se considerará como pago de las obligaciones que documenten.

Artículo 45h.- La transmisión de los derechos de créditos a la empresa de factoraje financiero, comprende la de todos los derechos accesorios a ellos, salvo pacto en contrario.

Artículo 45i.- La transmisión de derechos de crédito a la empresa de factoraje surtirá efectos frente a terceros, desde

la fecha en que haya sido notificada al deudor, en los términos del artículo 45k, sin necesidad de que sea inscrita en registro alguno u otorgada ante fedatario público.

Artículo 45j.- El deudor de los derechos de crédito transmitidos a una empresa de factoraje financiero, libera su obligación pagando al acreedor original o al último titular, según corresponda, mientras no se le haya notificado la transmisión. Dicha notificación se hará por la empresa de factoraje financiero en los términos previstos en el siguiente artículo.

Artículo 45k.- La transmisión de los derechos de crédito podrá ser notificada al deudor por la empresa de factoraje en cualquiera de las formas siguientes:

I.- Entrega del documento o documentos comprobatorios del derecho de crédito en los que conste el sello o leyenda relativa a la transmisión y acuse de recibo por el deudor mediante contraseña, contrarecibo o cualquier otro signo inequívoco de recepción;

II.- Comunicación por correo certificado con acuse de recibo, télex o telefascímil, contraseñados o cualquier otro medio donde se tenga evidencia de su recepción por parte del deudor;

III.- Notificación realizada por fedatario público.

En los casos señalados, la notificación deberá ser realizada en el domicilio de los deudores, pudiendo efectuarse con su representante legal o cualquiera de sus dependientes o empleados.

Para los efectos de la notificación a que alude el párrafo anterior, se tendrá por domicilio de los deudores el que se señale en los documentos en que consten los derechos de crédito objeto de los contratos de factoraje.

El ágo que realice los deudores al acreedor original o al último titular después de recibir la notificación a que este precepto se refiere, no los libera ante la empresa de factoraje financiero.

Artículo 45l.- Cuando las empresas de factoraje financiero den en prenda los derechos de crédito que hayan adquirido, dicha garantía se constituirá y formalizará mediante contrato que deberá constar por escrito, pudiendo quedar como depositario de los documentos correspondientes, el director general o gerente general de la empresa de factoraje.

Artículo 45m.- Las operaciones a que se refiere la fracción II del artículo 45a de esta Ley que celebren las empresas de factoraje financiero, se someterán en cuanto a sus límites y condiciones a las reglas de carácter general que expida, en su caso, el Banco de México.

Artículo 45n.- Las empresas de factoraje financiero invertirán los recursos provenientes de las operaciones referidas en las fracciones II, III, y IV del artículo 45a en términos que les permitan mantener condiciones adecuadas de seguridad y liquidez. La Secretaría de Hacienda y Crédito Público, oyendo la opinión del Banco de México y de la Comisión Nacional Bancaria, determinará las clasificaciones de los activos y, en su caso, de las operaciones causantes de pasivo contingente y, en función de su seguridad y liquidez, establecerá asimismo, los porcentajes máximos de pasivo exigible y de pasivo contingente que podrán estar representados por los distintos grupos de activo y de operaciones resultantes de las referidas clasificaciones. Las clasificaciones y porcentajes mencionados podrán ser determinados para diferentes tipos de pasivos o para distintas empresas de factoraje financiero clasificadas según su ubicación, magnitud, composición de sus pasivos u otros criterios.

Artículo 45o.- Las empresas de factoraje financiero, sin perjuicio de mantener el capital mínimo previsto por esta Ley, deberán tener el capital contable por monto no menor a la cantidad que resulte de aplicar un porcentaje que no sea inferior al tres por ciento a la suma de sus activos y en caso, de sus operaciones causantes de pasivo contingente expuestos a riesgos significativos:

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público, oyendo la opinión de la Comisión Nacional Bancaria y del Banco de México, determinará cuáles activos deberán considerarse dentro de la mencionada suma, así como el porcentaje aplicable en los términos del presente artículo.

El capital contable tampoco deberá ser inferior, en ningún caso, a la suma de las cantidades que se obtengan de aplicar a los grupos de activos y de operaciones causantes de sus pasivos contingentes resultantes de las clasificaciones por seguridad y liquidez a que se refiere el artículo inmediato anterior, los porcentos que el Banco de México determine para cada uno de esos grupos, oyendo la opinión de la Comisión Nacional Bancaria.

Para efectos de este artículo la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, oyendo previamente a la Comisión Nacional Bancaria y al Banco de México, señalará los conceptos que se considerarán para determinar el capital contable de las empresas de factoraje financiero.

Artículo 45p.-

Artículo 45q.-

Artículo 45r.- Las empresas de factoraje financiero y a cargo de una sola persona o grupo de personas que , por nexos patrimoniales o de responsabilidad, constituyen riesgos

comunes, no excederán de los límites que determine la Secretaría de Hacienda y Crédito Público oyendo a la Comisión Nacional Bancaria.

Artículo 45r.- Las empresas de factoraje financiero deberán obtener información sobre la solvencia moral y económica de los deudores en los contratos de factoraje. En sus decisiones, deberán en cuenta preferentemente la seguridad, liquidez y rentabilidad de las operaciones que realicen y deberán hacer el análisis de los derechos de crédito que vayan a adquirir. Las operaciones a que se refiere la fracción II del artículo 45b, deberán ser congruentes con la capacidad económica real de los clientes y con la naturaleza y clase de los derechos de crédito que se hayan transmitido.

Artículo 45s.- Las empresas de factoraje financiero estarán obligadas a suministrar al Banco de México la información de carácter general que éste les requiera sobre sus operaciones, así como aquellos datos que permitan estimar su situación financiera.

Artículo 45t.- A las empresas de factoraje financiero les esta prohibido:

I.- Operar sobre sus propias acciones;

II.- Emitir acciones preferentes o de voto limitado;

III.- Celebrar operaciones, en virtud de las cuales resulten o puedan resultar deudores de la empresa de factoraje financiero, los directores generales o gerentes generales, salvo que correspondan a préstamos de carácter laboral; los comisarios propietarios o suplentes, estén o no en funciones; los auditores externos de las empresas de factoraje financiero; a los ascendientes o descendientes en primer grado o conyuges de las personas anteriores. La violación a lo previsto en esta fracción se sancionará conforme a lo dispuesto en el artículo 96 de esta Ley.

IV.- Recibir depósitos bancarios de dinero;

V.- Otorgar fianzas o cauciones;

VI.- Enajenar los derechos de crédito objeto de un contrato de factoraje financiero al mismo cliente del que los adquirió, o a empresas vinculadas con éste o integradas con él en un mismo grupo;

VII.- Adquirir bienes, mobiliario o equipo no destinados a sus oficinas. Si por adjudicación o cualquier causa adquieren tales bienes, deberán proceder a su venta, la que se realizará, si se trata de bienes muebles, en el plazo de un año, o de dos años si son inmuebles, pudiendo la Comisión Nacional Bancaria prorrogar el plazo cuando se dificulte la venta. Si al término del plazo de la prórroga no se han vendido, la propia Comisión procederá a sacarlos administrativamente a remate;

VIII.- Realizar operaciones de compra-venta de oro, plata y divisas. Se exceptúan las operaciones de divisas relacionadas con los financiamientos que reciban o con los contratos de factoraje financiero que celebren, denominados en moneda extranjera, las cuales se ajustarán en todo momento a las disposiciones de carácter general que, en su caso, expida el Banco de México, y las demás disposiciones previstas en la presente Ley;

IX.- Adquirir derechos de crédito a cargo de subsidiarias, filiales, controladoras o accionistas de las propias empresas de factoraje financiero, a excepción de la adquisición de instrumentos financieros emitidos por las instituciones de crédito;

X.- Realizar las operaciones a que se refiere la fracción II del artículo 45b cuando coloquen títulos de crédito entre el público inversionista, en los términos de la fracción III del artículo 45a, salvo colocaciones en instituciones de crédito, instituciones de seguros y fianzas, así como sociedades de inversión comunes y de renta fija;

XI.- Descontar, garantizar y en general, otorgar créditos distintos de los expresamente autorizados en esta Ley;

XII.- Realizar las demás operaciones que no les estén expresamente autorizados en esta Ley;

Artículo 47.- En los contratos de factoraje financiero que se pacte que el acreditado o el mutuuario puedan disponer de la suma acreditada o del importe del préstamo en cantidades parciales o estén autorizados para efectuar reembolsos previos al vencimiento del término señalado en el contrato, el estado de cuenta certificado por el contador de la organización auxiliar del crédito acreedora hará fé, salvo prueba en contrario, en el juicio respectivo para la fijación del saldo resultante a cargo del deudor.

Artículo 48.- El contrato o documento en que se haga constar los créditos del factoraje financiero que otorguen las organizaciones auxiliares del crédito correspondientes, así como los documentos que demuestren los derechos de crédito transmitidos a empresas de factoraje financiero, notificados debidamente al deudor, junto con la certificación del estado de cuenta a que se refiere el artículo anterior, serán título ejecutivo mercantil, sin necesidad de reconocimiento de firma ni de otro requisito alguno.

4.6 COSTOS DEL FACTORAJE =====

Los costos de las operaciones de Factoraje para el Cedente, están en relación directa a dos elementos:

- 1.- Los honorarios por servicios y apertura de línea, y
- 2.- El valor del descuento por pronto pago o el rendimiento que generarán los anticipos acordados.

Estos últimos, están en relación directa al costo del dinero en el mercado financiero mexicano.

Por el pago del Honorario de Apertura, el Cedente recibe del Factor, la garantía de que, al momento que lo solicite, habrá a su disposición fondos suficientes para cubrir sus necesidades de efectivo. Dicho de otra manera, el Cedente cuenta con una fuente automática de liquidez, que bien utilizada lo llevará a trincar un Costo en un Ingreso.

El Honorario por servicio, oscila entre un límite mínimo y un máximo. La diferencia entre ambos límites se encuentra condicionada al importe de las ventas, el número de facturas, el valor medio, la concentración y rotación de la cartera, la calidad del producto, la distribución geográfica de los

compradores, etc.

Su fijación corresponde a los servicios que presta el Factor: seguro de crédito, investigación de compradores, cobranza, custodia, etc.

Todo lo cual supone un detallado estudio, teniendo en cuenta las circunstancias que concurren en el Cedente y principalmente en su cartera de Compradores, base del Factoraje.

La forma de cobro de los costos antes indicados, depende de cada Factor, existen algunos que los cobran tal como los presentamos, hay otros que sólo cobran alguno de ellos, otros más los engloban en uno sólo. Pero todos sin excepción los calculan considerando los elementos ya enunciados.

El Costo de la operación para el Cedente se ve grandemente disminuído si se toma en cuenta que es el Factor quien llevará a cabo, con sus elementos materiales y humanos, la carga administrativa de las cuentas por cobrar, así como los costos que esto implica.

Es decir, que el Factor carga con: las cuentas incobrables; en la operación de Factoraje sin recurso; todos los gastos

administrativos de un departamento de crédito y cobranzas; sueldo, gastos de transporte, papelería, teléfonos, honorarios de abogados, etc.

Sin embargo, existen dos ahorros en el costo del servicio de Factoraje para el Cedente, sobre todo, los que más valora a pesar de que no son cuantificables totalmente, y estos son:

- El tiempo del empresario o funcionarios del Cedente, que ya no le dedicarán al crédito, la cobranza, y sobre todo

- El tiempo que dedican día a día a conseguir dinero para cubrir las necesidades más elementales de su empresa. El costo de oportunidad, el valor que para el empresario tiene el de contar con dinero en efectivo para aprovechar oportunidades que tal vez nunca se vuelvan a presentar.

Queremos ilustrar con un ejemplo como se determina el costo de una operación de Factoraje y lo comparamos con el costo de un crédito bancario:

Una empresa vende sus cuentas por cobrar por un valor de \$100,000.00 a un plazo de 45 días.

COSTO DE UNA OPERACION DE FACTORAJE

Total cedido	\$100,000
Total disponible	\$ 90,000
menos	
Descuentos (*)	4,532
menos	
Honorarios	1,000
igual	-----
Total entregado	\$ 84,468
mas	
Reembolso	10,000
igual	-----
Pago total	\$ 94,468
menos	
Costo de oportunidad (**)	403
igual	-----
Recuperación real	\$ 94,065
	=====
 Costo final de una operación de factoraje (***)	 5,935

(*) $(90,000 * 0.4029 * 0.125)$
 de donde:
 0.4029 = Cetes + 8 puntos
 0.125 = 45 días/360 días

(**) Es el rendimiento que ofrecería el reembolso depositado en Cetes durante 45 días

(***) La diferencia del valor nominal de la factura menos lo que se recibe al final de la operación

cetes= 32.29

Para comparar el costo del factoraje presentamos el siguiente ejercicio donde se solicita un crédito bancario por \$100,000, a un plazo de 45 días.

COSTO DE UN CREDITO BANCARIO

	C.P.P.	\$ 4,394
mas	Márgen de ganancia	999
igual	Tasa de interés nominal	----- \$ 5,393
mas	Interés por anticipado	449
igual	Tasa de interés real	----- \$ 5,842
mas	Interés por un 20% de reciprocidad	879
igual	Costo de un crédito bancario	----- \$ 6,721

C.P.P. = 35.16

Como se puede apreciar, las diferencias en el costo entre una institución crediticia y otra no son grandes; sin embargo las ventajas de las líneas de factoraje se pueden apreciar básicamente en la liquidez, optimización de los recursos, mejoría de la posición monetaria de la empresa, además no genera pasivos ni endeudamientos y permite reducir costos en áreas de crédito y cobranzas.

Podemos decir entonces que las operaciones de factoraje ofrecen varias ventajas sobre otras posibilidades que tenga el acreedor.

4.7 VENTAJAS DEL FACTORAJE

=====

LIQUIDEZ INMEDIATA.- Al establecerse un contrato de Factoraje, la empresa participante obtiene liquidez por medio de un cheque o un depósito directo a la cuenta bancaria. La liquidez conlleva importantes beneficios secundarios.

- Descuento por pronto pago. El costo del Factoraje es menor a los descuentos por pronto pago ofrecidos por los proveedores, generando una utilidad financiera aún antes de iniciar los procesos de transformación y ventas.

- Preferencia en el abasto. Al pagar de contado se obtiene de los proveedores preferencia en el abasto, en los precios de la materia prima y en las condiciones de compra. La capacidad de negociación se fortalece.

- Nivelación de los flujos de caja. El Factoraje favorece la generación de un flujo de caja ligado a las necesidades reales de la empresa, proporcionando una administración más sencilla de las finanzas corporativas, evitando la contratación de créditos alternos, desventajosos, o adversos. El factoraje es especialmente útil para empresas con ventas estacionales y cobranzas irregulares.

OTORGAMIENTO DE CAPITAL DE TRABAJO.- Los recursos obtenidos vía Factoraje conforman un capital de trabajo ligado a la capacidad de las empresas de colocar sus productos en el mercado. Entre los beneficios secundarios asociados al capital de trabajo se encuentran:

- Incremento en las ventas y utilidades. La capacidad de ventas mejora sin necesidad de recurrir a otros tipos de financiamiento que comprometen el futuro de las empresas.

- Niveles óptimos de inventarios. Una liquidez inmediata, aunada a un buen capital de trabajo permite construir inventarios óptimos de venta; inventarios que se adecúan cobranza. Disminuye el riesgo de mantener inventarios estáticos o innecesarios.

- Inafectabilidad de la captación de financiamientos bancarios. Debido a que la operación de Factoraje se fundamenta en la venta de las cuentas por cobrar de las empresas, éstas enajenan sus documentos de cartera y no adquieren pasivos. El financiamiento proviene de una recuperación anticipada de las cuentas por cobrar.

PROTECCION CONTRA PROCESOS INFLACIONARIOS. Al vender de inmediato sus cuentas por cobrar vía Factoraje, las empresas evitan esperar el vencimiento, período durante el cual el poder adquisitivo pierde terreno frente a una tasa inflacionaria de la cual carecen de control. Con el Factoraje, las empresas pueden transferir sus activos monetarios a físicos. Estos últimos se revalúan con el tiempo propiciando mayores niveles de utilidad.

REDUCCION DE COSTOS FINANCIEROS. Las operaciones de Factoraje usualmente no requiere reciprocidad en saldos o en balances compensatorios y no se cobran otro tipo de cargos financieros. Aunado a lo anterior, las tasas de descuento en la compra de documentos son muy competitivas y varían en conformidad al mercado de dinero.

LIQUIDEZ A PROVEEDORES. Mediante el establecimiento de un contrato de Factoraje destinado a sus proveedores, se hace posible instaurar y mantener mayores plazos de pago y, al mismo tiempo, obtener un buen abasto mediante las transferencias de los beneficios del Factoraje a los proveedores.

CREDITO Y COBRANZA. La custodia, administración y cobranza de las cuentas por cobrar corren a cargo de las compañías de Factoraje, permitiendo un ahorro en personal, equipo de computación, vehículos, espacio y tiempo de los departamentos de crédito y cobranza. Con ello, las empresas pueden enfocar sus esfuerzos hacia la producción y venta, dejando la administración de los documentos y la cobranza a especialistas. La fuerza de negociación de un factor en la cobranza es mayor a la de los proveedores en lo individual, debido al peso específico resultante de la representación de un número mayor de proveedores. La calidad crediticia queda registrada para el beneficio de todos los proveedores.

INFORMACION DE CREDITO. Los registros de las operaciones de cobranza relativos a los plazos, descuentos de diversa índole y condiciones de pago, entre otros, conforman el perfil crediticio y la solvencia económica y moral de las empresas. Esta información que se ofrece a los clientes del Factoraje es útil para el otorgamiento de créditos y para la reducción de pérdidas por cuentas incobrables o atrasos en los pagos.

SIMPLIFICACION CONTABLE. El control de los libros auxiliares de ventas, cobranzas y bancos se reduce al substituir las cuentas por cobrar de cada cliente, por una sola que consolida todas las operaciones. Las empresas de Factoraje mantienen estados de cuentas así como los saldos iniciales y finales.

No se aplica el factor de deudas (ya que no es un pasivo) sobre los documentos descontados.

No aumenta la razón de apalancamiento, esto dá oportunidad a una mayor capacidad de endeudamiento.

VENTAS A CORTO PLAZO EN VENTAS DE CONTADO. Al transmitir la propiedad de sus cuentas por cobrar, la cedente está convirtiendo una partida tradicional de activo exigible en un activo disponible; dicho de otra forma, transforma sus ventas a corto plazo en ventas de contado. Consecuentemente su ciclo financiero se acorta.

RECURSOS. Se pueden obtener recursos frescos aún cuando existan restricciones crediticias en el sistema financiero bancario.

Del conocimiento de la mecánica de operación y de los beneficios que aporta cada uno de los diversos servicios ofrecidos por el Factoraje, es posible integrar un plan adecuado que contenga la combinación específica y modalidades requeridas por cada empresa para conducir los procesos productivos hacia caminos fructíferos.

Por lo que podemos decir que el factoraje:

- No condiciona a la inmovilización de dinero en cuentas de cheques por concepto de reciprocidad.
- Se incrementa en forma importante la rotación del capital contable ya que el mismo capital crece la capacidad económica para producir y vender.
- Proporciona efectivo en forma adecuada y establece una fuente continua de recursos.
- Mejora el crédito establecido con proveedores.
- Hace factible obtener descuentos por pronto pago.
- El costo es sobre saldos utilizados.
- Líquidez inmediata.
- Garantía y liquidez a proveedores.
- Gestión de cobranza.
- Administración de cuentas por cobrar.
- Reducción de costos administrativos.
- Protección contra riesgos inflacionarios.
- Sistematización y simplificación contable.
- Proporciona capital de trabajo.
- Además nos va a conducir a:
 - * Una apertura comercial
 - * Mayor competencia
 - * Mayor eficiencia
 - * Especialización en mercados y operaciones
 - * Contratación de servicios financieros y administrativos especializados

4.7.1 CICLO ECONOMICO TRADICIONAL EN UNA EMPRESA

MATERIA PRIMA (1)	PRODUCCION (2)		PRODUCTO TERMINADO (3)
COMPRAS (12)			PROMOCION (4)
EFECTIVO (11)			CREDITO CLIENTES (5)
			INVEST. DE CREDITO (6)
COBRANZA (10)	GESTION COBRANZA (9)	CTAS. X COBRAR (8)	VENTAS (7)

4.7.2 CICLO ECONOMICO CON FACTORAJE

PRODUCTO TERMINADO (3)	PROMOCION (4)	VENTAS (5)
PRODUCCION (2)		FACTOR (6)
MATERIA PRIMA (1)	COMPRAS (8)	EFECTIVO (7)

4.7.3 BENEFICIOS DEL FACTORAJE

Existen también beneficios que se pueden obtener del factoraje y los podemos clasificar en financieros, económicos y administrativos.

4.7.3.1 BENEFICIOS FINANCIEROS

LIQUIDEZ. Ofrece una fuente segura, confiable y continúa de recursos con disponibilidad ágil, inmediata y oportuna, directamente relacionada con el volúmen de ventas de la empresa, en función de sus logros comerciales.

SITUACION FINANCIERA. La empresa crece utilizando sus propios recursos, independientemente de su capital y activos fijos que son los limitantes más comunes en otros tipos de financiamiento. Provocando una más sana situación financiera en la empresa y mayor productividad, al mejorar la rotación de activos de capital.

NIVELADOR DE FLUJOS DE EFECTIVO. Cuando existen ventas estacionales egresos o imprevistos, como el aprovechar oportunidades en compra de inventarios. No es necesario el pago total periódico que exigen otros canales tradicionales de recursos a corto plazo; es flexible y crece en función de los requerimientos de la empresa.

4.7.3.2 BENEFICIOS ECONOMICOS -----

PRODUCTIVIDAD. Eficiencia en el ciclo de su empresa, promoviendo mayor rotación y optimización en el uso de sus recursos, la empresa tiene oportunidad de enfocar sus esfuerzos a sus actividades rentables- producir y vender además de poder aprovechar descuentos por pronto pago de sus proveedores u otras oportunidades.

POSICION MONETARIA. Propicia el mejor uso de sus activos monetarios, sin generar pasivos o endeudamientos, pudiendo la empresa aprovechar beneficios de tipo fiscal.

COSTO. Además de tasas de interés muy competitivas, no condiciona la inmovilización de fondos en cuentas de cheques por concepto de reciprocidad o saldos compensatorios, siendo el costo muy racional directamente relacionado con los fondos obtenidos o el servicio recibido.

CUBRE CUENTAS INCORRIBLES. Esta es una característica de factoraje puro, por lo que asegura un flujo de efectivo determinado a la empresa.

4.7.3.3 BENEFICIOS ADMINISTRATIVOS

CREDITO Y COBRANZA CON SIMPLICIDAD Y EFICIENCIA. Las tareas no productivas de crédito, administración y gestión de cobranza se delegan a los profesionales de factoraje permitiendo abatir gastos fijos, minimizar costos, evitar pérdida de tiempo o viajes innecesarios y al mismo tiempo contar con alta eficiencia en la recuperación de sus créditos comerciales.

ELIMINAR CONTROLES. Encargandose factoraje de todas las labores y manteniendo información constante a sus clientes sobre la situación particular de la cobranza y los movimientos realizados.

APERTURA DE NUEVOS MERCADOS. Se presenta la posibilidad de atender nuevos mercados o clientes debido a la estrecha relación que factoraje mantiene con los principales compradores del país.

MEJORA LA RELACION CON SUS CLIENTES. Beneficia su imagen el delegar las gestiones de cobranza a profesionales que ordinariamente ya tendrán establecida relación de negocios con sus compradores.

4.7.3.4 BENEFICIOS DEL FACTORAJE A LA EXPORTACION

- La solvencia de deudores son investigados por analistas profesionales que conocen su mercado local.
- El tiempo y dinero invertido en el proceso de cobranza puede ser utilizado en otras actividades.

- Las empresas pueden exportar en cuenta abierta con la seguridad total de hacer efectiva la cobranza.
- Las empresas obtienen ahorros en gastos de comunicación.
- La empresa recupera el 100% del valor de la factura en caso de insolvencia del deudor.
- Mejora el flujo de efectivo de la empresa.
- Recibe apoyo de asesores legales que ayudan a resolver las posibles disputas comerciales.
- Administración y gestión de cobranza, proporcionando información periódica.
- Queda excluida la operación con carta de crédito
- Costo competitivo con otros servicios de cobranza internacional.
- Adquisición a descuento de la factura derivada de la exportación.

