

DIRECCIÓN Y ADMINISTRACIÓN DE PEQUEÑAS EMPRESAS

Modulo tercero (integración).

Clave de asignatura LC 735

PROFESOR: C.P. DAVID ARREDONDO ALCANTAR

5.- INVERSIONES FINANCIERAS.

5.2.- Tipos de Inversionistas.

Existen dos tipos de inversionistas:

Inversionista individual:

Persona natural o jurídica que invierte sus recursos en la adquisición de acciones, obligaciones u otro valor mobiliario, con el fin de lograr rentabilidad y liquidez, además de obtener ganancias por medio de las transferencias de valores y especulaciones generadas con las alzas y bajas de las cotizaciones.

Inversionista institucional:

Grandes inversores que representan a diferentes tipos de instituciones, incluyendo compañías de seguros, fondos de pensiones, fondos de inversión, fondos de cobertura, grandes dotaciones, etcétera. Esta clase de inversores se distingue de los inversores individuales, que forman otra clase.

Son los que actúan regularmente e intervienen activamente en el mercado bursátil: bancos, cajas de ahorros, fondos de pensiones, instituciones de inversión colectiva, entidades de seguros, etc.

Los inversores institucionales poseían a finales de 2007 una media del 76,4 por ciento de participación en las mil mayores empresas estadounidenses, frente al 46,6 por ciento de media en 1987 y el 61,4 por ciento en el año 2000.

La concentración de propiedad en manos de ese tipo de inversores también se sitúa en niveles de récord. En 1985, ninguna empresa estaba participada en un 60 por ciento o más por ese tipo de inversores, mientras que en 2007 había 17 compañías que si tenían al menos ese porcentaje de participación institucional y en el caso de seis de ellas llegaba o superaba el 70 por ciento.

Según los últimos datos disponibles a finales de 2006, los inversores institucionales controlaban activos por valor de 27,1 billones de dólares, frente a los 24,4 billones de 2005 y