4.7.3.5 BENEFICIOS DEL FACTORAJE A LA IMPORTACION

- Facilita operar en cuenta abierta eliminando cartas de crédito.
- Mejora las condiciones de pago.
- La empresa obtiene información oportuna de sus transacciones.
- Apoyo de asesores que le ayudarán a mejorar sus condiciones de crédito.
- Seguridad en la operación

4.8 DESVENTAJAS

=====

- Si dentro de la cartera de la compañía existe más de un 25 % vencido la empresa factor no toma la cartera.
- Se requieren Estados Financieros auditados de preferencia y no todas las compañías auditan.
- Se puede convertir en pasivo (pasivo contingente) cuando es con recurso.
- La cobranza de cuentas foráneas (le harán cargo especial), cuando el sistema de cobranza sea directo.
- El factoraje no se allega de recursos directos del público inversionista (se allega de recursos del Sistema Financiero), por lo cual en ocasiones se encarece el costo.

4.9 CASO PRACTICO =====

La contabilidad del cedente se ve modificada al vender o ceder todas o parte de sus cuentas por cobrar, estableciendo para ello nuevas cuentas de registro con relación a esta operación.

El registro y control de sus operaciones a crédito se ve radicalmente reducido, ya que las cuentas de los compradores se sustituyen por una nueva, denominada "FACTOR", que funciona como una cuenta corriente. El registro de la operación debe apegarse a lo ya establecido en el Contrato Normativo, en lo que se refiere a: "Eliminar de su activo por haber transmitido la propiedad, todos los créditos cedidos al FACTOR en cumplimiento de este contrato, no debiéndolo registrar como descuento de documentos, ni como pasivo".

Si el contrato no incluyera la leyenda antes descrita, el registro de la operación se debe llevar a cabo de acuerdo a los principios de Contabilidad Generalmente Aceptados (Revelación Suficiente).

Cabe mencionar que en el Factoraje "CEDER" equivale a "VENDER", es decir que al momento de entregar las cuentas por cobrar al FACTOR, éstas dejan de ser parte del CEDENTE, si la operación fue un factoraje sin recurso, pero si la cesión se realizó mediante un factoraje con recurso, quedaría únicamente su obligación contractual de responder por el buen fin de la operación, así como el derecho de recibir los anticipos pactados y el pago del remanente al momento en que los créditos sean liquidados.

Para cumplir con esta última disposición, el cedente deberá agregar a su catálogo de cuentas unas cuentas de orden, cuyo objetivo será registrar el Pasivo Contingente que pudiera derivarse de la incobrabilidad práctica de las cuentas cedidas en los plazos establecidos.

Mostramos a continuación un ejemplo práctico del registro y manejo de este tipo de operaciones

La empresa M y V, S.A. DE C.V., desea obtener recursos financieros, para tal efecto ésta analizando el utilizar el sistema de Factoraje con la Institución Factoring, S.A. DE C.V.

Con los siguientes datos elaborar el flujo de efectivo, estado de resultados y de posición financiera que permita establecer parámetros en el análisis de el Factoraje y Financiamiento Bancario mediante Préstamos Directos.

- Ventas \$ 500'000,000.00
- Costo de ventas del 60 %
- Gastos administrativos 15% sobre las ventas, de los cuales el 30% representan el costo del departamento de cobranzas, ISR y PTU 45% sobre la utilidad neta.
- Política de crédito 30, 60, 90 días con documentos e intereses del 3% mensual global.
- El costo de financiamiento es del 54% anual nominal, la tasa real es del 60%.
- El costo del factoraje es del 72%
- La depreciación es del orden de \$ 4'500,000.00 anuales.
- La política de pago a proveedores es a 30 días.
- Los Gastos de comercialización son de 15% sobre las ventas.
- El saldo inicial de bancos es de \$ 1'500,000.00
- El saldo inicial de cuentas por cobrar es de \$75'000,000.00, estimando cobrarse \$ 12'500,000.00 en enero, \$ 25'000,000.00 en febrero y \$ 37'500,000.00 en marzo.
- Tanto los gastos de comercialización, administrativos y de cobranza, son erogaciones que se pagan en el mes en que se generan.

- Por lo que se refiere a proveedores, el pago se efectuará en enero '91.
- El préstamo bancario de corto plazo deberá pagarse en el mes de febrero.
- Del préstamo a largo plazo en el mes de mayo se pagarán \$5'000,000.00
- Los impuestos por pagar se pagarán en enero '91.
- El IVA trasladado asciende a \$75'000,000.00 anuales.
- El IVA acreditable es del orden de \$55'575,000.00

FACTORAJE

CIA. MIV. S.A. DE C.V.
ESTADO PROFORMA DE CUENTAS POR CERRAR
DURANTE EL EJERCICIO DE 1991
(MILES DE PESOS)

	1º TRIMESTRE	2º TRIMESTRE	3º TRIMESTRE	4º TRIMESTRE	TOTAL
VENTAS	143,751	143,751	143,751	143,747	575,000
INTERESSES	12,936	12,936	12,936	12,936	51,744
IVA S/INTERESSES	1,941	1,941	1,941	1,941	7,764
S U M A	158,628	158,628	158,628	158,624	634,508
1er. TRIMESTRE	52,875				
2do. TRIMESTRE		158,628			
3er. TRIMESTRE			158,628		
4to. TRIMESTRE				158,628	

SALDO FINAL

CIA. MTV. S.A. DE C.V.
 FLUJO DE EFECTIVO PROFORMA POR EL EJERCICIO DE 1991
 (MILES DE PESOS)

	1º TRIMESTRE	2º TRIMESTRE	3º TRIMESTRE	4º TRIMESTRE	ACUMULADO
I N G R E S O S					
INGRESOS 1990	75,000				75,000
INGRESOS 1991	52,875	158,628	158,628	158,628	528,759
FACTORAJE	(52,875)	(95,250)	(25,000)		(173,125)
S U M A	75,000	63,378	133,628	158,628	430,634
E G R E S O S					
PROVEEDORES	22,500				22,500
IMPTOS. POR PAGAR	2,600				2,600
COSTO DE VENTAS	57,500	86,250	86,250	86,250	316,250
GASTOS	41,832	41,832	41,832	41,832	167,325
PRESTAMO BANCARIO	30,000				30,000
PRESTAMO BANCARIO		5,000			5,000
P.T.U. 1990		3,500			3,500
IVA POR PAGAR	682	895	1,890	2,643	5,513
S U M A	155,114	137,477	129,972	130,128	552,688
SOBRANTE (FALTANTE)	(80,114)	(74,099)	3,655	28,503	(122,054)
SALDO INICIAL	1,500	3,388	1,959	16,598	1,500
SUPERAVIT (DEFICIT) NETO	(78,614)	(70,711)	5,615	45,101	(120,554)
FACTORAJE	88,125	75,000	10,000		173,125
COSTO DEL FACTORAJE	(9,074)	(7,650)	(1,020)		(17,744)
IVA S/COSTO FACTORAJE	(1,361)	(1,148)	(153)		(2,662)
GASTO DE COBRANZAS	3,750	5,625	1,875		11,250
IVA S/GASTO DE COBRANZA	562	843	281		1,686
SALDO FINAL	3,388	1,959	16,598	45,101	45,101

CIA. MTV, S.A. DE C.V.
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
(MILES DE PESOS)

	REAL AL 31-III-90	PROFORMA AL 31-III-91
A C T I V O		
CIRCULANTE		

CAJA Y BANCOS	1,500	45,101
CUENTAS POR COBRAR	75,000	105,749
INVENTARIOS	25,000	25,000

SUMA	101,500	175,850
FIJO		

MOBILIARIO Y EQUIPO	45,000	45,000
DEPRECIACION ACUMULADA	9,000	13,300

SUMA	36,000	31,500
TOTAL ACTIVO	137,500	207,350
	=====	
P A S I V O		
A CORTO PLAZO		

PROVEEDORES	28,500	28,750
IMPUESTOS POR PAGAR	2,600	9,450
P.T.U. EJERCICIO	3,500	9,525
PRESTAMOS BANCARIOS	30,000	- 0 -
I.S.R. 1991	- 0 -	33,338

SUMA	58,600	81,063
A LARGO PLAZO		

PRESTAMO BANCARIO	30,000	25,000

SUMA	30,000	25,000
TOTAL PASIVO	88,600	106,063

CAPITAL CONTABLE

CAPITAL SOCIAL	15,000	15,000
RESULTADO EJERC. ANTS.	18,900	33,900
RESULTADO DEL EJERCICIO	15,000	52,387
	-----	-----
SEMA	48,900	101,287
TOTAL PASIVO Y CAPITAL	137,500	207,350
	=====	=====

CIA. M77, S.A. DE C.V.
 ESTADO DE RESULTADOS PROCEMA POR EL
 EJERCICIO COMPRENDIDO DEL 1º DE ENERO AL
 31 DE DICIEMBRE DE 1991
 (MILKS 62 PESOS)

VENTAS		500,000
COSTO DE VENTAS		300,000

RESULTADO BRUTO		200,000
GTOS. DE COMERCIALIZACION	75,000	
GTOS. DE ADMINISTRACION	48,000	
DEPRECIACION	4,500	
GTOS. DE CORRENCIA	11,250	138,750

RESULTADO DE OPERACION		61,250
PRODUCTOS FINANCIEROS		51,744
GASTOS FINANCIEROS		17,744

RESULTADO ANTES DE ISR Y FTV		95,250
IMPTO. SOBRE LA RENTA		33,338
P. T. U.		9,325

RESULTADO NETO		52,387
		=====

CREDITO BANCARIO

CIA. M77. S.A. DE C.T.
 FLUJO DE EFECTIVO PROFORMA POR EL EJERCICIO DE 1991
 (MILES DE PESOS)

	1º TRIMESTRE	2º TRIMESTRE	3º TRIMESTRE	4º TRIMESTRE	ACUMULADO
I N G R E S O S					
INGRESOS 1990	75,000				75,000
INGRESOS 1991	52,875	158,628	158,628	158,628	528,759
S U M A	127,875	158,628	158,628	158,628	603,759
E G R E S O S					
PROVEEDORES	22,500				22,500
IMP.TOS. POR PAGAR	2,600				2,600
COSTO DE VENTAS	57,500	86,250	86,250	86,250	316,250
GASTOS	41,832	41,832	41,832	41,832	167,325
PRESTAMO BANCARIO	30,000				30,000
PRESTAMO BANCARIO		5,000			5,000
P.T.U. 1990		3,500			3,500
I.V.A. POR PAGAR	682	895	1,890	2,043	5,513
S U M A	155,114	137,477	129,972	130,125	552,688
SOBRANTE (FALTANTE)	(27,239)	21,151	28,656	28,503	51,071
SALDO INICIAL	1,500	8,523	2,987	15,968	1,500
SUPERAVIT (DEFICIT) NETO	(25,739)	29,674	31,643	44,471	52,571
PRESTAMO DIRECTO	85,000	25,000	10,000		120,000
INTERESES	(5,738)	(1,687)	(675)		(8,100)
PAGO PRESTAMO DIRECTO	(45,000)	(50,000)	(25,000)		(120,000)
SALDO FINAL	8,523	2,987	15,968	44,471	44,471

CIA. MTV, S.A. DE C.V.
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
(MILES DE PESOS)

	REAL AL 31-XII-90	PROFOMA AL 31-XII-91
A C T I V O		
CIRCULANTE -----		
CAJA Y BANCOS	1,500	44,471
CUENTAS POR COBRAR	75,000	103,749
INVENTARIOS	25,000	25,000
	-----	-----
SUMA	101,500	173,220
FIJO ----		
MOBILIARIO Y EQUIPO	45,000	45,000
DEPRECIACION ACUMULADA	9,000	13,500
	-----	-----
SUMA	36,000	31,500
TOTAL ACTIVO	137,500	206,720
	-----	-----
P A S I V O		
A CORTO PLAZO -----		
PROVEEDORES	22,500	28,750
IMPUESTOS POR PAGAR	2,600	10,426
P.T.U. EJERCICIO	3,500	9,364
PRESTAMOS BANCARIOS	30,000	-
I.S.R. 1991	- 0 -	32,776
	-----	-----
SUMA	58,600	81,316
A LARGO PLAZO -----		
PRESTAMO BANCARIO	30,000	25,000
	-----	-----
SUMA	30,000	25,000
TOTAL PASIVO	88,600	106,316

CAPITAL CONTABLE

CAPITAL SOCIAL	15.000	15.000
RESULTADO EJERCIS. ANTS.	18.900	33.500
RESULTADO DEL EJERCICIO	15.000	51.504
	-----	-----
SUMA	48.900	100.404
TOTAL PASIVO Y CAPITAL	137.500	266.720
	-----	-----

CIA. MTV, S.A. E. C. V.
 ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA POR EL
 EJERCICIO COMPRENDIDO DEL 1ero. DE ENERO AL
 31 DE DICIEMBRE DE 1991
 (MILES DE PESOS)

VENTAS		500,000
COSTO DE VENTAS		300,000

RESULTADO BRUTO		200,000
GTOS. DE COMERCIALIZACION	15,000	
GTOS. DE ADMINISTRACION	48,000	
DEPRECIACION	4,500	
GTOS. DE COBRANZA	22,500	150,000

RESULTADO DE OPERACION		30,000
PRODUCTOS FINANCIEROS		51,744
GASTOS FINANCIEROS		8,100

RESULTADO ANTES DE ISR Y PTU		93,644
IMPTO. SOBRE LA RENTA		32,776
P. T. U.		9,364

RESULTADO NETO		51,504
		=====

Como se observa en el ejemplo, al utilizar el Factoraje como instrumento de movilización de créditos a corto plazo, coadyuva sustancialmente a la liquidez del Cedente al incrementar el flujo de efectivo, o dicho de otra forma, convirtiendo una partida tradicional de Activo Exigible en Activo Disponible.

La seguridad que ofrece el Factoraje es contar con efectivo cuando se le necesita. Permite al usuario del mismo, planear adecuadamente su flujo de efectivo, hacer frente a las necesidades de liquidez en los periodos en que las salidas de fondos son superiores a las disponibilidades líquidas y evitar mantener fuertes y costosos excedentes en épocas en que no es necesario contar con ellos.

El Factoraje ayuda a:

- Reducir el volumen de deudas a corto plazo.
- Mejorar el índice de solvencia inmediata.
- Satisfacer futuros compromisos financieros.

Con los préstamos directos solamente tenemos 45 días para reembolsar el importe total del préstamo, mientras que con el Factoraje el documento nos señala el tiempo en que nosotros vamos a recibir el reembolso de la cesión sin que nosotros

tengamos que entregar algún importe por este concepto; además con el préstamo directo se debe de tener una reciprocidad del 25% sobre el préstamo.

Aunque en el caso práctico se observa que es mejor el crédito directo actualmente "el financiamiento otorgado a la micro, pequeña y mediana empresa entre enero y julio de 1990, resulta insuficiente para que estas industrias puedan desarrollarse y logren responder a las necesidades del mercado interno.

El apoyo financiero en moneda nacional destinado a este sector, constituyó el 69% del total otorgado, en los primeros seis meses de 1990, y ascendió a 526.5 mil millones de pesos. Puesto que este tipo de establecimientos no dirige su producción a la exportación, se encuentran excluidos del financiamiento en dólares. Lo anterior se desprende de un estudio elaborado por el Area de Análisis Económico con base en un documento oficial en el que se presentan los resultados de las operaciones de Nacional Financiera.

En contraste, las compañías grandes que presentan un mayor potencial para autofinanciarse, logran obtener 440.8 mil millones de pesos, del global otorgado por Nacional Financiera.

La desigualdad se deriva de que 82% de los establecimientos industriales en el país pertenecen a la micro, pequeña y

mediana empresa, mientras que el 18% restante corresponde a la gran industria." (13)

Por lo que podemos decir que el Factoraje SI es una opción viable para que este tipo de establecimientos puedan resolver sus problemas de liquidez por la falta de crédito bancarios destinados a este sector industrial.

(13) GUTIERREZ ELVIA, EL FINANCIERO, MEXICO 3 DE OCTUBRE DE 1990, p. 7A

R E C O M E N D A C I O N E S

Para seleccionar alternativas de financiamiento, el administrador debe de considerar que:

- Debe existir compatibilidad entre la fuente de financiamiento y la naturaleza de la inversión a financiar.

- Se deben financiar inversiones permanentes con fondos permanentes e inversiones en circulante con préstamos a corto plazo.

- No es conveniente , financiar activos circulantes con pasivos a largo plazo o capital contable, ya que cuando realicemos los inventarios y las cuentas por cobrar tendríamos cantidades de efectivo en exceso que sería inadecuado aplicar a pagos de intereses por préstamos a largo plazo. El mismo problema se presentará si financiamos nuestro activo circulante con fondo de los socios, ya que los saldos de efectivo ocioso representarían una inversión poco útil de su dinero.

- Las políticas de crédito sean congruentes con las políticas de pagos.

- Conseguir de los proveedores mayores plazos.

C O N C L U S I O N E S

=====

1.- Las empresas pequeñas y medianas conforman un alto porcentaje de la actividad productiva del país, ya que generan empleo para una proporción importante de la población ayudando con ello a mejorar el nivel de vida.

Estas empresas, sin embargo, en ocasiones se encuentran con dificultades para obtener crédito y de esta forma poder satisfacer sus problemas de liquidez.

2.- El crédito actualmente en México ha ido tomando diferentes modalidades dependiendo de su uso, su garantía y en sí la característica específica, misma de él. Ya que no es posible solicitar un crédito refaccionario y utilizarlo para el pago de la nómina por exponer un caso.

3.- Existen fondos de fomento económico, creados por el Banco de México y Nafinsa, principalmente este último, con el objeto de fortalecer y motivar la creación y desarrollo de la pequeña y mediana empresa, brindando, tanto asesoría técnica como recursos financieros.

4.- El Factoraje es una opción nueva en México que ya esta al alcance de la pequeña y mediana empresa para coadyuvar a resolver la falta de liquidez en su capital de trabajo, es aquí donde la empresa factor es de gran utilidad, ya que con agilidad puede ofrecerle recursos económicos frescos para ser aplicados directamente al capital de trabajo con solo cederle al mismo las cuentas por cobrar que serán amparadas por contra-recibos o facturas.

5.- El Factoraje ofrece beneficios de liquidez inmediata, eliminación del departamento de cuentas por cobrar y con ello gastos administrativos.

6.- Es una opción legal regulada estrictamente por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y solo las instituciones que posean la autorización podrán efectuar este tipo de operaciones.

A P E N D I C E S

A P E N D I C E 1

DIRECTORIO DE EMPRESAS DE FACTORAJE

ARKA FACTORING, S.A. DE C.V.

Director: Lic. VICTOR LAGUARDIA
Dirección : EMILIO CASTELAR No. 75- 1 piso
PARQUE POLANCO, CHAPULTEPEC
C.P. 11560 MEXICO, D.F.
Teléfonos: 255-21-55
203-40-34

BASE DE MEXICO, S.A. DE C.V.

Director: C.P. RODOLFO GARCIA ZUNIGA
Dirección : PRESIDENTE MAZARIK No. 490- 4 piso
Col. POLANCO
C.P. 11350 MEXICO, D.F.
Teléfonos: 202-49-30 202-54-83
202-54-83 202-44-33

BURSAFAC, S.A. DE C.V.

Director: C.P. MARIO MENDCZA GARCIA
Dirección : FUENTE DE PIRAMIDES No. 1 DESP. 101
LOMAS DE TECAMACHALCO
C.P. 53950 NAUCALPAN, MEXICO, D.F.
Teléfonos: 294-58-77 294-41-94
294-36-75 294-63-44 ext. 1010

CITIBANK
CORPORACION MUNDIAL DE SERVICIOS, S.A. DE C.V.

Director: Lic. ALEJANDRO ELIZONDO ZUKERMAN
Dirección : PASEO DE LA REFORMA No. 390 17 piso
Col. CUAUHTEMOC
C.P. 06500 MEXICO, D.F.
Teléfono: 211-30-30 ext. 3198

FACTORING CREDIMEZ, S.A. DE C.V.

Director: C.P. RICARDO ZAVALA GALVAN
Dirección : PASEO DE LA REFORMA No. 383 12 piso
Col. CUAUHTEMOC
C.P. 06500 MEXICO, D.F.
Teléfonos: 514-84-02 514-03-09
514-66-93 514-69-09

FACTOR DE CAPITALES, S.A. DE C.V.

Director: Lic. ADOLFO J. AGUILAR GAXIOLA
Dirección : PRADO SUR No. 115
Col. LOMAS DE CHAPULTEPEC
C.P. 11000 MEXICO, D.F.
Teléfonos: 294-71-77 520-00-27
294-75-86

FACTOR DEL NORTE, S.A. DE C.V.

Director: Lic. GERARDO MEJIA MORENO
Dirección : DURANGO No. 225 5 piso
Col. ROMA
C.P. 06700 MEXICO, D.F.
Teléfonos: 533-05-01
525-94-02 AL 09

FACTOR FIN, S.A. DE C.V.

Director: Lic. MIGUEL OSIO BARROSO
Dirección : PASEO DE LA REFORMA No. 336 6 piso
Col. JUAREZ
C.P. 06600 MEXICO, D.F.
Teléfonos: 533-30-91 514-56-00
207-70-56 533-39-42

FACTOR FINANZI, S.A. DE C.V.

Director: Lic. JULIAN DE SANTIAGO FIORAVANZI
Dirección : ANGEL URRAZA No. 110 ALTOS
Col. DEL VALLE
C.P. 03100 MEXICO, D.F.
Teléfonos: 682-49-66 682-23-92
682-32-77 523-31-95

FACTORING INLAT, S.A. DE C.V.

Director: Lic. JORGE RODRIGUEZ RODRIGUEZ
Dirección : PRESIDENTE MAZARIK No. 473 5 piso
Col. LOS MORALES
C.P. 11530 MEXICO, D.F.
Teléfono: 202-57-11 ext. 3415

LEASCO, S.A. DE C.V.

Director: Lic. JOSE LEDESMA FERNANDEZ
Dirección : PRESIDENTE MAZARIK No. 61 3 piso
Col. POLANCO
C.P. 11570 MEXICO, D.F.
Teléfonos: 250-73-79 531-86-57
203-86-02 531-81-24
203-89-03

PROFACMEI, S.A. DE C.V.

Director: Lic. JORGE FERNANDEZ DE LA MAZA
Dirección : M. DE CERVANTES SAAVEDRA No. 255
Col. GRANADA
C.P. 11520 MEXICO, D.F.
Teléfonos: 545-99-44
255-11-22 ext. 1021

**FACTORING COMERMEI
SERVICIOS FINANCIEROS MULTIPLES, S.A. DE C.V.**

Director: Lic. MANUEL DE LA ROSA
Dirección : BULD. AVILA CANACHO No. 1
TORRE BAJA 6 piso PLAZA COMERMEI
Col. POLANCO
C.P. 11560 MEXICO, D.F.
Teléfonos: 540-71-36
557-86-22 ext. 2230

IMPULSORA MEXICANA DE FACTORAJE, S.A. DE C.V.

Director: Lic. LUIS GOMEZ ALCOCER
Dirección : OSO No. 40 DESP. 602
Col. DEL VALLE
C.P. 03230 MEXICO, D.F.
Teléfonos: 534-59-95
534-12-27

TECNICA PROFESIONAL DE INVERSIONES, S.A. DE C.V.

Director: Ing. XAVIER FERNANDEZ GODARD
Dirección : AV. DE LAS PALMAS No. 765 8 piso
Col. LOMAS DE CHAPULTEPEC
C.P. 11000 MEXICO, D.F.
Teléfonos: 202-70-81
202-44-25

IPSO FACTORAJE ESPECIALIZADO, S.A. DE C.V.

Director: Lic. LUIS JOAQUIN GONZALEZ CERVANTES
Dirección : LEIBNITZ No. 44
Col. NUEVA ANZUREZ
C.P. 11590 MEXICO, D.F.
Teléfonos: 255-59-97 255-58-27
 255-22-11

FACTOR INVEST, S.A. DE C.V.

Director: Lic. JUAN MANUEL GARCIA DE LEON DEL PASO
Dirección : AV. DE LOS CONSTITUYENTES No. 1154 5 piso
Col. LOMAS ALTAS
C.P. 11000 MEXICO, D.F.
Teléfonos: 259-13-91 259-15-32
 259-12-74 259-15-40

LIQUIDEZ EMPRESARIAL FACTORIZADA, S.A. DE C.V.

Director: Lic. GERMAN FERNANDEZ AGUILAR
Dirección : BVLD. HERMANOS SERDAN No. 141 1 piso LOCAL 1
C.P. 72040 PUEBLA, PUEBLA
Teléfonos: (91-22) 49-91-99
 49-94-26
 49-93-31

ABA FACTOR, S.A. DE C.V.

Director: Lic. CARLOS SOLIS CANTU
Dirección : JOSE MARIA IBARRARAN No. 84 3 piso
Col. San. JOSE INSURGENTES
C.P. 03900 MEXICO, D.F.
Teléfono: 524-73-08
 534-84-80

BANAMEX FACTORAJE, S.A. DE C.V.

Director: Lic. EUGENIO RIQUELME TURRENT
Dirección : INSURGENTES SUR No. 1377 2 piso
Col. INSURGENTES MIXCOAC
C.P. 06100 MEXICO, D.F.
Teléfono: 563-05-39
598-51-00

FACTORING SERFIN, S.A. DE C.V.

Director: C.P. JAIME ESPINOZA DE LOS MONTEROS
Dirección : PROVIDENCIA No. 339
Col. DEL VALLE
C.P. 03100 MEXICO, D.F.
Teléfono: 687-67-00

FACTOR QUADRAM DE MEXICO, S.A. DE C.V.

Director: Lic. JAVIER FLORES FIERRO
Dirección : JAIME BALMES 11 1 piso TORRE D
PLAZA POLANCO
C.P. 11510 MEXICO, D.F.
Teléfono: 395-93-88 395-54-54
557-56-44 557-51-71

A P E N D I C E 2

S O L I C I T U D D E F I N A N C I A M I E N T O

I.- DATOS GENERALES:

RAZON SOCIAL: _____

DOMICILIO (CALLE Y NUMERO): _____

COLONIA: _____ C.P. _____

TELEFONO: _____

R. F. C.: _____ REG. I.V.A.: _____

GIRO O ACTIVIDAD PRINCIPAL: _____

FECHA DE CONST.: _____ CIERRE FISCAL: _____

CAPITAL INIC.: _____ CAPITAL ACTUAL: _____

PRINCIPALES ACCIONISTAS:

NOMBRE	PORCENTAJE
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

MIEMBROS DEL CONSEJO DE ADMINISTRACION:

NOMBRE	CARGO
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

PRINCIPALES FUNCIONARIOS:

NOMBRE	CARGO	ANTIGUEDAD
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____

APODERADOS: PERSONAS CON PODERES PARA REALIZAR ACTOS DE DOMINIO Y SUSCRIPCION DE TITULOS DE CREDITO

NOMBRE	CARGO
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

COMPAÑIAS SUBSIDIARIAS/FILIALES:

NOMBRE	PORCENTAJE
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

PERSONAL:

No. DE EMPLEADOS: _____ No. DE OBREROS: _____

SINDICALIZADOS: SI () NO ()

COMENTARIOS: _____

INSTALACIONES:

INMUEBLE PROPIO _____ RENTADO _____

ARRENDADOR (NOM. Y TEL.) _____

DESCRIPCION DEL INMUEBLE/CAPACIDAD DE EXPANSION: _____

COMENTARIOS: _____

II.- PRODUCCION

CAPACIDAD DE PRODUCCION: _____

GRADO DE INTEGRACION: NACIONAL _____ IMPORTACION _____

III.- ASPECTO DE VENTAS

PRECIO DE VENTA: CONTROLADO _____ % LIBRE _____ %

INCREMENTO DE PRECIOS EN LOS ULTIMOS SEIS MESES _____ %

¿EXISTEN CICLOS EN SUS VENTAS? SI () NO ()

¿EN QUE MESES? _____

VOLUMEN ANUAL PROMEDIO: \$ _____

CANTIDAD MINIMA ACEPTADA POR FACTURA: \$ _____

ESTIMADO DE VENTAS PROXIMOS 12 MESES: \$ _____

PARTICIPACION DE MERCADO: _____ %

PORCENTAJE DEL VOLUMEN ANUAL PROMEDIO DE:

VENTAS EN EFECTIVO: _____ % VENTAS C.O.D. _____ %

VENTAS DOCUMENTADAS: _____ % VENTAS COMIS. _____ %

VENTAS SIN DOCTOS. : _____ % VENTAS GOBIERNO _____ %

PORCENTAJE DE LAS VENTAS POR SECTOR: PUBLICO _____ %
PRIVADO _____ %

DISTRIBUCION DE SUS CLIENTES ACTIVOS:
LOCALES _____
FORANEOS _____

REPRESENTAN ALGUNO DE SUS CLIENTES MAS DEL 10% DE SUS VENTAS
SI () NO ()

¿QUIENES? _____

CONDICIONES DE VENTA: _____

¿SE ANOTAN EN LAS FACTURAS? : SI () NO ()

¿PORQUE NO? _____

RECIBE ANTICIPOS SOBRE CUENTAS POR COBRAR: SI () NO ()

¿DE QUIENES? _____

PRINCIPALES PRODUCTOS: _____

PRINCIPALES MARCAS: _____

PRINCIPALES COMPETIDORES

_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

PRINCIPALES CLIENTES:

NOMBRE: _____

DOMICILIO: _____

TELEFONO: _____

CREDITO: \$ _____ PLAZO: _____

NOMBRE: _____

DOMICILIO: _____

TELEFONO: _____

CREDITO: \$ _____ PLAZO: _____

NOMBRE: _____

DOMICILIO: _____

TELEFONO: _____

CREDITO: \$ _____ PLAZO: _____

NOMBRE: _____

DOMICILIO: _____

TELEFONO: _____

CREDITO: \$ _____ PLAZO: _____

NOMBRE: _____

DOMICILIO: _____

TELEFONO: _____

CREDITO: \$ _____ PLAZO: _____

PRINCIPALES PROVEEDORES:

NOMBRE: _____

DOMICILIO: _____

TELEFONO: _____

CREDITO: \$ _____ PLAZO: _____

NOMBRE: _____

DOMICILIO: _____

TELEFONO: _____

CREDITO: \$ _____ PLAZO: _____

NOMBRE: _____

DOMICILIO: _____

TELEFONO: _____

CREDITO: \$ _____ PLAZO: _____

NOMBRE: _____

DOMICILIO: _____

TELEFONO: _____

CREDITO: \$ _____ PLAZO: _____

ASPECTOS CONTABLES

¿LA CONTABILIDAD SE LLEVA DENTRO DE LA CIA.? SI () NO ()

¿CUENTAN CON ALGUN AUDITOR EXTERNO? SI () NO ()

¿QUIEN ES EL AUDITOR EXTERNO? _____

¿A QUE FECHA SE ENCUENTRAN LOS LIBROS Y REGISTROS DE CONTABILIDAD? _____

FORMA PARTE LA EMPRESA DE UN GRUPO? SI () NO ()

¿QUIENES LO FORMAN? _____

PLANES PARA EL INCREMENTO DEL CAPITAL SOCIAL: _____

PROYECTOS DE EXPANSION Y/O NUEVOS PRODUCTOS : _____

CREDITO CON OTRAS INSTITUCIONES

INSTITUCION	SUC.	TELEFONOS	EJEC. DE CUENTA	MONTO
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____

FINANCIAMIENTO

TIPO DE CREDITO QUE SOLICITA:

FACTORAJE CON RECURSO	()
FACTORAJE SIN RECURSO	()
FACTORAJE ANTICIPADO	()
FACTORAJE AL VENCIMIENTO	()
FACTORAJE A PROVEEDORES	()

FACTORAJE A LA EXPORTACION

()

FACTORAJE A LA IMPORTACION

()

LINEA QUE SOLICITA: \$ _____

PLAZO: _____

LA EMPRESA DEBERA ACEPTAR REVISIONES PERIODICAS DE SUS LIBROS DE CONTABILIDAD POR PARTE DE LA EMPRESA FACTOR, QUIEN QUEDA AUTORIZADA PARA VERIFICAR LOS DATOS DE ESTA SOLICITUD.

LUGAR Y FECHA

ELABORADO POR:
PUESTO:

CON EL OBJETO DE COMPLETAR ESTA SOLICITUD, SERA NECESARIO ANEXAR LA SIGUIENTE DOCUMENTACION

- 1.- SOLICITUD DE FINANCIAMIENTO DEBIDAMENTE REQUISITADA Y FIRMADA
- 2.- INFORMACION FINANCIERA ANUAL
 - ESTADOS FINANCIEROS AUDITADOS DE LOS DOS CIERRES ANUALES. (COMPLETOS CON NOTAS Y COMENTARIOS DE AUDITORES)

EN CASO DE QUE NO SE AUDITEN:

 - BALANCES Y ESTADOS DE RESULTADOS INTERNOS DE LOS DOS ULTIMOS CIERRES ANUALES, FIRMADOS INDICANDO NOMBRE Y PUESTO DEL FIRMANTE.
 - RELACIONES ANALITICAS DE LOS ULTIMOS CIERRES ANUALES (CLIENTES, DEUDORES, GASTOS ANTE ACREEDORES, PROVEEDORES, PASIVOS BANCARIOS, ETC.), Y DE ACTIVOS Y DE PASIVOS EN MONEDA EXTRANJERA (INDICANDO TIPO DE CAMBIO).
- 3.- INFORMACION FINANCIERA PARCIAL (SI HAN 3 MESES DE SU CIERRE CONTABLE)
 - BALANCE Y ESTADO DE RESULTADO FIRMADOS INDICANDO NOMBRE Y PUESTO DEL FIRMANTE
 - RELACIONES ANALITICAS DE LA INFORMACION FINANCIERA (IDEM ANTERIOR)
- 4.- INFORMACION LEGAL
 - ESCRITURA CONSTITUTIVA CON NUMERO DE REGISTRO PUBLICO DE COMERCIO
 - ESCRITURA DE PODERES CON NUMERO DE REGISTRO PUBLICO DE COMERCIO, (ES NECESARIO QUE EXISTAN LOS SIGUIENTES PODERES: PARA ACTOS DE DOMINIO, PARA ACTOS DE ADMINISTRACION, PARA AVALAR Y SUSCRIBIR TITULOS DE CREDITO)
 - ESCRITURAS CON NUMEROS DE REGISTRO PUBLICO DE COMERCIO DE MODIFICACIONES A LA CONSTITUTIVA Y QUE PUEDEN SER: AUMENTO O DISMINUCION DE CAPITAL SOCIAL; CAMBIO DE RAZON SOCIAL; CAMBIO DE REGIMEN DE SOCIEDAD; CAMBIOS O AMPLIACIONES DE GIRO; FUSION; ETC.
- 5.- CONOCIMIENTOS DE FIRMA BANCARIOS, DE LOS APODERADOS, ASI COMO TAMBIEN UNA COPIA FOTOSTATICA DEL ULTIMO ESTADO DE CUENTA DE CHEQUES Y DE LOS DOCUMENTOS A DESCONTAR.

A P E N D I C E 3

CONVENIO NUMERO FV- _____ DE FECHA _____ DE _____ DE 1990.

CONVENIO QUE CELEBRAN POR UNA PARTE _____ (EN LO SUCESIVO DENOMINADA "LA CEDENTE"), REPRESENTADA EN ESTE ACTO POR _____ Y, POR OTRA PARTE, FACTOR S.A. DE C.V. (EN LO SUCESIVO DENOMINADA "FACTOR"), REPRESENTADA EN ESTE ACTO POR _____ AL TENOR DE LAS SIGUIENTES DECLARACIONES Y CLAUSULAS:

DECLARACIONES

I. Declara la CEDENTE, a través de su representante, que:

- a) Es una sociedad mercantil constituida y existente de conformidad con las leyes de la Republica Mexicana, debidamente capacitada para suscribir el presente Convenio y cumplir con todas y cada una de las obligaciones que le derivan del mismo.
- b) Con motivo de las operaciones que realiza en cumplimiento de su objeto social, se originan a su favor créditos a cargo de sus clientes.
- c) De conformidad con los terminos y condiciones de este Convenio, desea cederle con recurso a la Factor, CREDITOS a cambio de una contraprestación; en la inteligencia de que la Factor tendrá derecho de escoger los CREDITOS que desee adquirir de entre aquellos que le sean ofrecidos por la CEDENTE.

II. Declara la Factor, a través de su representante, que:

- a) Es una sociedad mercantil constituida y existente de conformidad con las leyes de la Republica Mexicana, debidamente capacitada para contratar y que dentro de su objeto social se encuentran comprendidas, entre otras actividades, la adquisición de CREDITOS y el cobro de los mismos.
- b) De conformidad con los términos y condiciones del presente Convenio, desea adquirir de la CEDENTE mediante cesiones con recurso los CREDITOS que escoja de entre los CREDITOS que la CEDENTE le ofrezca.

III. Declaran las partes, a través de sus representantes, que:

- a) El Contrato de Cesión marcado como Anexo "A", la Relación de Compradores marcada como Anexo "B", la Declaración de Otorgamiento de Poderes marcada como Anexo "C", y la Notificación a los COMPRADORES marcada como Anexo "D", forman parte integrante del presente Convenio.

- b) Los términos expresados en el presente Convenio con mayúscula inicial o con mayúscula compacta tendrán, para efectos del presente Convenio o cualesquiera de sus Anexos, el significado que se les da al ser definidos en la Clausula PRIMERA posterior.
- c) Que sus representantes legales están debidamente facultados para obligarlas y que sus facultades no les han sido revocadas, limitadas o modificadas de manera alguna a la fecha del presente Convenio.
- d) Es su voluntad obligarse de conformidad con las condiciones y términos de las siguientes:

C-L A U S U L A S

I DEFINICIONES

PRIMERA. DEFINICIONES. Para efectos del presente Convenio y sus Anexos, los siguientes términos tendrán el significado que se expresa a continuación:

LOAAC. Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito.

ANTICIPOS. Cantidades entregadas por la Factor a la CEDENTE a cuenta del PRECIO de los CREDITOS cedidos, de conformidad con el Capítulo IV posterior.

CARGO FINANCIERO. Remuneración que la CEDENTE pagará a la Factor por el otorgamiento de anticipos sobre los CREDITOS cedidos.

COMISION POR CONTRATACION. Cantidad que paga la CEDENTE a la Factor al momento de firma del presente Convenio, de conformidad con la Clausula DECIMA NOVENA posterior.

COMPRADORES. Persona física o moral que en virtud de sus relaciones comerciales con la CEDENTE, resulta deudora de los CREDITOS.

CONTRATO DE CESION. El Contrato mediante el cual la CEDENTE transmite la propiedad de los CREDITOS a la Factor, en los términos del modelo que se une como Anexo "A" del presente.

CREDITOS. Cuentas por cobrar documentadas en facturas, contrarecibos, títulos de crédito o cualquier otro documento mercantil pendiente de cobro.

HONORARIOS POR ADMINISTRACION. Cantidad que cobra la Factor a la CEDENTE por cada cesion, como contraprestación por la guarda y administración de CREDITOS cedidos.

LIMITE DE ANTICIPOS. Importe máximo que la Factor está dispuesta a

otorgar por concepto de anticipos.

PORCENTAJE DE ANTICIPOS. Porcentaje sobre el monto total de las Cesiones que la Factor utilizará para determinar los anticipos que otorgue.

PRECIO. Cantidad que paga la Factor a la CEDENTE como contraprestación por la Cesión de CREDITOS, que será el que se estipule en el Contrato de Cesión respectivo y será pagado por la Factor en sus oficinas, dentro de los tres días hábiles posteriores a que la Factor reciba el pago de los CREDITOS cedidos.

RECURSO. Responsabilidad de la CEDENTE frente a la Factor respecto a la existencia y legitimidad de los CREDITOS según lo establecido en el artículo 45 E de la LOAC y asimismo respecto al pago total de éstos, obligándose solidariamente con los COMPRADORES.

SALDOS DIARIOS. La cantidad que resulte diariamente de la suma de los anticipos otorgados más cualesquiera otros cargos gastos de Corredor, cheques devueltos, comisión por cheques torneos, etcétera menos las cantidades recuperadas por cobranza.

SOBRETASA EXTRAORDINARIA. Sobretasa que se aplicará para el cálculo de los Cargos Financieros, cuando por determinadas circunstancias así se establezca en el presente Convenio o sus Anexos.

SOBRETASA ORDINARIA. Sobretasa que se aplicará en condiciones normales para el cálculo de los Cargos Financieros.

TASA DE CETES. Tasa de rendimiento que ofreciera la última emisión primaria de Certificados de la Tesorería de la Federación a plazo de veintiocho días.

TASA DE C.P.P. Costo Porcentual Promedio de Captación para las Instituciones Nacionales de Crédito, emitida por el Banco de México en vigor.

VIGENCIA DEL PRESENTE CONVENIO. Plazo de doce meses que se establece para la vigencia del presente Convenio. Dicho plazo se renovará automáticamente por períodos iguales, salvo que cualquiera de las partes comunique a la otra, por escrito, su deseo de darlo por terminado con treinta días de anticipación a la expiración del plazo que corresponda.

II DE LA CESIÓN

SEGUNDA. CESION CON RECURSO. La CEDENTE cederá con recurso, libre de todo gravamen y sin limitación de dominio a la Factor los CREDITOS que la Factor escoja de entre los que le sean ofrecidos, de conformidad con el Contrato de Cesión que, marcado como Anexo "A", forma parte integrante del presente Convenio.

TERCERA. DOCUMENTACION. La CEDENTE se obliga a entregar a la Factor toda la documentación que compruebe la existencia de los CREDITOS cedidos, así como la necesaria y suficiente para su cobranza, al momento de celebrar los Contratos de Cesión respectivos, conteniendo

inserto en el caso de documentos no negociables el texto siguiente:

"En virtud de un Contrato de Factoraje Financiero, El crédito que ampara este documento ha sido cedido con recurso a FACTOR, S.A. DE C.V., y por consiguiente, el deudor del mismo se obliga a pagar el importe de este crédito a la cesionaria en su domicilio ubicado en

o a persona autorizada que esta designe para tal fin".

En el supuesto de que dichos documentos sean títulos de crédito, la CEDENTE se obliga a entregarlos debidamente endosados de conformidad con el texto siguiente:

"Endosado en propiedad a FACTOR, S.A. DE C.V."

Lugar y Fecha

APODERADO

CUARTA. NOTIFICACION. La CEDENTE entregará a la Factor una carta dirigida a cada uno de los COMPRADORES, en el formato contenido en el Anexo "D" del presente Convenio, comunicándoles que sus CREDITOS han sido objeto de Cesión a FACTOR, S.A. DE C.V., de conformidad con el artículo 45 k de la LGAAC en vigor; no obstante lo anterior, la Factor tendrá derecho a su elección, de notificar la Cesión a través de Fedatario Público a los COMPRADORES, siendo a cargo de la CEDENTE todos los gastos en que la Factor incurra para cualquier notificación.

QUINTA. GARANTIAS Y OBLIGACIONES DE LA CEDENTE. La CEDENTE se obliga y garantiza que:

- a) La Cesión de los CREDITOS comprende la de todos los derechos accesorios a los mismos tales como fianza hipotecaria, prenda o privilegio, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 45 H de la LOAAC en vigor.
- b) En virtud de que los CREDITOS se ceden a la Factor con recurso, la CEDENTE garantiza expresamente a la Factor tanto la existencia y legitimidad de los CREDITOS, conforme al artículo 45 E de la LOAAC. Así como el pago total de éstos, obligándose solidariamente con sus COMPRADORES, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 45 B, II, de la LOAAC en vigor.
- c) Los CREDITOS que ceda sean pagaderos sólo en las plazas y en las fechas previamente determinadas.
- d) Los CREDITOS que ceda sean de su exclusiva propiedad y que no hayan sido prometidos o dados en garantía, embargados, pignorados ni gravados en manera alguna.

- e) Los CREDITOS que ceda se deriven de operaciones comerciales de ventas de bienes o servicios, efectivamente realizadas dentro del desarrollo normal de sus operaciones.
- f) Los bienes o servicios que originen dichos CREDITOS hayan sido entregados y aceptados por los COMPRADORES a su entera satisfacción y que se responsabilizara de aclarar cualquier reclamación o controversia con respecto de las obligaciones que consten en los documentos que comprueben la existencia de los CREDITOS.
- g) Los CREDITOS que ceda mediante los Contratos de Cesión, consten en documentos mercantiles tales como pedidos, notas de remisión, facturas, notas de embarque, contras recibos, títulos de crédito u otros documentos que conforme a las leyes comprueben la existencia de créditos cedibles o negociables, así como que dichos documentos contengan la leyenda o el endoso, en su caso, mencionados en la cláusula TERCERA del presente Convenio.
- h) No adeudará nada a los COMPRADORES de los CREDITOS que ceda y garantizará por cualquier compensación o si rehusaran a la Factor total o parcialmente el pago de dichos CREDITOS.
- i) Al momento de la Cesión, y durante el Plazo de Vigencia, los CREDITOS que ceda y los derechos y acciones derivados de ellos no habrán caducado ni prescrito.
- j) Notificará cualquier modificación a sus Estatutos Sociales, cualquier revocación, modificación u otorgamiento de poderes, así como cualquier cambio de domicilio aun cuando éste se localice en la misma plaza.
- k) Entregará a la Factor semestralmente sus Estados Financieros realizados de conformidad con practicas de contabilidad generalmente aceptadas.

SEXTA. OTORGAMIENTO DE PODERES. La CEDENTE otorga a la Factor en este mismo acto, poder para endosar títulos de crédito de conformidad con el artículo 90, fracción II de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito en vigor, con el objeto de que la Factor pueda endosar a su favor los títulos de crédito expedidos a favor de la CEDENTE y que los COMPRADORES hayan entregado a la Factor en pazo de los CREDITOS cedidos.

La CEDENTE se obliga a suscribir a la firma del presente Convenio una declaración escrita dirigida a las Sociedades Nacionales de Crédito respectivas en los términos del Anexo "C" del presente Convenio.

III DE LOS COMPRADORES

SEPTIMA. RELACION DE COMPRADORES. Con el objeto de permitir a la Factor escoger los CREDITOS que le sean cedidos de entre la totalidad de CREDITOS que le otorga la CEDENTE, ésta última se obliga a entregar a la Factor antes de la firma del presente Convenio, una

relacion de los COMPRADORES respecto de los Creditos que va a ceder de conformidad con el Anexo "B" del presente Convenio.

OCTAVA. ACTUALIZACION DE LAS RELACIONES DE COMPRADORES. En el caso de que la CEDENTE pretenda ceder CREDITOS de COMPRADORES que no estén contenidos en la Relacion de COMPRADORES, debara notificarlo a la Factor por escrito, a efecto de que esta ultima los analice y en su caso los apruebe. Asimismo la Factor se reserva el derecho de solicitar en cualquier tiempo cualesquiera informacion que estime pertinente relativa a la Relacion de COMPRADORES.

NOVENA. INFORMACION ADICIONAL. La CEDENTE proporcionara a la Factor toda la informacion que tenga respecto a los COMPRADORES incluyendo los Estados Financieros o cualquier otro documento que demuestre la situacion financiera de estos, así como la informacion sobre el origen, naturaleza, terminos y condiciones de los CREDITOS.

La Factor podra revisar en dias y horas habiles, en las oficinas de la CEDENTE, cualesquier informacion o documento que la misma tenga en relacion a los COMPRADORES cedidos.

IV CONDICIONES GENERALES

DECIMA. DERECHOS DE LA CEDENTE. Las partes convienen en que de conformidad con los terminos y condiciones establecidos en el presente Convenio, la CEDENTE podra solicitar a la Factor anticipos a cuenta del PRECIO a partir del momento en que se cedan los CREDITOS y hasta un dia antes del vencimiento del Plazo de Vigencia del Contrato de Cesión respectivo, en el entendido de que el saldo por anticipos a la CEDENTE no podra exceder en ningun momento el "Limite de Anticipos" que sera la cantidad de \$ _____,00.

La Factor pagara en sus oficinas los anticipos que considere otorgar a la CEDENTE, dentro del Plazo de Vigencia del Contrato de Cesión correspondiente.

DECIMA PRIMERA. PORCENTAJE DE ANTICIPOS. La CEDENTE debera mantener en todo momento una relacion global de anticipos recibidos, respecto de los CREDITOS cedidos vigentes, que no excedera del "Porcentaje de Anticipos" que es el ____%. En el supuesto de que dicha proporcion fuere mayor, la CEDENTE se obliga a ceder a la Factor, nuevos CREDITOS elegibles hasta por la cantidad necesaria para mantener la proporcion senalada, o a liquidar en efectivo el saldo insoluto de los anticipos del PRECIO que se le requieran.

DECIMA SEGUNDA. DEL CALCULO DE LOS ANTICIPOS. Los anticipos que la Factor otorgue a la CEDENTE se determinaran tomando como base el PRECIO del Contrato de Cesión respectivo multiplicado por el "Porcentaje de Anticipos" senalado en la Clausula inmediata anterior.

DECIMA TERCERA. CARGO FINANCIERO. Los anticipos que la Factor otorgue a la CEDENTE causaran diariamente un cargo financiero, que se calculara aplicando a los saldos diarios la tasa que resulta de sumar la "Sobretasa Ordinaria" que es de _____ puntos porcentuales, mas la TASA DE CETES, o de C.F.P. lo que resulte mayor en cada dia de

cálculo.

La CEDENTE y la Factor están de acuerdo en que en cada caso que se efectue el pago del Cargo Financiero se deberá pagar asimismo su correspondiente Impuesto al Valor Agregado.

DECIMA CUARTA. SOBRETASA EXTRAORDINARIA. En los casos en que en el presente Convenio o en cualquiera de sus Anexos se haga referencia a esta Cláusula o a la "Sobretasa Extraordinaria", el procedimiento para su cálculo consiste en aplicar a la cantidad mencionada en la Cláusula DECIMA SEGUNDA anterior, la tasa que resulte de sumar la "Sobretasa Extraordinaria" que es de _____ puntos porcentuales, más la TASA DE CETES, o de C.P.P., la que resulte mayor durante el plazo mencionado en cada caso.

DECIMA QUINTA. PAGO DE CARGOS FINANCIEROS. La Factor facturará a la CEDENTE el primer día de cada mes los cargos financieros, de conformidad con lo dispuesto en la Cláusula DECIMA TERCERA anterior, obligándose la CEDENTE a cubrir dichos cargos financieros en las oficinas de la Factor, a más tardar dentro de los 4 (cuatro) días siguientes a la fecha de facturación, en caso contrario se aplicará la Sobretasa Extraordinaria a los Saldos Diarios desde la fecha de la facturación mencionada hasta la fecha en que el adeudo por el Cargo Financiero no cubierto sea totalmente liquidado.

DECIMA SEXTA. CHEQUES DEVUELTOS. En caso de que cualquiera de los COMPRADORES gire en favor de la Factor algún cheque en pago de CREDITOS a su cargo y dicho cheque resultare girado en descubierto, la CEDENTE manifiesta su consentimiento en que tanto el importe del cheque como los gastos derivados del mismo sean cargados a los saldos diarios de los anticipos que la Factor le hubiera otorgado.

DECIMA SEPTIMA. APLICACION DE LAS CANTIDADES RECUPERADAS. Las cantidades recuperadas por cobranza serán aplicadas en primer término a los Cargos Financieros pendientes de pago y posteriormente a los saldos diarios que por concepto de anticipo haya otorgado la Factor, dicha aplicación será efectuada en un plazo que no excederá de dos días hábiles contados a partir de la recuperación de la cobranza.

DECIMA OCTAVA. DE LOS REEMBOLSOS. La Factor devolverá a la CEDENTE el remanente del PRECIO de los CREDITOS cedidos, después de recibido el pago de los mismos, dentro de los tres días hábiles siguientes a su recuperación, pudiendo descontar cualquier devolución, descuento u otro concepto que los COMPRADORES hagan efectivo al momento de liquidar dichos CREDITOS.

DECIMA NOVENA. COMISION POR CONTRATACION. Las partes convienen en que la "Comisión por Contratación" es de \$ _____ .00.

VIGESIMA. ADMINISTRACION. La CEDENTE se obliga a pagar a la Factor por cada Contrato de Cesión, en la fecha de su celebración, una cantidad como honorarios por administración de los CREDITOS cedidos que será igual al _____ % del valor nominal de los CREDITOS cedidos. Asimismo, al momento del pago de los Honorarios, la CEDENTE pagará el Impuesto al Valor Agregado correspondiente.

VIGESIMA PRIMERA. PAGOS EN EXCESO. La CEDENTE se obliga a reembolsar a la Factor cualquier cantidad que por error u omisión le sea entregada en exceso de las que pudieran corresponderle de conformidad con el presente Convenio y sus Anexos, en un plazo que no excederá de tres días hábiles. La Factor aplicará cargos financieros sobre dicha cantidad a la tasa a que hace referencia la Cláusula DECIMA TERCERA anterior por el periodo que transcurra entre el tercer día hábil en que la CEDENTE reciba la cantidad en exceso y la fecha en que la Factor reciba el pago de dicha suma.

Asimismo la Factor aplicará Cargos Financieros a la CEDENTE a la tasa que resulte conforme a la Cláusula DECIMA CUARTA anterior sobre la cantidad entregada en exceso, a partir de la fecha en que la Factor exija a la CEDENTE la devolución, o bien a partir de que transcurran los tres días hábiles mencionados en el párrafo inmediato anterior, hasta su total y efectiva liquidación.

VIGESIMA SEGUNDA. PAGARE. Como aceptación y reconocimiento de todas y cada una de las obligaciones derivadas del presente convenio o de cualquiera de sus Anexos, la CEDENTE suscribe un pagare a la vista, por una cantidad equivalente al "Límite de Anticipos" que se señala en la cláusula DECIMA anterior.

VIGESIMA TERCERA. VARIACION DE CONDICIONES. En caso de que las condiciones señaladas en el presente Capítulo se modifiquen, las partes convienen en que la Factor notificará por escrito a la CEDENTE sobre las nuevas condiciones que regirán al Convenio, incluyendo la fecha en que entrarán en vigor dichas modificaciones, y la CEDENTE tendrá un plazo de tres días hábiles contados a partir de que recibiera la notificación para manifestar a la Factor su inconformidad, de no hacerlo así, se tendrán por aceptadas las nuevas condiciones. En ningún caso dichas condiciones se aplicarán retroactivamente.

En caso de que la CEDENTE ceda CREDITOS dentro del plazo de tres días a que hace referencia el párrafo anterior, las nuevas condiciones se tendrán por aceptadas.

VIGESIMA CUARTA. RESERVAS DE LA FACTOR. La Factor se reserva en todo momento el derecho de afectar anticipos a cuenta del PRECIO a favor de la CEDENTE.

La CEDENTE conviene asimismo que en caso de que la Factor le adeude cualquier cantidad por cualquier concepto, dicha cantidad no causará interés alguno a su favor.

La Factor tendrá derecho a descontar de los anticipos y/o de otros conceptos que correspondan a la CEDENTE, cualesquier pago que la CEDENTE deba hacer en favor de la Factor, de conformidad con el Convenio o cualesquiera de sus Anexos.

v
DEL RECURSO

VIGESIMA QUINTA. DEL RECURSO. En el supuesto de que los COMPRADORES

no paguen los CREDITOS a la Factor a mas tardar al vencimiento del Plazo de Vigencia del Contrato de Cesión respectivo, la Factor tendra el derecho de ejercer en contra de la CEDENTE todas las acciones legales derivadas de la Cesión con recurso de los CREDITOS y la CEDENTE se obliga a pagar a la Factor los CREDITOS mas sus respectivos cargos financieros, calculados de conformidad con la Cláusula DECIMA CUARTA anterior, a partir del vencimiento del Plazo de Vigencia y hasta su total y efectiva liquidación.

VIGESIMA SEXTA. DEL PAGO INDEBIDO A LA CEDENTE. En el supuesto de que los COMPRADORES paguen indebidamente a la CEDENTE cualesquiera de los CREDITOS cedidos a la Factor, la CEDENTE se obliga a:

- a) Dar aviso a la Factor del "Pago Indebido" dentro de los tres dias hábiles siguientes a la fecha de dicho pago (en lo sucesivo denominado el "Plazo de Entrega").
- b) Entregar el "Pago Indebido" a la Factor en las oficinas de la Factor dentro del "Plazo de Entrega".

VIGESIMA SEPTIMA. CARGO FINANCIERO POR PAGO INDEBIDO NO ENTERADO A LA FACTOR. En el supuesto de que la CEDENTE no entregue a la Factor el "Pago Indebido" de conformidad con la Cláusula inmediata anterior, la CEDENTE pagará a la Factor un Cargo Financiero sobre el "Pago Indebido" a partir del dia siguiente del "Plazo de Entrega" y hasta su total y completo pago de acuerdo con lo dispuesto en la Cláusula DECIMA CUARTA del presente Convenio.

VI DEL INCUMPLIMIENTO

VIGESIMA OCTAVA. DERECHO DE RETENCION. La Factor tendra el derecho de conservar y retener todas las cantidades adeudadas a la CEDENTE, si ésta incumple con cualquiera de las disposiciones del presente Convenio y hasta en tanto cumpla a satisfacción de la Factor con lo estipulado en el mismo. Asimismo podrá aplicar dichas cantidades a cualquier saldo a cargo de la CEDENTE.

VIGESIMA NOVENA. CASOS DE RESCISION. La Factor podrá, a su elección, exigir el cumplimiento forzoso del Convenio y de los Contratos de Cesión o rescindirlos de pleno derecho y sin necesidad de formalidad o de declaración judicial en los siguientes casos:

- a) Por violaciones o incumplimiento por parte de la CEDENTE de cualquiera de las obligaciones a su cargo asumidas conforme a este Convenio o los demás contratos, convenios o actos jurídicos que sean consecuencia del mismo.
- b) De resultar incorrecta cualquier manifestación o declaración de la CEDENTE hecha en éste o cualquier contrato, convenio o acto jurídico que sea consecuencia del mismo, inclusive si cede un CREDITO sabiendo que el importe cedido está sujeto a un descuento o ajuste de cualquier índole y no lo hace de conocimiento de la Factor.
- c) De que la CEDENTE hubiere cedido CREDITOS a cargo de su

matriz, sucursales, subsidiarias o filiales, o cuando ceda CREDITOS derivados de ventas a consignacion, comision o aquellas que se puedan considerar como tales.

- d) De que la CEDENTE no entregue a la Factor sus Estados Financieros de conformidad con la Cláusula QUINTA, Inciso k) del presente Convenio.
- e) La CEDENTE no permita a la Factor el acceso a sus oficinas para la inspección de la información que tenga relativa a los COMPRADORES de conformidad con la Cláusula NOVENA del presente Convenio.

TRIGESIMA. NO ACEPTACION. El hecho de que la Factor no ejercite su derecho de rescindir este Convenio o no exija a la CEDENTE el cumplimiento de cualquier obligacion a su cargo establecida en el mismo o en los contratos, convenios o actos juridicos que de este se deriven, no implicara, en forma alguna, la aceptacion de dicho incumplimiento ni la renuncia a sus derechos ni la modificacion, en cualquier forma, de este Convenio.

VII VARIOS

TRIGESIMA PRIMERA. PAGOS LIBRES DE IMPUESTOS. Todos los pagos que deba efectuar la CEDENTE a la Factor de conformidad con los terminos del presente Convenio y de sus Anexos, deberan ser efectuados libres de cualquier deduccion por concepto de cualquier impuesto, tributo, deduccion, carga o retencion establecidos por Mexico o por cualquier subdivision politica de Mexico, así como libras de cualquier responsabilidad fiscal o de cualquier otro tipo en relacion con los mismos. La CEDENTE deberá entregar a la Factor dentro de los 30 dias siguientes a la fecha de cualquier pago efectuado de conformidad con el presente Convenio o de sus Anexos, el original o una copia certificada del recibo que acredite el pago de los impuestos aplicables a los pagos efectuados.

TRIGESIMA SEGUNDA. NULIDAD. La nulidad o invalidez de cualquiera de las Cláusulas de este Convenio, o de los Contratos de Cesion y demas actos juridicos que de el se deriven, no afectara la validez de las demas obligaciones contenidas en el o derivadas del mismo.

TRIGESIMA TERCERA. FEDATARIO PUBLICO. Para los efectos que corresponden, este Convenio es notificado ante Fedatario Publico. Los gastos que esto ocasione seran a cargo de la CEDENTE.

TRIGESIMA CUARTA. VIA EJECUTIVA. Ambas partes convienen en que las acciones y reclamaciones de la Factor en contra de la CEDENTE y de los COMPRADORES, relacionados o que surian de este Convenio se tramitaran conforme al Artículo 48 de la LOAAC.

TRIGESIMA QUINTA. **DOMICILIOS.** Para cualquier comunicacion que deban hacerse las partes en virtud del presente Convenio o sus anexos, señalan los siguientes domicilios:

FACTOR , S.A. DE C.V. _____

Col. _____

C.P. _____

Col. _____

C.P. _____

TRIGESIMA SEXTA. **JURISDICCION.** Para la interpretacion, cumplimiento y ejecucion del presente Convenio, las partes se someten a los Tribunales competentes y a las leyes aplicables en la Ciudad de México, Distrito Federal, renunciando en forma expresa a cualquier otro fuero que pudiera corresponderles por razon de sus domicilios presentes o futuros.

FACTOR , S.A. DE C.V. _____

POR: _____

POR: _____

No. Cta. I.V.A. _____

R.F.C. _____

PERSONALIDAD Y GENERALES.

- A.- El señor _____, manifiesta ser apoderado de FACTOR S.A. DE C.V., con facultades suficientes para celebrar, a nombre de dicha Sociedad, este Contrato, segun consta del testimonio de la escritura numero _____ de fecha _____, pasada ante la fe del Notario Publico numero _____ del _____, Licenciado _____, inscrita en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio del _____, bajo folio mercantil No. _____, y en la escritura numero _____ de fecha _____, pasada ante la fe del Notario Publico numero _____ del _____, Licenciado _____, en las que se hace constar el poder que se le confirió, y acredita la existencia de su mandante con las mismas escrituras mencionadas. Y por sus generales declara ser de nacionalidad _____, estado civil _____, de ocupacion _____, de fecha de nacimiento _____, v _____ con domicilio en _____.
- B.- El Señor _____ manifiesta tener facultades suficientes para celebrar el presente Convenio en nombre y representacion de _____, segun consta en la escritura No. _____ de fecha _____, otorgada ante el Lic. _____, Notario Publico No. _____ de _____, en la cual se contiene su mandato; mismo que fue inscrito bajo folio mercantil No. _____, del Registro Público de Comercio del Distrito Federal, y acredita la existencia de su mandante con la escritura No. _____ de fecha _____, otorgada ante el Lic. _____, Notario Publico No. _____ de _____, Asimismo por sus generales declaro ser de nacionalidad _____, de fecha de nacimiento _____, estado civil _____, con _____, ocupacion _____, con domicilio en _____.

CORREDOR PUBLICO N° _____
DEL _____

En la Ciudad de México, Distrito Federal, a los _____ días del mes de _____ de mil novecientos ochenta y _____, ante mí LIC. _____, CORREDOR PÚBLICO NUMERO _____ DEL _____, habilitado en todas las clases de Ley, en ejercicio, comparecen: el(los) señor(es) _____ en representación de FACTOR S.A. DE C.V. y el(los) señor(es) _____ en representación de _____

Para hacer constar que:

- a) Que para todos los efectos de Ley comparecen y ratifican en este acto, ante el suscrito Corredor, por ser la fiel expresión de sus voluntades, el contenido del Convenio de Cesión de Derechos numero FV _____;
- b) Que reconocen como suyas las firmas que lo calzan, por haber sido puestas de su puño y letra, y ser las que usan en todos sus actos;
- c) Que sus representadas tienen capacidad legal y que dicha capacidad no les ha sido revocada ni limitada en forma alguna, encontrándose por tanto vivientes a la fecha de la presente ratificación;
- d) Que tienen las facultades suficientes y el derecho para suscribir el documento precedente y el presente instrumento a nombre de sus representadas y que dichas facultades no les han sido revocadas ni limitadas en forma alguna.

Por lo antes expuesto, YO, el Corredor que suscribe DQY FE:

PRIMERO. De que conozco a los comparecientes quienes sin que me conste nada en contrario, tienen capacidad legal para contratar y obligarse;

SEGUNDO. De que las generales y personalidades acreditadas por los comparecientes en el capítulo respectivo del Convenio que se ratifica, fueron debidamente comprobadas por mí, dándolas por reproducidas en el presente instrumento;

TERCERO. De que los comparecientes ratifican en este acto, el contenido del Convenio precedente, así como las firmas que lo calzan; y .

CUARTO. De que leído que les fue a los comparecientes este instrumento y explicado su valor y fuerza de Ley, firman de conformidad con lo en él expresado, en presencia y unión del Suscrito el día de su comparecencia. DQY FE.

FACTOR, S.A. DE C.V.

POR: _____

POR: _____

ANTE MI:

Lic. _____
CORREDOR PUBLICO No. _____ DEL _____

ANEXO "A"**CONTRATO DE CESION**
QUE FORMA PARTE INTEGRANTE DEL CONVENIO No. FV- _____

Contrato de Cesión de Derechos que celebran _____
("LA CEDENTE") y FACTOR . S.A. DE C.V. ("FACTOR") de conformidad con
las siguientes Declaraciones y Cláusulas:

DECLARACIONES

La CEDENTE y la Factor declaran que:

- I. El día _____ de _____ de 1990 celebraron un
Convenio (el "Convenio") marcado con el Num. FV- _____ mediante
el cual la CEDENTE se obliga a ceder con recurso a la Factor los
CREDITOS que la Factor asocia de entre los CREDITOS presentes o
futuros a favor de la CEDENTE.
- II. En cumplimiento de lo estipulado en dicho Convenio, desean
celebrar el presente Contrato de Cesión de acuerdo con las
siguientes:

CLAUSULAS

PRIMERA. La CEDENTE cede, con recurso, sin reserva ni limitación
alguna a la Factor y esta acepta, la Cesión de los CREDITOS que se
detallan en relación(es) anexa(s) a este documento, y cuyo PRECIO es
la cantidad de \$ _____

_____) que la Factor pagará a
la CEDENTE dentro del plazo señalado en el Convenio, sin embargo, a
solicitud de la CEDENTE, la Factor, a su entera discreción, podrá
otorgar anticipos sobre este PRECIO en los términos y condiciones
señalados en el Convenio, salvo que se aplique lo dispuesto en la
Cláusula VIGESIMA PRIMERA del Convenio.

SEGUNDA. La CEDENTE garantiza a la Factor no solo la existencia y
legitimidad de los CREDITOS cedidos, sino también la solvencia de los
deudores de dichos créditos.

TERCERA. La CEDENTE entrega a la Factor en este acto todos los
documentos necesarios para realizar la cobranza y comprobatorios de la
existencia de los CREDITOS cedidos, con los endosos o levandas que se
indican en el Convenio.

CUARTA. De acuerdo con lo establecido en el Convenio, la CEDENTE paga
en este acto a la Factor los "Honorarios por Administración" señalados
en el Convenio.

QUINTA. De conformidad con lo establecido en el Convenio, las partes convienen en que el Plazo de Vigencia de este Contrato de Cesión es hasta el _____ de _____ de 19____.

SEXTA. Para cualquier controversia que surgiese con motivo de este Convenio, las partes se someten a la jurisdicción de los tribunales de la Ciudad de México renunciando en forma expresa a cualquier otra que pudiera corresponderles por razón de sus domicilios presentes y futuros

FACTOR . S.A. DE C.V. _____

CORREDOR PUBLICO TITULADO.

Yo _____ Corredor Público Titulado No. _____ del _____, en ejercicio, autorizado por la Secretaría de Comercio para ejercer, CERTIFICO:

Que ante mí comparecieron los representantes legales de FACTOR, S.A. DE C.V. y _____ y me manifestaron que las firmas que calzan el contrato arriba contenido son las suyas, puestas de su puño y letra y las que usan en todos sus negocios, en prueba de lo cual, los interesados firman al calce de la presente razón, manifestando por su personalidad y generales ser como sigue:

El señor _____, manifiesta ser apoderado de FACTOR, S.A. DE C.V., con facultades suficientes para celebrar, a nombre de dicha Sociedad, este Contrato, según consta del testimonio de la escritura número _____, de fecha _____, pasada ante la fé del Notario Público número _____ del _____, Licenciado _____, inscrita en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio del _____ bajo folio mercantil No. _____, y en la escritura número _____ de fecha _____, pasada ante la fe del Notario Público número _____ del _____, Licenciado _____, en las que se hace constar el poder que se le confirió, y acredita la existencia de su mandante con las mismas escrituras mencionadas. Y por sus generales declara ser de nacionalidad _____, estado civil _____, de ocupación _____, de _____, de _____, fecha _____ de _____ nacimiento _____, v con domicilio en _____.

El Señor _____ manifiesta tener facultades suficientes para celebrar el presente Convenio en nombre y representación de _____, según consta en la

escritura No. _____ de fecha _____,
otorgada ante el Lic. _____, Notario
Público No. _____, en la cual se
contiene su mandato; mismo que fue inscrito ante el Registro Público
de Comercio de _____, bajo folio mercantil No.
_____, v acredita la existencia de su mandante con la escritura No.
_____ de fecha _____, otorgada ante el Lic.
_____, Notario Público No. _____ de
_____, y por sus generales declara ser de
Nacionalidad _____, estado civil _____, de
ocupación _____, de fecha _____ de nacimiento
y con domicilio
en _____

Yo, el suscrito Corredor Público hago constar que habiéndome
cerciorado de la identidad v personalidad de los comparecientes por
los medios que tuve a mi alcance, estos me manifestaron bajo protesta
de decir verdad, que sus nombramientos v poderes son suficientes para
obligar a sus representadas, que los conservan con todo su valor y
fuerza legal por no haberles sido revocados ni limitados, que sus
representadas, están legalmente capacitadas para contratar v obligarse
y están al corriente en el pago de sus impuestos.

Se levanta la presente Acta, dejándose el original adherido al
documento que contiene las firmas cuyas certificaciones se efectúa v
una copia de la misma pasa al legajo de actas del suscrito, Ciudad de
México a _____ DOY FE.

FACTOR . S.A. DE C.V. _____

POR:

POR:

ANTE MI:

LIC. _____
CORREDOR PÚBLICO No. _____ DEL _____

ANEXO "B"

RELACION DE COMPRADORES No.
QUE FORMA PARTE INTEGRANTE DEL CONVENIO NO. FV-

ANEXO "C"

DECLARACION DE OTORGAMIENTO DE PODER
QUE FORMA PARTE INTEGRANTE DEL CONVENIO NO. FV- _____

(MEMBRETE DE LA CEDENTE)

(FECHA DE LA FIRMA DEL CONVENIO)

Estimados señores:

Por medio de la presente declaramos para todos los efectos legales a que haya lugar que (NOMBRE DE LA CEDENTE) ha otorgado a FACTOR, S.A. DE C.V. poder para endosar títulos de crédito de conformidad con el Artículo 9, fracción II de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito en vigor, para ser ejercitado por todos y cada uno de los funcionarios de FACTOR, S.A. DE C.V. que tengan poder para suscribir títulos de crédito con el objeto de que FACTOR, S.A. DE C.V. endose a su favor cualesquier título de crédito expedido a nombre de (NOMBRE DE LA CEDENTE).

A t e n t a m e n t e .

NOMBRE Y PUESTO DE LA
PERSONA QUE FIRMA.

ANEXO "D"

NOTIFICACION A LOS COMPRADORES
QUE FORMA PARTE INTEGRANTE DEL CONVENIO No. FV-_____
(MEMBRETE DE LA CEDENTE)

(FECHA DE LA FIRMA DEL CONTRATO DE
CESION)

(RAZON SOCIAL DEL COMPRADOR)

Estimados señores:

Por medio de la presente declaramos para todos los efectos legales a que haya lugar que (NOMBRE DE LA CEDENTE) ha cedido en favor de FACTOR S.A. DE C.V., los CREDITOS documentados en las facturas, contrarrecibos y titulos de crédito que se describen a continuación:

Tipo y No. de Docto.	Fecha de emisión	Fecha de Cobro	Monto
-------------------------	------------------	----------------	-------

A t e n t a m e n t e .

NOMBRE Y PUESTO DE LA
PERSONA QUE FIRMA.

A P E N D I C E 4

CONVENIO NUMERO FA- _____ DE FECHA _____ DE _____ DE 1990.

CONVENIO QUE CELEBRAN POR UNA PARTE _____ (EN LO SUCESIVO DENOMINADA "LA CEDENTE"), REPRESENTADA EN ESTE ACTO POR Y, POR OTRA PARTE, FACTOR, S.A. DE C.V. (EN LO SUCESIVO DENOMINADA "FACTOR"), REPRESENTADA EN ESTE ACTO POR LUIS MIGUEL OSIO BARROSO AL TENOR DE LAS SIGUIENTES DECLARACIONES Y CLAUSULAS:

DECLARACIONES

I. Declara la CEDENTE, a través de su representante, que:

- a) Es una sociedad mercantil constituida y existente de conformidad con las leyes de la República Mexicana, debidamente capacitada para suscribir el presente Convenio y cumplir con todas y cada una de las obligaciones que le derivan del mismo.
- b) Con motivo de las operaciones que realiza en cumplimiento de su objeto social, se originan a su favor créditos a cargo de sus clientes.
- c) De conformidad con los términos y condiciones de este Convenio, desea cederle con recurso a la FACTOR, CREDITOS a cambio de una contraprestación: en la inteligencia de que la Factor tendrá derecho de escoger los CREDITOS que desee adquirir de entre aquellos que le sean ofrecidos por la CEDENTE.

II. Declara la Factor, a través de su representante, que:

- a) Es una sociedad mercantil constituida y existente de conformidad con las leyes de la República Mexicana, debidamente capacitada para contratar y que dentro de su objeto social se encuentran comprendidas, entre otras actividades, la adquisición de CREDITOS y el cobro de los mismos.
- b) De conformidad con los términos y condiciones del presente Convenio, desea adquirir de la CEDENTE mediante cesiones con recurso los CREDITOS que escoja de entre los CREDITOS que la CEDENTE le ofrezca.

III. Declaran las partes, a través de sus representantes, que:

- a) El Contrato de Cesión marcado como Anexo "A", la Relación de Compradores marcada como Anexo "B", la Declaración de Otorgamiento de Poderes marcada como Anexo "C", y la Notificación a los COMPRADORES marcada como Anexo "D", forman parte integrante del presente Convenio.

- b) Los terminos expresados en el presente Convenio con mayuscula inicial o con mayuscula compacta tendran, para efectos del presente Convenio o cualesquiera de sus Anexos, el significado que se les da al ser definidos en la Cláusula PRIMERA posterior.
- c) Que sus representantes legales estan debidamente facultados para obligarlos y que sus facultades no les han sido revocadas, limitadas o modificadas de manera alguna a la fecha del presente Convenio.
- d) Es su voluntad obligarse de conformidad con las condiciones y términos de las siguientes:

C-L A U S U L A S

I DEFINICIONES

PRIMERA. DEFINICIONES. Para efectos del presente Convenio y sus Anexos, los siguientes terminos tendran el significado que se expresa a continuacion:

LOAAC. Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Credito.

ANTICIPOS. Cantidades entregadas por la Factor a la CEDENTE a cuenta del PRECIO de los CREDITOS cedidos, de conformidad con el Capitulo IV posterior.

CARGO FINANCIERO. Remuneracion que la CEDENTE pagará a la Factor por el otorgamiento de anticipos sobre los CREDITOS cedidos.

COMISION POR CONTRATACION. Cantidad que paga la CEDENTE a la Factor al momento de firma del presente Convenio, de conformidad con la Cláusula DECIMA SEPTIMA posterior.

COMPRADORES. Persona fisica o moral que en virtud de sus relaciones comerciales con la CEDENTE, resulta deudora de los CREDITOS.

CONTRATO DE CESION. El Contrato mediante el cual la CEDENTE transmite la propiedad de los CREDITOS a la Factor, en los terminos del modelo que se une como Anexo "A" del presente.

CREDITOS. Cuentas por cobrar documentadas en facturas, contrarecibos, titulos de crédito o cualquier otro documento mercantil pendiente de cobro.

HONORARIOS POR ADMINISTRACION. Cantidad que cobra la Factor a la CEDENTE por cada cesion, como contraprestacion por la guarda y administracion de CREDITOS cedidos.

LIMITE DE ANTICIPOS. Importe máximo que la Factor está dispuesta a

otorgar por concepto de anticipos.

PLAZO DE VIGENCIA DEL CONTRATO DE CESION. El término comprendido entre la fecha de celebracion del Contrato de Cesion de que se trate, y el que se menciona en la Cláusula QUINTA del propio Contrato para fijar la fecha de su terminación, o en su defecto el cuarto día hábil siguiente a la última fecha de vencimiento de los CREDITOS cedidos en dicho Contrato de Cesion.

PORCENTAJE DE ANTICIPOS. Porcentaje sobre el monto total de las Cesiones que la Factor utilizará para determinar los anticipos que otorgue.

PRECIO. Cantidad que paga la Factor a la CEDENTE como contraprestación por la Cesión de CREDITOS, que será el que se estipule en el Contrato de Cesión respectivo y será pagado por la Factor en sus oficinas, dentro de los tres días hábiles posteriores a que la Factor reciba el pago de los CREDITOS cedidos.

RECURSO. Responsabilidad de la CEDENTE frente a la Factor respecto a la existencia y legitimidad de los CREDITOS según lo establecido en el artículo 45 E de la LOAAC y asimismo respecto al pago total de éstos, obligándose solidariamente con los COMPRADORES.

SOBRETASA EXTRAORDINARIA. Sobretasa que se aplicara para el calculo de los Cargos Financieros, cuando por determinadas circunstancias así se establezca en el presente Convenio o sus Anexos.

SOBRETASA ORDINARIA. Sobretasa que se aplicara en condiciones normales para el calculo de los Cargos Financieros.

TABLA DE AJUSTE. Puntos porcentuales que se aplicarán invariablemente a la TASA DE CETES, o C.P.P., la que resulte mayor de acuerdo al nivel en que se encuentren dichas tasas.

TASA DE CETES. Tasa de rendimiento que otrociera la última emisión primaria de Certificados de la Tesorería de la Federación a plazo de veintiocho días.

TASA DE C.P.P. Costo Porcentual Promedio de Captación para las Instituciones Nacionales de Crédito, emitida por el Banco de México, en vigor.

VIGENCIA DEL PRESENTE CONVENIO. Plazo de doce meses que se establece para la vigencia del presente Convenio. Dicho plazo se renovará automáticamente por periodos iguales, salvo que cualquiera de las partes comunique a la otra, por escrito, su deseo de darlo por terminado con treinta días de anticipación a la expiración del plazo que corresponda.

II DE LA CESION

SEGUNDA. CESION CON RECURSO. La CEDENTE cederá con recurso, libre de todo gravamen y sin limitación de dominio a la Factor los CREDITOS que la Factor escoja de entre los que le sean ofrecidos, de conformidad con el Contrato de Cesión que, marcado como Anexo "A",

forma parte integrante del presente Convenio.

TERCERA. DOCUMENTACION. La CEDENTE se obliga a entregar a la Factor toda la documentación que compruebe la existencia de los CREDITOS cedidos, así como la necesaria y suficiente para su cobranza, al momento de celebrar los Contratos de Cesión respectivos, conteniendo inserto en el caso de documentos no negociables el texto siguiente:

"En virtud de un Contrato de Factoraje Financiero, el crédito que ampara este documento ha sido cedido con recurso a FACTOR, S.A. DE C.V., y por consiguiente, el deudor del mismo se obliga a pagar el importe de este crédito a la cesionaria en su domicilio ubicado en

o a persona autorizada que está designe para tal fin".

En el supuesto de que dichos documentos sean títulos de crédito, la CEDENTE se obliga a entregarlos debidamente endosados de conformidad con el texto siguiente:

"Endosado en propiedad a FACTOR, S.A. DE C.V."

Lugar y Fecha

APODERADO

CUARTA. NOTIFICACION. La CEDENTE entregará a la Factor una carta dirigida a cada uno de los COMPRADORES, en el formato contenido en el Anexo "D" del presente Convenio, comunicándoles que sus CREDITOS han sido objeto de Cesión a FACTOR, S.A. DE C.V., de conformidad con el artículo 45 k de la LOAAC en vigor; no obstante lo anterior, la Factor tendrá derecho a su elección, de notificar la Cesión a través de Fedatario Público a los COMPRADORES, siendo a cargo de la CEDENTE todos los gastos en que la Factor incurra para cualquier notificación.

QUINTA. GARANTIAS Y OBLIGACIONES DE LA CEDENTE. La CEDENTE se obliga y garantiza que:

- a) La Cesión de los CREDITOS comprende la de todos los derechos accesorios a los mismos tales como fianza, hipoteca, prenda o privilegio, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 45 H de la LOAAC en vigor.
- b) En virtud de que los CREDITOS se ceden a la Factor con recurso, la CEDENTE garantiza expresamente a la Factor tanto la existencia y legitimidad de los CREDITOS conforme al artículo 45 E de la LOAAC, así como el pago total de estos, obligándose solidariamente con sus COMPRADORES, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 45 B inciso II, de la LOAAC en vigor.

- c) Los CREDITOS que ceda sean pagaderos solo en las plazas y en las fechas previamente determinadas.
- d) Los CREDITOS que ceda sean de su exclusiva propiedad y que no hayan sido prometidos o dados en garantía, embargados, pignorados ni gravados en manera alguna.
- e) Los CREDITOS que ceda se deriven de operaciones comerciales de ventas de bienes o servicios, efectivamente realizadas dentro del desarrollo normal de sus operaciones.
- f) Los bienes o servicios que originen dichos CREDITOS hayan sido entregados y aceptados por los COMPRADORES a su entera satisfacción y que se responsabilizará de aclarar cualquier reclamación o controversia con respecto de las obligaciones que consten en los documentos que comprueben la existencia de los CREDITOS.
- g) Los CREDITOS que ceda mediante los Contratos de Cesión, consten en documentos mercantiles tales como pedidos, notas de remisión, facturas, notas de embarque, contra recibos, títulos de crédito u otros documentos que conforme a las leyes comprueben la existencia de créditos cedibles o negociables, así como que dichos documentos contengan la leyenda o el endoso, en su caso, mencionados en la Cláusula TERCERA del presente Convenio.
- h) No adeuda nada a los COMPRADORES de los CREDITOS que ceda y garantizará por cualquier compensación o si rehusaran a la Factor total o parcialmente el pago de dichos CREDITOS.
- i) Al momento de la Cesión, y durante el Plazo de Vigencia, los CREDITOS que ceda y los derechos y acciones derivados de ellos no han caducado ni prescrito.
- j) Notificará cualquier modificación a sus Estatutos Sociales, cualquier revocación, modificación u otorgamiento de poderes, así como cualquier cambio de domicilio aún cuando éste se localice en la misma plaza.
- k) Entregará a la Factor semestralmente sus Estados Financieros realizados de conformidad con prácticas de contabilidad generalmente aceptadas.

SEXTA. OTORGAMIENTO DE PODERES. La CEDENTE otorga a la Factor en este mismo acto, poder para endosar títulos de crédito de conformidad con el artículo 90., fracción II de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito en vigor, con el objeto de que la Factor pueda endosar a su favor los títulos de crédito expedidos a favor de la CEDENTE y que los COMPRADORES hayan entregado a la Factor en pago de los CREDITOS cedidos.

La CEDENTE se obliga a suscribir a la firma del presente Convenio una declaración escrita dirigida a las Sociedades Nacionales de Crédito respectivas en los términos del Anexo "C" del presente Convenio.

III
DE LOS COMPRADORES

SEPTIMA. RELACION DE COMPRADORES. Con el objeto de permitir a la Factor escoger los CREDITOS que le sean cedidos de entre la totalidad de CREDITOS que le otrezca la CEDENTE, esta ultima se obliga a entregar a la Factor antes de la firma del presente Convenio, una relacion de los COMPRADORES respecto de los Creditos que vaya a ceder de conformidad con el Anexo "B" del presente Convenio.

OCTAVA. ACTUALIZACION DE LAS RELACIONES DE COMPRADORES. En el caso de que la CEDENTE pretenda ceder CREDITOS de COMPRADORES que no esten contenidos en la Relacion de COMPRADORES, debera notificarlo a la Factor por escrito, a efecto de que esta ultima los analice y en su caso los apruebe. Asimismo la Factor se reserva el derecho de solicitar en cualquier tiempo cualesquiera informacion que estime pertinente relativa a la Relacion de COMPRADORES.

NOVENA. INFORMACION ADICIONAL. La CEDENTE proporcionara a la Factor toda la informacion que tenga respecto a los COMPRADORES incluyendo los Estados Financieros o cualquier otro documento que demuestre la situacion financiera de estos, asi como la informacion sobre el origen, naturaleza, terminos y condiciones de los CREDITOS.

La Factor podra revisar en dias y horas habiles, en las oficinas de la CEDENTE, cualesquier informacion o documento que la misma tenga en relacion a los COMPRADORES cedidos.

IV
CONDICIONES GENERALES

DECIMA. DERECHOS DE LA CEDENTE. Las partes convienen en que de conformidad con los terminos y condiciones establecidos en el presente Convenio, la CEDENTE podra solicitar a la Factor anticipos a cuenta del PRECIO a partir del momento en que se cedan los CREDITOS y hasta un dia antes del vencimiento del Plazo de Vigencia del Contrato de Cesion respectivo, en el entendido de que el saldo por anticipos a la CEDENTE no podra exceder en ningun momento el "Limite de Anticipos" que sera la cantidad de \$ _____,00.

La Factor pagara en sus oficinas los anticipos que considera otorgar a la CEDENTE, dentro del Plazo de Vigencia del Contrato de Cesion correspondiente.

DECIMA PRIMERA. PORCENTAJE DE ANTICIPOS. La CEDENTE debera mantener en todo momento una relacion global de anticipos recibidos, respecto de los CREDITOS cedidos vigentes, que no excedera del "Porcentaje de Anticipos" que es el ____%. En el supuesto de que dicha proporcion fuere mayor, la CEDENTE se obliga a ceder a FACTOR FIN. nuevos CREDITOS elegibles hasta por la cantidad necesaria para mantener la proporcion señalada, o a liquidar en efectivo el saldo insoluto de los anticipos del PRECIO que se le requieran.

DECIMA SEGUNDA. DEL CALCULO DE LOS ANTICIPOS. Los anticipos que la Factor otorgue a la CEDENTE se determinaran tomando como base el PRECIO del Contrato de Cesion respectivo multiplicado por el

"Porcentaje de Anticipo" señalado en la Cláusula inmediata anterior.

DECIMA TERCERA. CARGO FINANCIERO. Al cálculo mencionado en la Cláusula inmediata anterior, se le deducirá el Cargo Financiero que se calculará aplicando la tasa que resulte de sumar la "Sobretasa Ordinaria" que es de _____ puntos porcentuales, más los Puntos de Ajuste señalados en la Cláusula DECIMA QUINTA posterior, más la TASA DE CETES o de C.P.P., la que resulte mayor durante la fecha en que se otorgue el anticipo a la CEDENTE del Contrato de Cesión respectivo.

La CEDENTE y la Factor están de acuerdo en que en cada caso que se efectúe el pago del Cargo Financiero se deberá pagar asimismo su correspondiente Impuesto al Valor Agregado.

DECIMA CUARTA. SOBRETASA EXTRAORDINARIA. En los casos en que en el presente Convenio o en cualquiera de sus Anexos se haga referencia a esta Cláusula o a la "Sobretasa Extraordinaria", el procedimiento para su cálculo consistirá en aplicar a la cantidad mencionada en la Cláusula DECIMA SEGUNDA anterior, la tasa que resulte de sumar la "Sobretasa Extraordinaria" que es de _____ puntos porcentuales, más los Puntos de Ajuste señalados en la Cláusula DECIMA QUINTA posterior, más la TASA DE CETES, o de C.P.P., la que resulte mayor durante el plazo mencionado en cada caso.

DECIMA QUINTA. TABLA DE AJUSTE. Para el cálculo de los cargos financieros se aplicará la siguiente Tabla de Ajuste a la TASA DE CETES o C.P.P., de acuerdo al nivel en que se encuentre dicha tasa:

TASA DE RENDIMIENTO DE CETES O C.P.P., LA QUE RESULTE MAYOR	PUNTOS DE AJUSTE
de 190 a 199 %	-28
de 180 a 189 %	-25
de 170 a 179 %	-22.5
de 160 a 169 %	-20
de 150 a 159 %	-17.5
de 140 a 149 %	-15.5
de 130 a 139 %	-13.5
de 120 a 129 %	-11.5
de 110 a 119 %	-9.5
de 100 a 109 %	-8
de 90 a 99 %	-6
de 80 a 89 %	-4.5
de 70 a 79 %	-3.5
de 60 a 69 %	-2
de 50 a 59 %	-1
de 40 a 49 %	0
de 30 a 39 %	1
de 20 a 29 %	1.5
de 10 a 19 %	2
de 0 a 9 %	2.5

DECIMA SEXTA. DE LOS REEMBOLSOS. La Factor devolverá a la CEDENTE el remanente del PRECIO de los CREDITOS cedidos, después de recibido el

pago de los mismos, dentro de los tres días hábiles siguientes a su recuperación, pudiendo descontar cualquier devolución, descuento u otro concepto que los COMPRADORES hayan efectivo al momento de liquidar dichos CREDITOS.

DECIMA SEPTIMA. COMISION POR CONTRATACION. Las partes convienen en que la "Comisión por Contratación" es de \$ _____ .00.

DECIMA OCTAVA. ADMINISTRACION. La CEDENTE se obliga a pagar a la Factor por cada Contrato de Cesión, en la fecha de su celebración, una cantidad como honorarios por administración de los CREDITOS cedidos que será igual al _____ % del valor nominal de los CREDITOS cedidos. Asimismo, al momento del pago de los Honorarios, la CEDENTE pagará el Impuesto al Valor Agregado correspondiente.

DECIMA NOVENA. VARIACION DEL HONORARIO. Las partes convienen en que en caso de que la TASA DE CETES o C.P.F., la que resulte mayor, se modifique en diez puntos porcentuales anuales o más durante el Plazo de Vigencia del Contrato de Cesión, por cada cinco puntos de diferencia, al "Honorario por Administración" contenido en la Cláusula inmediata anterior, variará a su vez en 0,5 puntos porcentuales, en la parte proporcional del Plazo de Vigencia en que se hubiere computado dicha modificación.

El cálculo necesario para la aplicación de la presente Cláusula, se realizará solamente cuando los CREDITOS cedidos mediante el Contrato de Cesión respectivo sean efectivamente cobrados por FACTOR FIN. Dicho cálculo se realizará el día 15 siguiente a que se cumpla la condición anterior.

VIGESIMA. PAGOS EN EXCESO. La CEDENTE se obliga a reembolsar a la Factor cualquier cantidad que por error u omisión le sea entregada en exceso de las que pudieran corresponderle de conformidad con el presente Convenio y sus Anexos, en un plazo que no excedera de tres días hábiles. La Factor aplicará Cargos Financieros sobre dicha cantidad a la tasa a que hace referencia la Cláusula DECIMA TERCERA anterior por el periodo que transcurra entre el tercer día hábil en que la CEDENTE reciba la cantidad en exceso y la fecha en que la Factor reciba el pago de dicha suma.

Asimismo la Factor aplicará Cargos Financieros a la CEDENTE a la tasa que resulte conforme a la Cláusula DECIMA CUARTA anterior sobre la cantidad entregada en exceso, a partir de la fecha en que la Factor exija a la CEDENTE la devolución, o bien a partir de que transcurran los tres días hábiles mencionados en el párrafo inmediato anterior, hasta su total y efectiva liquidación.

VIGESIMA PRIMERA. PAGARE. Como aceptación y reconocimiento de todas y cada una de las Obligaciones derivadas del presente Convenio o de cualquiera de sus Anexos, la CEDENTE suscribe un pagaré a la vista, por una cantidad equivalente al "Limite de Anticipos" que se señala en la Cláusula DECIMA anterior.

VIGESIMA SEGUNDA. VARIACION DE CONDICIONES. En caso de que las condiciones señaladas en el presente Capítulo se modifiquen, las

partes convienen en que la Factor notificara por escrito a la CEDENTE sobre las nuevas condiciones que regirán al Convenio, incluyendo la fecha en que entraran en vigor dichas modificaciones, y la CEDENTE tendrá un plazo de tres días hábiles contados a partir de que recibiera la notificación para manifestar a la Factor su inconformidad. De no hacerlo así, se tendrán por aceptadas las nuevas condiciones. En ningún caso dichas condiciones se aplicaran retroactivamente.

En caso de que la CEDENTE ceda CREDITOS dentro del plazo de tres días a que hace referencia el párrafo anterior, las nuevas condiciones se tendrán por aceptadas.

VIGESIMA TERCERA. RESERVAS DE FACTOR FIN. La Factor se reserva en todo momento el derecho de efectuar anticipos a cuenta del PRECIO a favor de la CEDENTE.

La CEDENTE conviene asimismo que en caso de que la Factor le adeude cualquier cantidad por cualquier concepto, dicha cantidad no causara interés alguno a su favor.

La Factor tendrá derecho a descontar de los anticipos y/o de otros conceptos que correspondan a la CEDENTE, cualesquier pago que la CEDENTE deba hacer en favor de la Factor, de conformidad con el Convenio o cualesquiera de sus Anexos.

V
DEL RECURSO

VIGESIMA CUARTA. DEL RECURSO. En el supuesto de que los COMPRADORES no paguen los CREDITOS a la Factor a más tardar al vencimiento del Plazo de Vigencia del Contrato de Cesión respectivo, la Factor tendrá el derecho de ejercer en contra de la CEDENTE todas las acciones legales derivadas de la Cesión con recurso de los CREDITOS y la CEDENTE se obliga a pagar a la Factor los CREDITOS más sus respectivos cargos financieros, calculados de conformidad con la Cláusula DECIMA CUARTA anterior, a partir del vencimiento del Plazo de Vigencia y hasta su total y efectiva liquidación.

VIGESIMA QUINTA. DEL PAGO INDEBIDO A LA CEDENTE. En el supuesto de que los COMPRADORES paguen indebidamente a la CEDENTE cualesquiera de los CREDITOS cedidos a la Factor, la CEDENTE se obliga a:

- a) Dar aviso a la Factor del "Pago Indebido" dentro de los tres días hábiles siguientes a la fecha de dicho pago (en lo sucesivo denominado el "Plazo de Entrega").
- b) Entregar el "Pago Indebido" a la Factor en las oficinas de la Factor dentro del "Plazo de Entrega".

VIGESIMA SEXTA. CARGO FINANCIERO POR PAGO INDEBIDO NO ENTERADO A FACTOR. En el supuesto de que la CEDENTE no entregue a la Factor el "Pago Indebido" de conformidad con la Cláusula inmediata anterior, la CEDENTE pagará a la Factor un Cargo Financiero sobre el "Pago Indebido" a partir del día siguiente del "Plazo de Entrega" y hasta su total y completo pago de acuerdo con lo dispuesto en la Cláusula

DECIMA CUARTA del presente Convenio.

VI
DEL INCUMPLIMIENTO

VIGESIMA SEPTIMA. DERECHO DE RETENCION. La Factor tendrá el derecho de conservar y retener todas las cantidades adeudadas a la CEDENTE, si ésta incumple con cualquiera de las disposiciones del presente Convenio y hasta en tanto cumpla a satisfacción de la Factor con lo estipulado en el mismo. Asimismo podrá aplicar dichas cantidades a cualquier saldo a cargo de la CEDENTE.

VIGESIMA OCTAVA. CASOS DE RESCISIÓN. La Factor podrá, a su elección, exigir el cumplimiento forzoso del Convenio y de los Contratos de Cesión o rescindirlos de pleno derecho v sin necesidad de formalidad o de declaración judicial en los siguientes casos:

- a) Por violaciones o incumplimiento por parte de la CEDENTE de cualquiera de las obligaciones a su cargo asumidas conforme a este Convenio o los demás contratos, convenios o actos jurídicos que sean consecuencia del mismo.
- b) De resultar incorrecta cualquier manifestación o declaración de la CEDENTE hecha en éste o cualquier contrato, convenio o acto jurídico que sea consecuencia del mismo, inclusive si cede un CREDITO sabiendo que el importe cedido está sujeto a un descuento o ajuste de cualquier índole v no lo hace de conocimiento de la Factor.
- c) De que la CEDENTE hubiere cedido CREDITOS a cargo de su matriz, sucursales, subsidiarias o filiales, o cuando ceda CREDITOS derivados de ventas a consignación, comisión o aquellas que se puedan considerar como tales.
- d) De que la CEDENTE no entregue a la Factor sus Estados Financieros de conformidad con la Cláusula QUINTA, Inciso k del presente Convenio.
- e) La CEDENTE no permita a la Factor el acceso a sus oficinas para la inspección de la información que tenga relativa a los COMPRADORES de conformidad con la Cláusula NOVENA del presente Convenio.

VIGESIMA NOVENA. NO ACEPTACION. El hecho de que la Factor no ejercite su derecho de rescindir este Convenio o no exija a la CEDENTE el cumplimiento de cualquier obligación a su cargo establecida en el mismo o en los contratos, convenios o actos jurídicos que de éste se deriven, no implicará, en forma alguna, la aceptación de dicho incumplimiento ni la renuncia a sus derechos ni la modificación, en cualquier forma, de este Convenio.

VII
VARIOS

TRIGESIMA. PAGOS LIBRES DE IMPUESTOS. Todos los pagos que deba efectuar la CEDENTE a la Factor de conformidad con los términos del

presente Convenio y de sus Anexos, deberán ser efectuados libres de cualquier deducción por concepto de cualquier impuesto, tributo, deducción, cargo o retención establecidos por México o por cualquier subdivisión política de México, así como libres de cualquier responsabilidad fiscal o de cualquier otro tipo en relación con los mismos. La CEDENTE deberá entregar a la Factor dentro de los 30 días siguientes a la fecha de cualquier pago efectuado de conformidad con el presente Convenio o de sus Anexos, el original o una copia certificada del recibo que acredite el pago de los impuestos aplicables a los pagos efectuados.

TRIGESIMA PRIMERA. NULIDAD. La nulidad o invalidez de cualquiera de las Cláusulas de este Convenio, o de los Contratos de Cesión y demás actos jurídicos que de él se deriven, no afectará la validez de las demás obligaciones contenidas en él o derivadas del mismo.

TRIGESIMA SEGUNDA. FEDATARIO PUBLICO. Para los efectos que corresponden, este Convenio se ratifica ante Fedatario Público. Los gastos que esto ocasione serán a cargo de la CEDENTE.

TRIGESIMA TERCERA. VIA EJECUTIVA. Ambas partes convienen en que las acciones y reclamaciones de la Factor en contra de la CEDENTE y de los COMPRADORES, relacionados o que surjan de este Convenio se tramitarán conforme al Artículo 48 de la LOAAC.

TRIGESIMA CUARTA. DOMICILIOS. Para cualquier comunicación que deban hacerse las partes en virtud del presente Convenio o sus anexos, señalan los siguientes domicilios:

FACTOR, S.A. DE C.V.

LA CEDENTE

Col. _____
C.P. _____

Col. _____
C.P. _____

TRIGESIMA QUINTA. JURISDICCION. Para la interpretación, cumplimiento y ejecución del presente Convenio, las partes se someten a los Tribunales competentes y a las leyes aplicables en la Ciudad de México, Distrito Federal, renunciando en forma expresa a cualquier otro fuero que pudiera corresponderles por razón de sus domicilios presentes o futuros.

FACTOR, S.A. DE C.V. _____

POR: _____

POR: _____

No. Cta. I.V.A. _____

R.F.C. _____

PERSONALIDAD Y GENERALES.

A.- El señor _____, manifiesta ser apoderado de FACTOR. S.A. DE C.V., con facultades suficientes para celebrar, a nombre de dicha Sociedad, este Contrato, según consta del testimonio de la escritura número _____, de fecha _____, pasada ante la fe del Notario Público número _____ del _____, Licenciado _____, inscrita en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio del _____ bajo folio mercantil No. _____, y en la escritura número _____ de fecha _____, pasada ante la fe del Notario Público número _____ del _____, Licenciado _____, en las que se hace constar el poder que se le confirió, y acredita la existencia de su mandante con las mismas escrituras mencionadas. Y por sus generales declara ser de nacionalidad _____, estado civil _____, de ocupación _____, de fecha de nacimiento _____, y con domicilio en _____.

B.- El Señor _____ manifiesta tener facultades suficientes para celebrar el presente Convenio en nombre y representación de _____, según consta en la escritura No. _____ de fecha _____, otorgada ante el Lic. _____, Notario Público No. _____ del _____, en la cual se contiene su mandato: mismo que fue inscrito ante el Registro Público de Comercio de _____, bajo folio mercantil No. _____, y acredita la existencia de su mandante con la escritura No. _____ de fecha _____, otorgada ante el Lic. _____, Notario Público No. _____ del _____, misma que fue inscrita ante el Registro Público de Comercio de _____ bajo folio mercantil No. _____ de fecha _____. Y por sus generales declara ser de Nacionalidad _____, estado civil _____, de ocupación _____, de fecha de nacimiento _____, y con domicilio en _____.

CORREDOR PUBLICO N° _____
DEL _____

En la Ciudad de México, Distrito Federal, a los _____ días del mes de _____ de mil novecientos noventa y _____ ante mí LIC. _____ CORREDOR PUBLICO, NUMERO _____ DEL _____, habilitado en todas las clases de Ley, en ejercicio, comparecen: el(los) señor(es) _____ en representación de la Factor S.A. DE C.V. y el(los) señor(es) _____ en representación de _____

Para hacer constar:

- a) Que para todos los efectos de Ley comparecen y ratifican en este acto, ante el suscrito Corredor, por ser la fiel expresión de sus voluntades, el contenido del Convenio de Cesión de Derechos número FA-_____;
- b) Que reconocen como suyas las firmas que lo calzan, por haber sido puestas de su puño y letra, y ser las que usan en todos sus actos;
- c) Que sus representadas tienen capacidad legal y que dicha capacidad no les ha sido revocada ni limitada en forma alguna, encontrándose por tanto vigentes a la fecha de la presente ratificación;
- d) Que tienen las facultades suficientes y el derecho para suscribir el documento precedente y el presente instrumento a nombre de sus representadas y que dichas facultades no les han sido revocadas ni limitadas en forma alguna.

Por lo antes expuesto, YO, el Corredor que suscribe DOY FE:

PRIMERO. De que conozco a los comparecientes quienes sin que me conste nada en contrario, tienen capacidad legal para contratar y obligarse;

SEGUNDO. De que los generales y personalidades acreditadas por los comparecientes en el capítulo respectivo del Convenio que se ratifica, fueron debidamente comprobadas por mí, dándolas por reproducidas en el presente instrumento;

TERCERO. De que los comparecientes ratifican en este acto, el contenido del Convenio precedente, así como las firmas que lo calzan; y,

CUARTO. De que leído que les fué a los comparecientes este instrumento y explicado su valor y fuerza de Ley, firman de conformidad con lo en el expresado, en presencia y unión del Suscrito el día de su comparecencia. DOY FE.

FACTOR, S.A. DE C.V.

POR: _____

POR: _____

ANTE MI:

LIC. _____
CORREDOR PUBLICO No. _____ DEL _____

ANEXO "A"**CONTRATO DE CESION
QUE FORMA PARTE INTEGRANTE DEL CONVENIO No. FA- _____**

Contrato de Cesión de Derechos que celebran _____
("LA CEDENTE") y FACTOR, S.A. DE C.V. ("Factor") de conformidad con
las siguientes Declaraciones y Cláusulas:

D E C L A R A C I O N E S

La CEDENTE y la Factor declaran que:

- I. El día ____ de _____ de 1990 celebraron un Convenio (el "Convenio") marcado con el Num. FA- _____ mediante el cual la CEDENTE se obliga a ceder con recurso a la Factor los CREDITOS que la Factor escota de entre los CREDITOS presentes o futuros a favor de la CEDENTE.
- II. En cumplimiento de lo estipulado en dicho Convenio, desean celebrar el presente Contrato de Cesión de acuerdo con las siguientes:

C L A U S U L A S

PRIMERA. La CEDENTE cede, con recurso, sin reserva ni limitación alguna a la Factor y esta acepta, la Cesión de los CREDITOS que se detallan en relación(es) anexa(s) a este documento, y cuyo PRECIO es la cantidad de \$ _____ (_____) que la Factor pagara a la CEDENTE dentro del plazo señalado en el Convenio, sin embargo, a solicitud de la CEDENTE, la Factor, a su entera discreción, podrá otorgar anticipos sobre este PRECIO en los términos y condiciones señalados en el Convenio, salvo que se aplique lo dispuesto en la Cláusula VIGESIMA del Convenio.

SEGUNDA. La CEDENTE garantiza a la Factor no solo la existencia y legitimidad de los CREDITOS cedidos, sino también la solvencia de los deudores de dichos créditos.

TERCERA. La CEDENTE entrega a la Factor en este acto todos los documentos necesarios para realizar la cobranza y comprobatorios de la existencia de los CREDITOS cedidos, con los endosos o levantas que se indican en el Convenio.

CUARTA. De acuerdo con lo establecido en el Convenio, la CEDENTE paga en este acto a la Factor los "Honorarios por Administración" señalados en el Convenio.

QUINTA. De conformidad con lo establecido en el Convenio, las partes convienen en que el Plazo de Vigencia de este Contrato de Cesión es hasta el _____ de _____ de 19____.

SEXTA. Para cualquier controversia que surgiese con motivo de este Convenio, las partes se someten a la jurisdicción de los tribunales de la Ciudad de México renunciando en forma expresa a cualquier otra que pudiera corresponderles por razón de sus domicilios presentes y futuros

FACTOR, S.A. DE C.V. _____

CORREDOR PUBLICO TITULADO.

Yo _____ Corredor Público Titulado No. _____ de _____, en ejercicio, autorizado por la Secretaría de Comercio para ejercer, CERTIFICO:

Que ante mí comparecieron los representantes legales de la Factor S.A. DE C.V. y _____ y me manifestaron que las firmas que calzan el contrato arriba contenido son las suyas, puestas de su puño y letra y las que usan en todos sus negocios, en prueba de lo cual, los interesados firman al calce de la presente razón, manifestando por su personalidad y generales ser como sigue:

El señor _____, manifiesta ser apoderado de FACTOR, S.A. DE C.V., con facultades suficientes para celebrar, a nombre de dicha Sociedad, este Contrato, según consta del testimonio de la escritura número _____, de fecha _____, pasada ante la fe del Notario Público número _____ del _____, Licenciado _____, inscrita en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio del _____ bajo folio mercantil No. _____, y en la escritura número _____ de fecha _____, pasada ante la fe del Notario Público número _____ del _____, Licenciado _____, en las que se hace constar el poder que se le confirió, y acredita la existencia de su mandante con las mismas escrituras mencionadas. Y por sus generales declara ser de nacionalidad _____, estado civil _____, de ocupación _____, de _____, de _____, fecha _____ de nacimiento _____, de _____, v con domicilio en _____.

El Señor _____ manifiesta tener facultades suficientes para celebrar el presente Convenio en nombre y representación de _____, según consta en la escritura No. _____ de fecha _____, otorgada ante el Lic. _____, Notario

Público No. _____ del _____, en la cual se contiene su mandato: mismo que fue inscrito ante el Registro Público de Comercio de _____, bajo folio mercantil No. _____, y acredita la existencia de su mandato con la escritura No. _____ de fecha _____, otorgada ante el Lic. _____, Notario Público No. _____ del _____. Misma que fue inscrita ante el Registro Público de Comercio de _____, bajo folio mercantil No. _____. Y por sus generales declara ser de Nacionalidad _____, estado civil _____, de ocupación _____, de fecha _____ de nacimiento y con domicilio en _____.

Yo, el suscrito Corredor Público hago constar que habiéndome cerciorado de la identidad y personalidad de los comparecientes por los medios que tuve a mi alcance, estos me manifestaron bajo protesta de decir verdad, que sus nombramientos y poderes son suficientes para obligar a sus representadas, que los conservan con todo su valor y fuerza legal por no haberles sido revocados ni limitados, que sus representadas, están legalmente capacitadas para contratar y obligarse y están al corriente en el pago de sus impuestos.

Se levanta la presente Acta, dándose el original adherido al documento que contiene las firmas cuyas certificaciones se efectúa y una copia de la misma pasa al legajo de actas del suscrito, Ciudad de México a _____ D:Y FE.

Factor . S.A. DE C.V. _____

POR: _____

POR: _____

ANTE MI:

LIC. _____
CORREDOR PÚBLICO No. _____ DEL _____

ANEXO "B"

RELACION DE COMPRADORES No. _____
QUE FORMA PARTE INTEGRANTE DEL CONVENIO No. FA- _____

ANEXO "C"

DECLARACION DE OTORGAMIENTO DE PODER
QUE FORMA PARTE INTEGRANTE DEL CONVENIO NO. FA-_____

(MEMBRETE DE LA CEDENTE)

(FECHA DE LA FIRMA DEL CONVENIO)

Estimados señores:

Por medio de la presente declaramos para todos los efectos legales a que haya lugar que (NOMBRE DE LA CEDENTE) ha otorgado a FACTOR, S.A. DE C.V. poder para endosar títulos de crédito de conformidad con el Artículo 9, fracción II de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito en vigor, para ser ejercitado por todos y cada uno de los funcionarios de FACTOR, S.A. DE C.V. que tengan poder para suscribir títulos de crédito; con el objeto de que FACTOR, S.A. DE C.V. endose: a su favor cualesquier título de crédito expedido a nombre de (NOMBRE DE LA CEDENTE).

A t e n t a m e n t e .

NOMBRE Y PUESTO DE LA
PERSONA QUE FIRMA.

ANEXO "D"

NOTIFICACION A LOS COMPRADORES
QUE FORMA PARTE INTEGRANTE DEL CONVENIO No. FA- _____
(MEMBRETE DE LA CEDENTE)

(FECHA DE LA FIRMA DEL CONTRATO DE
CESION)

(RAZON SOCIAL DEL COMPRADOR)
(DOMICILIO DEL COMPRADOR)

Estimados señores:

Por medio de la presente declaramos para todos los efectos legales a que haya lugar que (NOMBRE DE LA CEDENTE) ha cedido en favor de FACTOR. S.A. DE C.V., los CREDITOS documentados en las facturas, contrarecibos y títulos de crédito que se describen a continuación:

Tipo y No. de Decto.	Fecha de emisión	Fecha de Cobro	Monto
-------------------------	------------------	----------------	-------

A t e n t a m e n t e .

NOMBRE Y PUESTO DE LA
PERSONA QUE FIRMA.

A P E N D I C E 5

CONVENIO NUMERO FAPV- _____ DE FECHA _____ DE _____ DE 1990.

CONVENIO QUE CELEBRAN POR UNA PARTE _____ (EN LO
SUCESIVO DENOMINADA "LA EMISORA"), REPRESENTADA EN ESTE ACTO POR
_____, Y, POR OTRA PARTE, FACTOR, S.A. DE C.V. (EN
LO SUCESIVO DENOMINADA "FACTOR"), REPRESENTADA EN ESTE ACTO POR
_____, AL TENOR DE LAS SIGUIENTES
DECLARACIONES Y CLAUSULAS:

DECLARACIONES

I. Declara la EMISORA, a través de su representante, que:

- a) Es una sociedad mercantil constituida y existente de conformidad con las leyes de la República Mexicana, debidamente capacitada para suscribir el presente Convenio y cumplir con todas y cada una de las obligaciones que se derivan del mismo.
- b) Con motivo de las operaciones que realiza en cumplimiento de su objeto social, se originan a su cargo créditos a favor de sus clientes.
- c) De conformidad con los términos y condiciones de este Convenio, desea emitir títulos de crédito a favor de sus PROVEEDORES, para ser adquiridos con recurso por la Factor, a cambio de una contraprestación; en la inteligencia de que la Factor tendrá derecho de escoger los CREDITOS que desea adquirir de entre aquellos que le sean ofrecidos por los PROVEEDORES.

II. Declara la Factor, a través de su representante, que:

- a) Es una sociedad mercantil constituida y existente de conformidad con las leyes de la República Mexicana, debidamente capacitada para contratar y que dentro de su objeto social se encuentran comprendidas, entre otras actividades, la adquisición de CREDITOS y el cobro de los mismos.
- b) De conformidad con los términos y condiciones del presente Convenio, desea adquirir de los PROVEEDORES mediante adquisiciones con recurso los CREDITOS que escoja de entre los CREDITOS que la EMISORA haya documentado.

III. Declaran las partes, a través de sus representantes, que:

- a) El Formato de PAGARE marcado como Anexo "A", la Relación de PROVEEDORES marcada como Anexo "B", forman parte integrante del presente Convenio.

- b) Los términos expresados en el presente Convenio con mayúscula inicial o con mayúscula compacta tendrán, para efectos del presente Convenio o cualesquiera de sus Anexos, el significado que se les da al ser definidos en la Cláusula PRIMERA posterior.
- c) Que sus representantes legales están debidamente facultados para obligarlas y que sus facultades no les han sido revocadas, limitadas o modificadas de manera alguna a la fecha del presente Convenio.
- d) Es su voluntad obligarse de conformidad con las condiciones y términos de las siguientes:

C L A U S U L A S

I DEFINICIONES

PRIMERA. DEFINICIONES. Para efectos del presente Convenio y sus Anexos, los siguientes términos tendrán el significado que se expresa a continuación:

LOAAC. Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito.

ANTICIPOS. Cantidades entregadas por la Factor a los PROVEEDORES a cuenta del monto de los PAGARES adquiridos, de conformidad con el Capítulo IV posterior.

CARGO FINANCIERO. Remuneración que la EMISORA pagará a la Factor por el otorgamiento de anticipos sobre los PAGARES adquiridos.

COMISION POR CONTRATACION. Cantidad que paga la EMISORA a la Factor al momento de firma del presente Convenio, de conformidad con la Cláusula DECIMA SEXTA posterior.

PROVEEDORES. Persona física o moral que en virtud de sus relaciones comerciales con la EMISORA, resulta acreedora de los CREDITOS.

PAGARE. Título de crédito mediante el cual la EMISORA documenta los CREDITOS a sus PROVEEDORES para ser vendidos a la Factor, en los términos del modelo que se une como Anexo "A" del presente.

CREDITOS. Cuentas por pagar documentadas en PAGARES pendiente de pago.

HONORARIOS POR ADMINISTRACION. Cantidad que cobra la Factor al PROVEEDOR por cada PAGARE, como contraprestación por la guarda y administración de CREDITOS adquiridos.

LIMITE DE ANTICIPOS. Importe máximo que la Factor está dispuesta a otorgar por concepto de anticipos.

PORCENTAJE DE ANTICIPOS. Porcentaje sobre el monto total de los PAGARES, que la Factor utilizará para determinar los anticipos que otorgue.

RECURSO. Responsabilidad de la EMISORA frente a la Factor respecto a la existencia y legitimidad de los CREDITOS según lo establecido en el artículo 46 E de la LOAAC y a mismo respecto al pago total de estos, obligándose a su completa liquidación.

SALDOS DIARIOS. La cantidad que resulte diariamente de la suma de los anticipos otorgados mas cualesquiera otros cargos -gastos de Corredor, cheques devueltos, comisión por cheques torneos, etcétera- menos las cantidades recuperadas por cobranza.

SOBRETASA EXTRAORDINARIA. Sobretasa que se aplicará para el cálculo de los Cargos Financieros, cuando por determinadas circunstancias así se establezca en el presente Convenio o sus Anexos.

SOBRETASA ORDINARIA. Sobretasa que se aplicará en condiciones normales para el cálculo de los Cargos Financieros.

TASA DE CETES. Tasa de rendimiento que ofreciera la última emisión primaria de Certificados de la Tesorería de la Federación a plazo de veintiocho días.

TASA DE C.P.P. Costo Porcentual Promedio de Captación para las Instituciones Nacionales de Crédito, emitida por el Banco de México en vigor.

VIGENCIA DEL PRESENTE CONVENIO. Plazo de doce meses que se establece para la vigencia del presente Convenio. Dicho plazo se renovará automáticamente por periodos iguales, salvo que cualquiera de las partes comunique a la otra, por escrito, su deseo de darlo por terminado con treinta días de anticipación a la expiración del plazo que corresponda.

II DE LA ADQUISICION

SEGUNDA. ADQUISICION CON RECURSO. La EMISORA documentará con recurso, libre de todo gravamen y sin limitación de dominio a sus PROVEEDORES los CREDITOS que le adeude, a fin de que la Factor escoja de entre los que le sean ofrecidos, de conformidad con el PAGARE, que marcado como Anexo "A", forma parte integrante del presente Convenio.

TERCERA. DOCUMENTACION. La EMISORA se obliga a entregar a la Factor toda la documentación que compruebe la existencia de los CREDITOS documentados, al momento de celebrar la adquisición de los PAGARES, debidamente endosados de conformidad con el texto siguiente:

"Endosado en propiedad a FACTOR, S.A. DE C.V."

Lugar y Fecha

APODERADO

CUARTA. GARANTIAS Y OBLIGACIONES DE LA EMISORA. La EMISORA se obliga y garantiza que:

- a) La adquisición de los CREDITOS comprende la de todos los derechos accesorios a los mismos tales como fianza, hipoteca, prenda o privilegio, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 45 H de la LCAAC en vigor.
- b) En virtud de que los CREDITOS se adquieren por la Factor con recurso, la EMISORA garantiza expresamente a la Factor tanto la existencia y legitimidad de los CREDITOS, conforme al artículo 45 E de la LCAAC. Así como el pago total de éstos.
- c) Los CREDITOS que documente sean pagaderos solo en las plazas y en las fechas determinadas en los PAGARES.
- d) Los CREDITOS que documente sean de la exclusiva propiedad de los PROVEEDORES y que no hayan sido prometidos o dados en garantía, embargados, pignorados ni gravados en manera alguna.
- e) Los CREDITOS que documente se deriven de operaciones comerciales de adquisición de bienes o servicios, efectivamente realizadas dentro del desarrollo normal de sus operaciones.
- f) Los bienes o servicios que originen dichos CREDITOS hayan sido aceptados a su entera satisfacción y que se responsabilizara de aclarar cualquier reclamación o controversia con respecto de las obligaciones que consten en los documentos que comprueben la existencia de los CREDITOS.
- g) Los CREDITOS que documente mediante PAGARES, consten en documentos mercantiles tales como pedidos, notas de remisión, facturas, notas de embarque, contra recibos, u otros documentos que conforme a las leyes comprueben la existencia de créditos negociables, así como que dichos documentos contengan la leyenda o el endoso, en su caso, mencionados en la Cláusula TERCERA del presente Convenio.
- h) Al momento de la documentación, y durante el Plazo de Vigencia, los CREDITOS que hayan originado el PAGARE y los derechos y acciones derivados de ellos no habrán caducado ni prescrito.
- j) Notificará cualquier modificación a sus Estatutos Sociales, cualquier revocación, modificación u otorgamiento de poderes, así como cualquier cambio de domicilio aun cuando éste se localice en la misma plaza.
- k) Entregará a la Factor semestralmente sus Estados Financieros realizados de conformidad con prácticas de contabilidad generalmente aceptadas.

III
DE LOS COMPRADORES

QUINTA. RELACION DE PROVEEDORES. Con el objeto de permitir a la Factor escoger los CREDITOS que desea adquirir de entre la totalidad de CREDITOS que le ofrezcan los PROVEEDORES, la EMISORA se obliga a entregar a la Factor antes de la firma del presente Convenio, una relación de los PROVEEDORES respecto de los Créditos que vaya a ceder de conformidad con el Anexo "B" del presente Convenio.

SEXTA. ACTUALIZACION DE LAS RELACIONES DE PROVEEDORES. En el caso de que la EMISORA pretenda documentar CREDITOS de PROVEEDORES que no estén contenidos en la Relación de PROVEEDORES, deberá notificarlo a la Factor por escrito, a efecto de que esta última los analice y en su caso los apruebe. Asimismo la Factor se reserva el derecho de solicitar en cualquier tiempo cualesquiera información que estime pertinente relativa a la Relación de PROVEEDORES.

SEPTIMA. INFORMACION ADICIONAL. La EMISORA proporcionará a la Factor toda la información que tenga respecto a los PROVEEDORES incluyendo los Estados Financieros o cualquier otro documento que demuestre la situación financiera de éstos, así como la información sobre el origen, naturaleza, terminos y condiciones de los CREDITOS.

La Factor podrá revisar en días y horas hábiles, en las oficinas de la EMISORA, cualesquier información o documento que la misma tenga en relación a los PROVEEDORES.

IV CONDICIONES GENERALES

OCTAVA. DERECHOS DE LA EMISORA. Las partes convienen en que de conformidad con los términos y condiciones establecidos en el presente Convenio, los PROVEEDORES podrán solicitar a la Factor anticipos a cuenta del PRECIO a partir del momento en que se documenten los CREDITOS y hasta un día antes del vencimiento del Plazo de Vigencia del PAGARE, en el entendido de que el saldo por anticipos a los PROVEEDORES no podrá exceder en ningún momento el "Limite de Anticipos" que será la cantidad de \$ _____,00.

La Factor pagará en sus oficinas los anticipos que concidere otorgar a los PROVEEDORES, dentro del Plazo de Vigencia del PAGARE correspondiente.

NOVENA. PORCENTAJE DE ANTICIPOS. La EMISORA deberá mantener en todo momento una relación global de anticipos financiados, respecto de los CREDITOS documentados vigentes, que no excederá del "Porcentaje de Anticipos" que es el 100%.

DECIMA. DEL CALCULO DE LOS ANTICIPOS. Los anticipos que la Factor otorgue a los PROVEEDORES se determinarán tomando como base el PRECIO del PAGARE respectivo multiplicado por el "Porcentaje de Anticipos" señalado en la Cláusula inmediata anterior.

DECIMA PRIMERA. CARGO FINANCIERO. Los anticipos que la Factor otorgue a los PROVEEDORES causarán diariamente un cargo financiero, que se calculará aplicando a los saldos diarios la tasa que resulte de sumar la "Sobretasa Ordinaria" que es de _____ puntos porcentuales,

mas la TASA DE CETES, o de C.P.P. lo que resulte mayor en cada dia de cálculo.

La EMISORA y la Factor están de acuerdo en que en cada caso que se efectúe el pago del Cargo Financiero se deberá pagar asimismo su correspondiente Impuesto al Valor Agregado.

DECIMA SEGUNDA. SOBRETASA EXTRAORDINARIA. En los casos en que en el presente Convenio o en cualquiera de sus Anexos se haga referencia a esta Cláusula o a la "Sobretasa Extraordinaria", el procedimiento para su cálculo consiste en aplicar a la cantidad mencionada en la Cláusula DECIMA anterior, la tasa que resulte de sumar la "Sobretasa Extraordinaria" que es de _____ puntos porcentuales, mas la TASA DE CETES, o de C.P.P., la que resulte mayor durante el plazo mencionado en cada caso.

DECIMA TERCERA. PAGO DE CARGOS FINANCIEROS. La Factor facturará a la EMISORA el primer dia de cada mes los cargos financieros, de conformidad con lo dispuesto en la Cláusula DECIMA PRIMERA anterior, obligándose la EMISORA a cubrir dichos cargos financieros en las oficinas de la Factor, a mas tardar dentro de los 4 (cuatro) días siguientes a la fecha de facturación, en caso contrario se aplicará la Sobretasa Extraordinaria a los Saldos Diarios desde la fecha de la facturación mencionada hasta la fecha en que el adeudo por el Cargo Financiero no cubierto sea totalmente liquidado.

DECIMA CUARTA. CHEQUES DEVUELTOS. En caso de que cualquiera de los cheques girados en favor de la Factor en pago de PAGARES resultare girado en descubierto, la EMISORA manifiesta su consentimiento en que tanto el importe del cheque como los gastos derivados del mismo sean cargados a los saldos diarios de los anticipos que la Factor le hubiera otorgado.

DECIMA QUINTA. APLICACION DE LAS CANTIDADES RECUPERADAS. Las cantidades recuperadas por cobranza serán aplicadas en primer término a los Cargos Financieros pendientes de pago y posteriormente a los saldos diarios que por concepto de anticipo haya otorgado la Factor, dicha aplicación será efectuada en un plazo que no excederá del día de la recuperación de la cobranza.

DECIMA SEXTA. COMISION POR CONTRATACION. Las partes convienen en que la "Comision por Contratación" es de \$ _____ .00.

DECIMA SEPTIMA. ADMINISTRACION. La EMISORA conviene en obligarse a pagar a la Factor por cada PAGARE, en la fecha de su adquisición, una cantidad como honorarios por administración de los CREDITOS, que será igual al _____ % del valor nominal de los PAGARES. Asimismo, al momento del pago de los Honorarios, la EMISORA pagará el Impuesto al Valor Agregado correspondiente.

DECIMA OCTAVA. PAGARE DE LA LINEA. Como aceptación y reconocimiento de todas y cada una de las obligaciones derivadas del presente Convenio o de cualquiera de sus Anexos, la EMISORA suscribe un pagaré a la vista, por una cantidad equivalente al "Limite de Anticipos" que se señala en la Cláusula OCTAVA anterior.

DECIMA NOVENA. VARIACION DE CONDICIONES. En caso de que las condiciones señaladas en el presente Capítulo se modifiquen, las partes convienen en que la Factor notificará por escrito a la EMISORA sobre las nuevas condiciones que regirán al Convenio, incluyendo la fecha en que entrarán en vigor dichas modificaciones, y la EMISORA tendrá un plazo de tres días hábiles contados a partir de que recibiera la notificación para manifestar a la Factor su inconformidad, de no hacerlo así, se tendrán por aceptadas las nuevas condiciones. En ningún caso dichas condiciones se aplicarán retroactivamente.

En caso de que la EMISORA documente CREDITOS dentro del plazo de tres días a que hace referencia el párrafo anterior, las nuevas condiciones se tendrán por aceptadas.

VIGESIMA . RESERVAS DE LA FACTOR. La Factor se reserva en todo momento el derecho de efectuar anticipos a cuenta del PRECIO a favor de los PROVEEDORES.

La EMISORA conviene asimismo que en caso de que la Factor le adeude cualquier cantidad a sus PROVEEDORES, por cualquier concepto, dicha cantidad no causará interés alguno a su favor.

V DEL RECURSO

VIGESIMA PRIMERA. DEL RECURSO. En el supuesto de que la EMISORA no pague los CREDITOS a la Factor a más tardar al vencimiento del Plazo de Vigencia del PAGARE respectivo, la Factor tendrá el derecho de ejercer en contra de la EMISORA todas las acciones legales derivadas de la Adquisición de los PAGARES y la EMISORA se obliga a pagar a la Factor los CREDITOS más sus respectivos cargos financieros, calculados de conformidad con la Cláusula DECIMA SEGUNDA anterior, a partir del vencimiento del Plazo de Vigencia y hasta su total y efectiva liquidación.

VI DEL INCUMPLIMIENTO

VIGESIMA SEGUNDA. CASOS DE RESCISION. La Factor podrá, a su elección, exigir el cumplimiento forzoso del Convenio o rescindirlo de pleno derecho sin necesidad de formalidad o de declaración judicial en los siguientes casos:

- a) Por violaciones o incumplimiento por parte de la EMISORA de cualquiera de las obligaciones a su cargo asumidas conforme a este Convenio o los demás contratos, convenios o actos jurídicos que sean consecuencia del mismo.
- b) De resultar incorrecta cualquier manifestación o declaración de la EMISORA hecha en éste o cualquier contrato, convenio o acto jurídico que sea consecuencia del mismo, inclusive si

documenta un CREDITO sabiendo que el importe documentado está sujeto a un descuento o ajuste de cualquier índole y no lo hace de conocimiento de la Factor.

- c) De que la EMISORA hubiere documentado CREDITOS a favor de su matriz, sucursales, subsidiarias o filiales, .
- d) De que la EMISORA no entregue a la Factor sus Estados Financieros de conformidad con la Cláusula CUARTA, Inciso k) del presente Convenio.
- e) La EMISORA no permita a la Factor el acceso a sus oficinas para la inspección de la información que tenga relativa a los PROVEEDORES de conformidad con la Cláusula SEPTIMA del presente Convenio.

VIGESIMA TERCERA. NO ACEPTACION. El hecho de que la Factor no ejercite su derecho de rescindir este Convenio o no exija a la EMISORA el cumplimiento de cualquier obligación a su cargo establecida en el mismo o en los contratos, convenios o actos jurídicos que de éste se deriven, no implicará, en forma alguna, la aceptación de dicho incumplimiento ni la renuncia a sus derechos ni la modificación, en cualquier forma, de este Convenio.

VII VARIOS

VIGESIMA CUARTA. PAGOS LIBRES DE IMPUESTOS. Todos los pagos que deba efectuar la EMISORA a la Factor de conformidad con los terminos del presente Convenio y de sus Anexos, deberán ser efectuados libres de cualquier deducción por concepto de cualquier impuesto, tributo, deducción, carga o retención establecidos por México o por cualquier subdivisión política de México, así como libres de cualquier responsabilidad fiscal o de cualquier otro tipo en relación con los mismos. La EMISORA deberá entregar a la Factor dentro de los 30 días siguientes a la fecha de cualquier pago efectuado de conformidad con el presente Convenio o de sus Anexos, el original o una copia certificada del recibo que acredite el pago de los impuestos aplicables a los pagos efectuados.

VIGESIMA QUINTA. NULIDAD. La nulidad o invalidez de cualquiera de las Cláusulas de este Convenio, o de los PAGARES y demás actos jurídicos que de él se deriven, no afectara la validez de las demás obligaciones contenidas en él o derivadas del mismo.

VIGESIMA SEXTA. FEDATARIO PUBLICO. Para los efectos que correspondan, este Convenio se ratifica ante Fedatario Publico. Los gastos que esto ocasione serán a cargo de la EMISORA.

VIGESIMA SEPTIMA. VIA EJECUTIVA. Ambas partes convienen en que las acciones y reclamaciones de la Factor en contra de la EMISORA, relacionados o que surjan de este Convenio se tramitarán conforme al Artículo 48 de la LOAAC.

VIGESIMA OCTAVA. DOMICILIOS. Para cualquier comunicación que deban hacerse las partes en virtud del presente Convenio o sus anexos,

señalan los siguientes domicilios:

FACTOR, S.A. DE C.V. _____

Col. _____
C.P. _____

Col. _____
C.P. _____

TRIGESIMA SEXTA. JURISDICCION. Para la interpretación, cumplimiento y ejecución del presente Convenio, las partes se someten a los Tribunales competentes y a las leyes aplicables en la Ciudad de México, Distrito Federal, renunciando en forma expresa a cualquier otro fuero que pudiera corresponderles por razón de sus domicilios presentes o futuros.

FACTOR, S.A. DE C.V. _____

POR: _____

POR: _____

No. Cta. I.V.A. _____
R.F.C. _____

PERSONALIDAD Y GENERALES.

A.- El señor _____, manifiesta ser apoderado de FACTOR, S.A. DE C.V., con facultades suficientes para celebrar, a nombre de dicha Sociedad, este Contrato, según consta del testimonio de la escritura número _____, de fecha _____, pasada ante la fé del Notario Público número _____ del _____, Licenciado _____, inscrita en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio de _____ bajo folio mercantil No. _____, y en la escritura número _____ de fecha _____, pasada ante la fe del Notario Público número _____ del _____, Licenciado _____, en las que se hace constar el poder que se le confirió, y acredita la existencia de su mandante con las mismas escrituras mencionadas. Y por sus generales declara ser de nacionalidad _____, estado civil _____, de ocupación _____, de fechas de nacimiento _____, y con domicilio en _____.

B.- El Señor _____ manifiesta tener facultades suficientes para celebrar el presente Convenio en nombre y representación de _____, según consta en la escritura No. _____ de _____, otorgada _____, ante el Lic. _____, Notario Público No. _____ de _____, en la cual se contiene su mandato: mismo que fue inscrito bajo folio mercantil No. _____, del Registro Público de Comercio de _____, y acredita la existencia de su mandante con la escritura No. _____ de fecha _____, otorgada ante el Lic. _____, Notario Público No. _____ de _____. Asimismo por sus generales declaro ser de nacionalidad _____, de fecha de nacimiento _____, estado civil _____, ocupación _____, con domicilio en _____.

CORREDOR PUBLICO N° _____
DEL _____

En la Ciudad de México, Distrito Federal, a los _____ días del mes de _____ de mil novecientos noventa y _____ años, yo LIC. _____, CORREDOR PUBLICO NUMERO _____, DE _____, habilitado en todas las clases de Ley, en ejercicio, comparecen: el(los) señor(es) _____ en representación de FACTOR, S.A. DE C.V. y el(los) señor(es) _____ en representación de _____

Para hacer constar que:

- a) Que para todos los efectos de Ley comparecen y ratifican en este acto, ante el suscrito Corredor, por ser la fiel expresión de sus voluntades, el contenido del Convenio de Cesión de Derechos numero FAPV- _____;
- b) Que reconozcan como suyas las firmas que lo calzan, por haber sido puestas de su puño y letra, y ser las que usan en todos sus actos;
- c) Que sus representadas tienen capacidad legal y que dicha capacidad no les ha sido revocada ni limitada en forma alguna, encontrándose por tanto vigentes a la fecha de la presente ratificación;
- d) Que tienen las facultades suficientes y el derecho para suscribir el documento precedente y el presente instrumento a nombre de sus representadas y que dichas facultades no les han sido revocadas ni limitadas en forma alguna.

Por lo antes expuesto, YO, el Corredor que suscribe DOY FE:

PRIMERO. De que conozco a los comparecientes quienes sin que me conste nada en contrario, tienen capacidad legal para contratar y obligarse;

SEGUNDO. De que las generales y personalidades acreditadas por los comparecientes en el capítulo respectivo del Convenio que se ratifica, fueron debidamente comprobadas por mí, dándolas por reproducidas en el presente instrumento;

TERCERO. De que los comparecientes ratifican en este acto, el contenido del Convenio precedente, así como las firmas que lo calzan; y,

CUARTO. De que leído que les fué a los comparecientes este instrumento y explicado su valor y fuerza de Ley, firman de conformidad con lo en él expresado, en presencia y unión del Suscrito el día de su comparecencia. DOY FE.

FACTOR , S.A. DE C.V.

POR: _____

POR: _____

ANTE MI:

LIC. _____
CORREDOR PUBLICO No. _____ DEL _____

A N E X O " A "

P A G A R É

VALOR: \$ _____
 VENCIMIENTO: _____

Por este Pagaré. (NOMBRE DE LA EMISORA), incondicionalmente prometo pagar a (NOMBRE DEL PROVEEDOR) en sus oficinas ubicadas en _____ (Domicilio DE LA EMISORA). la suma principal de \$ _____ (PESOS _____ 00/100 M.N.) en su fecha de vencimiento señalada al rubro.

En caso de no ser cubierta la suma principal amparada por el presente Pagaré en su fecha de vencimiento, (NOMBRE DE LA EMISORA), se comprometo a cubrir intereses moratorios a razón de 40 puntos porcentuales por encima de la última tasa efectiva de rendimiento al vencimiento que otorguen las emisiones primarias de Certificados de la Tesorería de la Federación (CETES) a plazo de 28 días en vigor, aplicada al plazo que exista entre la fecha de vencimiento, hasta su total y efectiva liquidación.

El presente Pagaré se emite "sin protesto", de conformidad con lo dispuesto en el Artículo 14 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.

Este Pagaré se suscribe en la Ciudad de México el ____ de _____ de 1990.

 (NOMBRE DE LA EMISORA)
 (APODERADO PARA SUSCRIBIR TÍTULOS DE CRÉDITO)

POR AVAL

ANEXO "B"

RELACION DE PROVEEDORES No. _____
QUE FORMA PARTE INTEGRANTE DEL CONVENIO No. FAPV-_____

A P E N D I C E 6

CONTRATO NUMERO FE- _____ DE FECHA _____ DE _____ DE 19__.

CONTRATO QUE CELEBRAN POR UNA PARTE _____ (EN LO SUCESIVO DENOMINADA "EL VENDEDOR"), REPRESENTADA EN ESTE ACTO POR _____ Y, POR OTRA PARTE, FACTOR S.A. DE C.V. (EN LO SUCESIVO DENOMINADA "FACTOR"), REPRESENTADA EN ESTE ACTO POR _____ CONFORME A LAS SIGUIENTES DECLARACIONES Y CLAUSULAS:

DECLARACIONES

I. Declara EL VENDEDOR, a través de su representante:

- a) Ser una sociedad constituida de acuerdo con la ley de los Estados Unidos Mexicanos, según consta por escritura No. _____ de fecha _____, pasado ante el Lic. _____, titular de la notaría pública No. _____ de _____ e inscrita en el Registro Público de Comercio de _____ bajo _____, con capacidad legal necesaria para la celebración del presente contrato.
- b) Contar su(s) representante(s) con facultades suficientes para obligarla en los términos del presente Contrato, según consta por escritura No. _____ de fecha _____ pasada ante el Lic. _____, titular de la notaría pública No. _____ de _____ e inscrita en el Registro Público de Comercio de _____ bajo _____, las cuales no le(s) han sido revocadas o restringidas en forma alguna.
- c) Contar, con motivo del desarrollo normal de sus negocios, con títulos de crédito, facturas, contrarecibos y, en general documentos (en lo sucesivo los "Documentos") que amparan créditos comerciales con cargo a sus clientes (en lo sucesivo los "Deudores") derivados de la mercancía y/o de los servicios que les vende y proporciona.
- d) Desear transmitir y ceder a la FACTOR los derechos de cobro contenidos en los Documentos a cargo de los Deudores, cuando dichos Deudores tengan su domicilio fuera de los Estados Unidos Mexicanos.

II. Declara la FACTOR, a través de su representante, que:

- a) Es una sociedad mercantil constituida y existente de conformidad con las leyes de la República Mexicana, debidamente capacitada para contratar y que dentro de su objeto social se encuentran comprendidas, entre otras actividades, la adquisición de CREDITOS y el cobro de los mismos.

- b) De conformidad con los términos y condiciones del presente Convenio, desea adquirir de EL VENDEDOR mediante cesiones con recurso los CREDITOS que escoja de entre los CREDITOS que EL VENDEDOR le ofrezca.

III. Declaran las partes, a través de sus representantes, que:

- a) Es una sociedad constituida de acuerdo con las leyes de los Estados Unidos Mexicanos, según consta en la escritura pública No. _____ de fecha _____, pasada ante el Lic. _____, notario público No. _____ del _____, e inscrita en el Registro Público de Comercio del _____, bajo el No. _____, a fojas _____, del volumen _____, libro _____, con fecha _____.
- b) Cuenta(n) su(s) representante(s) con facultades suficientes para obligarla en los términos del presente Contrato, según consta por escritura No. _____ de fecha de _____ pasada ante el Lic. _____ titular de la notaría pública No. _____ del _____, e inscrita en el Registro Público de Comercio de _____ bajo _____ las cuales no le han sido revocadas o restringidas en forma alguna.
- c) Tiene por objeto social, entre otros, la adquisición por cualquier título legal, de toda clase de documentos pendientes de cobro, valores y títulos de crédito, así como la presentación de todo tipo de servicios de crédito y cobranza en relación con dichos documentos.

Está dispuesta y tiene interés en adquirir del Vendedor los derechos derivados de los Documentos.

Ser miembro del " _____", organización internacional que agrupa empresas de "factorina" (en lo sucesivo las Afiliadas) residentes en diversos países, con las que tiene concertados diversos acuerdos y convenios para la colaboración en la presentación de los servicios objeto del presente contrato.

En virtud de lo cual, las partes otorgan las siguientes:

C L A U S U L A S

PRIMERA.- El Vendedor transmite y cede a la Factor, libres de todo gravamen y limitación de dominio, todos y cada uno de los Documentos, presentes y futuros, siempre y cuando se trate de Documentos a cargo de Deudores comprendidos en la relación que se agrega al presente Contrato como anexo "A" (en lo sucesivo los Deudores Calificados"), y

siempre y cuando los Deudores Calificados tengan su residencia o domicilio, o la residencia o domicilio de sus o sus establecimientos responsables de los Documentos, en alguno o algunos de los países comprendidos en la relación que se acompaña al presente Contrato como Anexo "B", (en lo sucesivo los "Territorios").

Salvo por los documentos Aprobados a que se refiera la Cláusula Quinta, la cesión y transmisión de los Documentos quedará sujeta a la aceptación expresa de la Factor.

SEGUNDA.- El Vendedor y la Factor, mediante previo acuerdo por escrito, podrán designar Deudores Calificados adicionales, excluir uno o varios de los Deudores de entre los Calificados, o limitar la calificación de uno o varios Deudores a uno o varios Territorios.

La Factor podrá, en cualquier tiempo y a su entera discreción, señalar nuevos Territorios o excluir uno o varios de los previamente señalados, sin otro requisito que el de notificar por escrito al Vendedor con cuando menos 30 (treinta) días de anticipación, dichas adiciones o exclusiones.

TERCERA.- El Vendedor se obliga a notificar a los Deudores Calificados la transmisión y cesión de los Documentos y, para tales efectos, a insertar en los Documentos la o las leyendas que al efecto le indique la Factor. Dichas leyendas serán en el o en los idiomas que señale la Factor, y podrán establecerse por cada Deudor y por cada Territorio, y podrán ser modificadas por la Factor en cualquier tiempo sin otro requisito que el de notificar de dichas modificaciones al Vendedor, por escrito, con cuando menos 30 (treinta) días de anticipación.

Independientemente de lo anterior, la Factor podrá notificar a los Deudores de la transmisión y cesión de los Documentos en cualquier monto y a su entera discreción y conveniencia.

En caso de que los Documentos constituyan títulos de crédito, el Vendedor se obliga a endosar en propiedad a favor de la Factor o a favor de la o las personas que la propia Factor indique.

CUARTA.- El Vendedor se obliga al saneamiento para el caso de evicción por todos y cada uno de Documentos cedidos. Igualmente, será responsable de la legitimidad y existencia de todos y cada uno de los créditos amparados por los Documentos, así como de la solvencia y puntual pago de los Deudores salvo, en este último caso, por lo dispuesto en la Cláusula Quinta en relación con los Documentos Aprobados.

QUINTA.- La Factor podrá, a su entera discreción, autorizar Documentos, en cuyo caso la cesión y transmisión de los Documentos autorizados, (en lo sucesivo los "Documentos Aprobados") será sin responsabilidad para el vendedor por la solvencia y puntual pago de los Deudores y siempre y cuando la falta de pago del o de los Documentos no derive ni tenga su origen o causa en una Disputa Comercial (según se define este término más adelante), o en un

crédito, cualquiera que sea su origen o naturaleza, con cargo al Vendedor, y en favor del Deudor del caso, o en una compensación de créditos entre Vendedor y Deudor.

SEXTA.- La Factor podrá otorgar autorizaciones globales o individuales.

Serán globales, cuando la Factor autorice un monto determinado por uno o varios Deudores Calificados, en cuyo caso, todos los Documentos objeto del presente Contrato, correspondientes a tales Deudores Calificados serán Documentos Aprobados conforme se vayan generando y hasta que la suma del importe de los referidos Documentos alcance el monto autorizado para el Deudor en cuestión. La autorización sólo abarcará Documentos completos, por lo que, salvo consentimiento expreso de la Factor, no podrán autorizarse parcialmente Documentos. Salvo autorización por escrito de la Factor, el monto de la autorización general no será restablecido por los pagos que reciba la Factor del Deudor o de un Tercero por cuenta de aquel, cualquiera que sea su causa y origen, e independientemente de que dichos pagos sean o no aplicables o aplicados a Documentos Aprobados.

Será individual la autorización que otorgue la Factor respecto de Documentos determinados, sea que éstos ya que se hayan emitido, sean que estén por emitirse de acuerdo con un contrato, convenio, pedido o cualquier otra operación análoga.

Toda autorización de Documentos, general o individual, deberá ser expresa y por escrito.

SEPTIMA.- El Vendedor podrá solicitar la autorización, general o individual, de Documentos mediante la presentación a la Factor de una solicitud de autorización de Documentos que al efecto le sea proporcionada por la factor (en lo sucesivo la "Solicitud de Aprobación"), junto con la información que la propia Factor solicite.

El Vendedor expresamente autoriza a la Factor para que este, a su discreción, a través de sus funcionarios, representantes o agentes se ponga en contacto con los Deudores para realizar las investigaciones que estime pertinentes.

OCtava.- La Factor podrá retirar, a su discreción, total o parcialmente, cualquier autorización general o individual, en cualquier momento hasta antes de la emisión de los Documentos, y si los Documentos ya se han generado, cuando los términos de venta o del contrato hayan variado respecto de los términos aprobados por la Factor o si, por cualquier causa legal, no se cede y transmite en los términos establecidos en el presente Contrato, el presente Documento o los Documentos respectivos.

La Factor no será responsable para con el Vendedor o Terceros por no autorizar o por revocar, total o parcialmente, la autorización de los Documentos.

NOVENA.- Todas las operaciones que celebre el Vendedor con los

Deudores Calificados deberán contratarse en términos comerciales de crédito. No se entenderán como términos comerciales de crédito, las operaciones de contado o aquellas celebradas al amparo de un crédito confirmado ("letter of credit")

DECIMA.- El Vendedor no podrá celebrar con los Deudores Calificados operaciones de contado ni operaciones al amparo de un crédito confirmado ("letter of credit"), sin el previo consentimiento por escrito de la Factor.

DECIMA PRIMERA.- Cuando, previa solicitud de Aprobación presentada por el Vendedor, la Factor no autorice los documentos de cierto Deudor o la autorización que otorgue no alcance a cubrir todos los Documentos de un Deudor Calificados, el Vendedor podrá excluir del presente Contrato los Documentos del Deudor en cuestión, en el entendido de que, en tal supuesto, el Vendedor asumirá totalmente la responsabilidad de todos los Documentos del Deudor en cuestión; y de que se cancelarán desde luego cualesquiera autorizaciones que la Factor hubiese otorgado anteriormente respecto de Documentos a cargo de dicho Deudor.

DECIMA SEGUNDA.- Las partes convienen en que cualquier pago que realice un Deudor, o un tercero por cuenta de aquel, se aplicará en primer lugar a cubrir el importe de Documentos Aprobados y al remanente, si lo hubiere, se aplicará a los demás Documentos.

DECIMA TERCERA.- En caso de ajustarse a los importes de los Documentos por concepto de mercancías no entregadas o servicios no prestados, el Vendedor deberá expedir una nota de crédito por el importe del ajuste y notificarla de inmediato a la Factor. Si a la presentación al cobro de Documentos el Deudor solicita ajustes a su importe por los conceptos indicados, la Factor hará llegar al Vendedor una nota de crédito (Notificación de Descuento) para su autorización, por el monto de ajuste solicitado. En caso de que el Vendedor no comunique a la Factor su decisión dentro de las veinticuatro horas siguientes o de que niegue su autorización, el o los Documentos en cuestión se considerarán sujetos a Disputa Comercial.

En el supuesto previsto en el párrafo inmediato anterior, en tratándose de Documentos Aprobados, la nota de crédito (o la Notificación), debidamente notificada a la Factor, restablecerá hasta por el importe de dicha nota de crédito, el monto de la autorización general que hubiese otorgado la Factor para el deudor en cuestión.

DECIMA CUARTA.- El Vendedor deberá proporcionar a la Factor, conforme se vayan generando y en todo caso, al fin de cada semana, una relación de los Documentos (en lo sucesivo el "Informe de Documentos") emitidos por el Vendedor, junto con una copia de los Documentos relativos, de los documentos correspondientes al embarque y, en su caso, con las pólizas de seguros contratados.

El informe de Documentos deberá estar suscrito por representantes legítimos del Vendedor con facultades suficientes para la cesión, transmisión de los Documentos y, en general, para el otorgamiento de todos los actos y contratos que se requieran en los términos del

presente instrumento.

El Vendedor deberá comunicar a la Factor el nombre de la o las personas autorizadas para los efectos del párrafo que antecede, misma que se entenderán facultadas para escribir los Informes de Documentos, así como para ceder toda clase de derechos y para suscribir todos los Documentos que se requieren en los términos del presente Contrato.

Para tales efectos, el Vendedor deberá entregar a la Factor la tarjeta de registro de representantes (en lo sucesivo la "tarjeta de Registro") que al efecto la proporcione la Factor, con los nombres y firmas de las personas autorizadas y la indicación del tipo de facultades, individuales o mancomunadas, que les correspondan. La Tarjeta de Registro deberá ser suscrita, además, por quien o quienes, tengan facultades legales suficientes para otorgar dichas autorizaciones.

Las partes convienen en que las autorizaciones contenidas en la Tarjeta de Registro estarán vigentes, y por lo tanto, cualquier operación celebrada, a su amparo será válida, en tanto la Factor no reciba del Vendedor comunicación expresa y por escrito con, cuando menos, un día hábil de anticipación que modifique o revoque dichas autorizaciones.

DECIMA QUINTA.- Cualquier cantidad que reciba el Vendedor en pago de Documentos, Aprobados o no, deberá remitirla de inmediato a la Factor en la misma forma en la que la haya recibido, endosando en su caso, y cuando proceda, los títulos correspondientes; y si por cualquier causa no puede hacer de inmediato la remisión, deberá conservarla en una cuenta especial por separado, en tanto efectúa la remisión correspondiente.

DECIMA SEXTA.- El Vendedor notificará de inmediato a la FACTOR de cualquier cambio en los términos de contratación con los Deudores: de cualquier rechazo, devolución, reivindicación, pérdida o daño de la mercancía amparada por Documentos; de cualquier solicitud de un Deudor para ajustar el importe de un Documento; de cualquier ajuste que realice el Vendedor a un Documento; de cualquier Disputa Comercial (según se define esta término mas adelante); y, en general, de cualquier causa o circunstancia que afecte el importe, valor o exigibilidad de un Documento, haya sido o no consentida por el Vendedor. Igualmente, el Vendedor se obliga a informar a la Factor de cualquier cambio del que tenga conocimiento en relación con la situación financiera de un Deudor y que pueda afectar su capacidad de pago.

DECIMA SEPTIMA.- Cualquier incumplimiento o negativa de un Deudor para cubrir el importe de un Documento que derive de una disputa entre Vendedor y Deudor en relación con la mercancía, la calidad y cantidad pactada para esta, los términos de entrega y, en general, cualesquiera otras condiciones pactadas en el contrato o pedido relativos, distintos de la insolvencia financiera del Deudor (en lo sucesivo una "Disputa Comercial") deberá ser resuelta entre el Vendedor y el Deudor.

La Factor a su entera discreción y conveniencia y previa solicitud del Vendedor, podrá colaborar en la solución de dicha Disputa Comercial y/o colaborar con el Vendedor en el ejercicio de las acciones y derechos que le competen a este en relación con el Documento o Documentos sujetos a una Disputa Comercial, y en los términos y bajo las condiciones que en su oportunidad y al efecto convengan con el Vendedor.

Sin perjuicio de lo anterior, la Factor podrá, a su discreción, revocar la o las autorizaciones que hubiese otorgado respecto de Documentos Aprobados sujetos a una Disputa Comercial.

DECIMA OCTAVA.- La Factor podrá, discrecionalmente, rechazar Documentos, sea al momento de recepción del informe de Documentos, sea en cualquier otro momento, siempre y cuando no se trate de Documentos Aprobados. La Factor avisará al Vendedor, en su caso, una relación con los Documentos rechazados.

Los Documentos rechazados por la Factor no serán materia del presente contrato, por lo que la Factor no tendrá respecto de ellos ningún derecho ni quedará en relación con los mismos responsabilidad u obligación alguna.

DECIMA NOVENA.- Son obligaciones del Vendedor:

a) Contactar un seguro que ampare la mercancía contra cualquier riesgo que pudiese ocurrir mientras esta se encuentre en tránsito. El Vendedor se obliga, a solicitud de la Factor, a tramitar la expedición de las pólizas relativas designando como beneficiario al Vendedor y a la Factor. En cualquier caso, el Vendedor deberá informar a la Factor de cualquier gestión para hacer efectivo el seguro.

Las partes convienen en que las facultades de la Factor a que se refiere la presente cláusula, se establecen únicamente para la protección de sus intereses y en ningún caso, implican obligación alguna a cargo de la Factor.

b) Permitir la visita en horas y días hábiles, de funcionarios, agentes, representantes y asesores de la Factor, a fin de verificar toda la documentación contable y jurídica correspondiente a las obligaciones a cargo del Vendedor contenidas en las Cláusulas Primera, Novena y Décima del presente instrumento.

c) Proporcionar a la Factor, toda la documentación contable e información financiera que esta última requiera para verificar la situación financiera del Vendedor, así como a llevar su contabilidad de acuerdo con principios de contabilidad generalmente aceptados.

d) Informar a la Factor de cualquier modificación a sus estatutos sociales, cualquier revocación, modificación u otorgamiento de poderes, así como cualquier cambio de

domicilio aun cuando este se localice en la misma plaza, dentro de los 30 (treinta) días naturales que sigan al acontecimiento en cuestión.

e) Dar cumplimiento a las disposiciones gubernamentales en materia de permisos, autorizaciones, licencias y control de cambios, especialmente en lo referente a la exportación de Mercancías. La Factor tendrá, en todo momento, el derecho de solicitar al Vendedor la documentación que acredite el haber dado cumplimiento a dichas disposiciones.

f) A solicitud de la Factor, ejercer todas las acciones legales necesarias para recuperar la mercancía cuando haya habido un incumplimiento de pago.

g) Almacenar la mercancía que obtenga al Vendedor por devoluciones o recuperaciones, en almacenes por separado y marcada como propiedad de la Factor, la cual podrá disponer de dicha mercancía sin necesidad de trámite judicial alguno.

VIGESIMA.- EL VENDEADOR responderá frente a la Factor de que:

a) Los documentos que amparan créditos a su favor derivados de operaciones comerciales efectivamente realizadas dentro del desarrollo normal de sus negocios.

b) La mercancía vendida o los servicios prestados con motivo de dichas operaciones comerciales han sido debidamente entregada y oportunamente prestados.

c) Los créditos y derechos amparados por los Documentos, así como los derechos y acciones derivados de ellos, no habrán caducado ni prescrito.

d) Las operaciones que celebran con los Deudores han sido contratadas en términos habituales de comercio internacional de acuerdo con los usos reconocidos por la Cámara de Comercio Internacional y "UNIDROIT".

VIGESIMA PRIMERA.- La Factor pagará al Vendedor dentro de los noventa días naturales siguientes a la fecha de vencimiento, pero en cualquier caso, al vencimiento de dicho plazo, el importe de los Documentos Aprobados, siempre y cuando dichos Documentos Aprobados no estén sujetos a una Disputa Comercial, no hayan sido objeto de ajustes (salvo que dichos ajustes estén amparados por notas de crédito en los términos previstos en el presente instrumento), no exista un crédito del Deudor con cargo al Vendedor o no se haya verificado una compensación de créditos.

Si posteriormente a dicho pago surge una Disputa Comercial, algún crédito del Deudor con cargo al Vendedor, alguna nota de crédito (o Notificación de Descuento) o alguna compensación de créditos entre Deudor y Vendedor, la Factor cancelará dicho pago (y en caso de

notas de crédito, hasta por el monto de estas), quedando obligado el Vendedor, en su caso, a devolver las cantidades que con tal motivo hubiese recibido.

Lo previsto en los dos párrafos que anteceden no será aplicable en caso de que el Deudor liquide el Documento dentro del plazo señalado.

Todos los pagos y, en su caso, cancelaciones de pagos, se llevarán a la Cuenta Corriente a que se refiere la Cláusula Vigesima Quinta del presente Contrato.

Para los efectos del presente Contrato, la obligación de la Factor de pagar los Documentos Aprobados estará en función de que el Deudor no los liquide dentro del plazo de noventa días siguientes a la fecha de vencimiento, o en caso de insolvencia, entendiéndose por tal la declaración judicial de quiebra, la de suspensión de pagos o cualquier otra declaración judicial por la que el Deudor deba suspender totalmente el pago de sus obligaciones; la celebración de cualquier contrato, convenio o acuerdo del Deudor con la mayoría de sus acreedores por el que se hayan convenido con estos quita parcial o total a las obligaciones del Deudor y/o la concesión de plazos de gracia adicionales para el pago de las obligaciones del Deudor, siempre y cuando dicho contrato, convenio, o acuerdo haya sido suscrito con la concurrencia y consentimiento de la Factor; la falta de bienes embargables suficientes para garantizar las obligaciones del deudor una vez iniciado un procedimiento judicial para el cobro de los Documentos; y la cesión de bienes del Deudor.

En el supuesto de exclusión de Deudores y Documentos del presente Contrato, cuando la Factor haya decidido mantener la autorización de Documentos Aprobados anteriormente a dicha exclusión, la obligación de pago de la Factor se limitará al caso de insolvencia del Deudor en cuestión.

VIGESIMA SEGUNDA.- Las partes convienen en que el Vendedor pagará a la Factor como contraprestación por los servicios prestados con motivo de la celebración del presente Contrato:

a) \$ 100.00 U.S. (cien dólares de los Estados Unidos de América) por cada solicitud de investigación de Deudor o de autorización de Deudor (independientemente de que sea o no otorgada), al momento de presentación de la solicitud.

b) El 0.5% (cinco décimas por ciento) del valor de cada Documento, pagadero al momento del pago de la Factor al Vendedor, sobre cada uno de los Documentos no autorizados.

c) El 1.2% (uno punto dos décimas por ciento) del valor de cada Documento, pagadero al momento del pago de la Factor al Vendedor, sobre cada uno de los Documentos Aprobados.

Las cantidades respectivas serán liquidadas mediante el cargo respectivo en la Cuenta Corriente al momento de la recepción del Informe de Documentos, o al momento de verificarse el supuesto previsto para su causación en los términos que anteceden.

Los cargos señalados en la presente Cláusula serán revisables en cualquier momento por la Factor, sean al momento de otorgar una autorización de Deudor o de Documento, sean mediante previo aviso al Vendedor con cuando menos 5 (cinco) días de anticipación.

VIGESIMA TERCERA.- La Factor podrá hacer pagos anticipados de los Documentos objeto del presente Contrato bajo las condiciones siguientes:

a) Los pagos anticipados sólo podrán hacerse respecto de Documentos Aprobados, a menos que el Vendedor otorgue a la Factor garantías suficientes a satisfacción de esta última.

b) Sólo estarán sujetos a pago anticipado aquellos Documentos respecto de los cuales el Vendedor entregue a la Factor: (i) constancia suscrita por el Deudor, de recepción de la mercancía o de los servicios a su satisfacción; (ii) copia del documento que acredite el embarque de la mercancía, en su caso; y (iii) copia del permiso de exportación.

c) Para efectos de cálculo del pago anticipado se considerarán: (i) hasta el 80% (ochenta por ciento) como máximo valor del Documento, según determine la Factor al momento del pago; y (ii) sobre el valor determinado en los términos del inciso anterior, un descuento en función del tiempo por transcurrir hasta la fecha de pago del Documento, y a la tasa que al efecto establezca la Factor (dicha tasa se determinará tomando en cuenta las tasas financieras prevalecientes en el mercado al momento del pago anticipado).

VIGESIMA CUARTA.- En caso de que los Documentos pagados anticipadamente, siempre y cuando no se trate de Documentos Aprobados, no sean liquidados por los Deudores en el plazo pactado, la Factor cargará al Deudor en la Cuenta Corriente (según se establezca más adelante) el importe total del pago anticipado más las cantidades que proporcionalmente correspondan en función del descuento otorgado y del tiempo transcurrido. La misma regla se aplicará en caso de Disputas Mercantiles, créditos del Deudor contra el Vendedor, y la emisión de notas de crédito. En este último supuesto, el cargo se hará por la cantidad que proporcionalmente corresponda al pago anticipado de acuerdo con la nota de crédito (o Notificación de Descuento) Aprobada.

Tratándose de Documentos Aprobados, la diferencia entre el valor del Documento y el valor base del pago anticipado (determinada en los términos de la Cláusula Vigésima Tercera, inciso c, subinciso i.) se acreditarán en los términos de la Cláusula Vigésima Primera que antecede.

Cuando se trate de Documentos Aprobados y estos no sean pagados en la fecha de vencimiento correspondiente, la Factor cargará al Vendedor sobre el monto del pago anticipado, desde dicha fecha y hasta la fecha en la que el Documento sea pagado, o aquella en la que se cumpla el plazo referido en la Cláusula Vigésima Primera, intereses a la tasa que resulte de la tasa del descuento pactada para el pago anticipado.

VIGESIMA QUINTA.- La Factor abrirá al Vendedor una cuenta corriente (en lo sucesivo la "Cuenta Corriente") en la que se registrarán en los términos previstos en el presente Contrato:

a) Las comisiones, pagos, prestaciones y, en general, obligaciones, deriven o no del presente Contrato, que el Vendedor deba cubrir a la Factor.

b) Los pagos que efectúen los Deudores o terceros por cuenta de aquellos para cubrir el importe de Documentos.

c) Los pagos que deba efectuar la Factor respecto de los Documentos Aprobados.

d) Las cantidades que correspondan por cancelación de pagos anticipados, cuando se den los supuestos de la Cláusula Vigésima Cuarta que antecede.

VIGESIMA SEXTA.- Los días 10 (diez) y 25 (veinticinco) de cada mes, o el día hábil inmediato anterior si alguno de aquellos resultase inhábil, la Factor efectuará el corte a la Cuenta Corriente, para determinar el saldo líquido a la fecha de corte, y enviará al Vendedor un reporte que contenga los movimientos experimentados por la Cuenta Corriente en el período de que se trate.

Dicho reporte estará a disposición del Vendedor dentro de los 5 (cinco) días siguientes al de su expedición, para que formule las observaciones y solicite las aclaraciones que procedan, en el entendido de que si no las formula o no las solicita dentro del plazo indicado, dicho reporte se tendrá por consentido por el Vendedor para todos los efectos legales a que hayan lugar.

El saldo líquido que resulte del corte a la Cuenta Corriente será exigible desde luego y deberá pagarse por la parte a cuyo cargo resulta dentro de las 24 (veinticuatro) horas siguientes a la fecha de corte.

Los pagos se efectuarán mediante cheques nominativo no negociable, o mediante transferencia bancaria a la institución y cuenta que al efecto y oportunamente haya sido señalada por la parte interesada.

En caso de no ser liquidado oportunamente, el saldo líquido resultante devengará interés diarios a la tasa anual:

desde la fecha en que debió haberse pagado y hasta su total liquidación. Dichos intereses se capitalizarán al saldo insoluto en cada fecha de corte de la Cuenta Corriente.

La Factor podrá a su entera discreción, registrar en la Cuenta Corriente los documentos que reciba en pago de los Documentos, siempre salvo buen cobro, o diferir dicho registro hasta que tales documentos sean efectivamente pagados; y en caso de que fuesen pagados podrá, también a su discreción, o bien conservar el o los documentos en cuestión y ejercer las acciones que procedan, o bien

diferir su registro en tanto no sean liquidados y por todo el tiempo que estime conveniente.

VIGESIMA SEPTIMA.- La Factor tendrá derecho y la obligación de llevar a cabo la cobranza de los Documentos, Aprobados o no, salvo los casos de Disputa Comercial, directamente o a través de sus representantes, agentes o comisionistas. La Factor podrá a su entera discreción, aceptar pagos parciales sobre los Documentos.

El Vendedor se obliga por su parte, a solicitud de la Factor, a promover las instancias legales que procedan, sea por cuenta de la Factor y a nombre propio, sea conjuntamente con la Factor.

El Vendedor se obliga a proporcionar a la Factor, cuando esta lo solicite y sin ningún cargo o costo para ella, todas las constancias y evidencias relacionadas con Documentos sujetos a litigio.

Todos los gastos y costas legales en que incurra la Factor en la cobranza de los Documentos, salvo el caso de Documentos Aprobados, serán a cargo y por cuenta del Vendedor. Por lo que la Factor podrá solicitar al Vendedor los recursos necesarios para efectuar los gastos relativos, o podrá anticipar dichos recursos, llevándolo su importe como partida de cargo al Vendedor, a la Cuenta Corriente.

VIGESIMA OCTAVA.- La Factor designa a cada una de sus Afiliadas, como sus agentes y representantes en el o los Territorios que cada Afiliada le Corresponda, con el fin de realizar la verificación de la solvencia de los Deudores; de llevar a cabo la cobranza, ya sea judicial, ya sea extrajudicial de los Documentos; y, en general, de auxiliar y cobrar con la Factor en todo lo relativo a las transacciones causa y origen de los Documentos y a los bienes y servicios a que estos se refieran.

VIGESIMA NOVENA.- La Factor en cualquier tiempo y a su entera discreción, vender, ceder, gravar, enajenar y, por cualquier título legal, transmitir Documentos materia del presente Contrato, con todos los accesorios que de hecho y por derecho correspondan a dichos Documentos.

TRIGESIMA.- Cualquiera de las partes podrá dar por terminado el presente Contrato, notificando a la otra con cuando menos 15 (quince) días naturales de anticipación, en cuyo caso, los derechos y obligaciones derivados del presente Contrato continuarán produciendo plenos efectos respecto de las operaciones pendientes a realizar.

La terminación del presente contrato, producirá automáticamente, la cancelación de autorizaciones de Documentos Aprobados.

TRIGESIMA PRIMERA.- Cualquier violación o incumplimiento por parte del Vendedor de cualesquiera de las obligaciones a su cargo, asumidas conforme a este Contrato y demás convenios o actos jurídicos que sean consecuencia de o estén vinculados con el mismo, se reputará imputable al Vendedor y será caso de rescisión. En este supuesto, el Vendedor será responsable del pago de los daños y

prejuicios que sufra la Factor.

TRIGESIMA SEGUNDA.- Toda comunicacion entre las partes en relacion con el presente Contrato debera ser escrito y entregada en el domicilio que cada una de ellas señala para tales efectos:

LA FACTOR

EL VENDEDOR

Col. _____

Col. _____

C.P. _____

C.P. _____

Cualquiera de las partes podra designar nuevo domicilio mediante notificacion por escrito a la otra parte con cuando menos 2 (dos) dias hábiles de anticipacion.

TRIGESIMA TERCERA.- Las partes convienen en que todas las desavenencias que deriven de este contrato, asi como de los actos y contratos que deriven o sean consecuencia del mismo, seran resueltas definitivamente de acuerdo con el Reglamento de Conciliacion y Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional, por uno o mas arbitros nombrados conforme dicho reglamento. En cuanto a la legislacion sustantiva y a la aplicable al procedimiento, en lo que el referido reglamento fuere omiso, sera aplicable a la legislacion mercantil de los Estados Unidos Mexicanos. El arbitraje tendra su sede en la ciudad de México, Distrito Federal.

Conforme con lo anterior, las partes firman el presente Contrato por duplicado en la Ciudad de México, Distrito Federal a los _____ del mes de _____ de 19____.

FACTOR, S.A. DE C.V.

EL VENDEDOR

POR: _____

POR: _____

ANEXO "A"

SOLICITUD DE AUTORIZACION DE DEUDORES CALIFICADOS

MEXICO

FECHA _____

SOLICITUD NO. _____

<p>NOMBRE DEL PROVEEDOR _____ NO. 45 _____ DIRECCION _____ _____ REPRESENTANTE _____ TELEFONO _____ FAX _____ _____</p>	<p>TIPO DE OPERACION INDIVIDUAL <input type="checkbox"/> GLOBAL <input type="checkbox"/> OPINION <input type="checkbox"/> MONTO SOLICITADO _____ TERMINOS DE PAGO _____ TIPO DE PRODUCTO _____</p>
<p>NOMBRE DEL COMPRADOR (DEUDOR) _____ NO. _____ DIRECCION _____ _____ REPRESENTANTE _____ TELEFONO _____ FAX _____ REFERENCIAS BANCARIAS _____ _____</p>	<p>_____ FIRMA DEL REPRESENTANTE DE LA EMPRESA</p>

PARA USO EXCLUSIVO DE FACTOR

RESOLUCION

APROBADO EN LOS TERMINOS SOLICITADOS

APROBADO EN LOS SIGUIENTES TERMINOS

RECHAZADO POR _____

RECONSIDERARSE

FECHA _____

FIRMA DE FACTOR, S.A. DE C.V.

ANEXO "B"

RELACION DE TERRITORIOS
QUE FORMA PARTE INTEGRANTE DEL CONTRATO

AUSTRALIA	PORTUGAL
AUSTRIA	REPÚBLICA DE SINGAPUR
BELGICA	SUDÁFRICA
DINAMARCA	ESPAÑA
FINLANDIA	SUECIA
FRANCIA	SUIZA
ALEMANIA	REINO UNIDO
HONG KONG	ESTADOS UNIDOS
HUNGRÍA	CANADA
IRLANDA	NUEVA ZELANDA
ITALIA	MALASIA
JAPON	CHECOSLOVAQUIA
COREA DEL SUR	TAIWAN
MARRUECO	GRECIA
NORUEGA	HOLANDA

LEGEND STAMP FOR THE UNITED STATES

This receivable is assigned to, owned by and payable only to Republic Factors Corp. at P.O. Box 4144, Grand Central Station, New York, N.Y. 10063. Any objection to this invoice must be reported to Republic Factors Corp. at 452 Fifth Avenue, New York, N.Y. 10018, provided in this invoice.

A P E N D I C E 7

P A G A R E

VALOR: \$ _____ .00
VENCIMIENTO: _____

Por este Pagaré, _____, incondicionalmente promete pagar a _____ en sus oficinas ubicadas en _____, la suma principal de \$ _____,00 (_____ MILLONES DE PESOS 00/100 M.N.) en su fecha de vencimiento señalada al rubro.

En caso de no ser cubierta la suma principal amparada por el presente "Pagaré" en su fecha de vencimiento, _____, se comprometa a cubrir intereses moratorios a razón de _____ puntos porcentuales por encima de la última tasa efectiva de rendimiento al vencimiento que ofrezcan las emisiones primarias de Certificados de la Tesorería de la Federación (CETES) a plazo de 28 días en vigor, aplicada al plazo que exista entre la fecha de vencimiento, hasta su total y efectiva liquidación.

El presente Pagaré se emite "sin protesto", de conformidad con lo dispuesto en el Artículo 141 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.

Este Pagaré se suscribe en México, D.F., el _____.

B I B L I O G R A F I A

=====

- Carvajal Pescador Horacio
"Financiamiento de Factoring"
Marzo 1974

- Cervera González César Augusto
"Características Generales de los financiamientos
que otorga una institución de crédito a través de
FOGAIN en relación con los préstamos que hacen
las instituciones privadas de crédito".
México 1981
UNAM

- Código Civil

- Código de Comercio.

- Englewood Cliffs, N.J.
"Financing for Small and Medium-Sized Business"
Prentice Hall, U.S.A. 1986

- Forman Martin and Gilbert John
"Factoring and Finance"
Cox and Wyman Ltd. Fakenham
3a. Edición, 1986

- Gonzalez Guajardo Ma Cristina y Diaz Rivera R. Eduardo
"La empresa Factor: Organización Funcional"
U.I.A.
México 1978

- Hughes David G.
"Mercadotécnica Planeación Estratégica"
Edit. SITESA

- Jean Gerbier
"Le Factoring"
Dunod. Paris, France. 1970

- Jean Gilly Patricia Suzanne
 "La Venta de Cartera como un medio de
 Financiamiento: El Factoring".
 México 1973
 U.I.A.
- Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.
- Ley de Sociedades Mercantiles.
- Mantilla Molina Roberto L.
 "Derecho Mercantil"
 México, 1989.
- Moore
 "Consider Factoring Your Accounts Receivables, New
 Ideas for Corporations".
 Prentice-Hall
 Corporation Guide
 August 1983
- Phelps Clyde Williams
 "The Role of Factoring in Modern Business"
 Princeton, U.S.A. 1985
- Pizar
 "Legal Aspects of International Factoring"
 Business Lawyer 1980
- Smith Jerone J.
 "Factoring"
 Manhattan Mind Vol. 3 No. 1
 Winter 1984
- Torres Hernández Zacarías
 "La pequeña empresa en el contexto de la Política
 Industrial Mexicana"
 IPN 1982

R E F E R E N C I A S

=====

- Aguilar Gaxiola Adolfo J.
"El Factoring como Regulador del Flujo"
El Financiero
Marzo 7 de 1988
- Diario Oficial
Enero 3 de 1990
- FOGAIN (NAFINSA)
"Características de la Industria Pequeña y Mediana"
TOMO I
- I T A M
"México al Filo del año 2000"
México, 1989.
- Pearl J. Norman F.
"Entorno Internacional del Factoring"
El Financiero
Febrero 22 de 1988
- Secretaría de Comercio y Fomento Industrial
"Programa Nacional de Modernización Industrial y
del Comercio Exterior"
México, 1990.
- "Seminario sobre la Pequeña Industria en América Latina"
Quito Ecuador
28-Nov. al 5-Dic. 1986
- Simposio "El Factoraje Actual en México"
Agosto 1989
- Zavala Galvan Ricardo
"Factoring e Inflación y las Estrategias del
Empresario"
El Financiero
Febrero 8 de 1988
- Zaidenweber C. Jacobo
"Simposio Latinoamericano de la Pequeña y Mediana
Empresa"
Nov. 28 al 30 1984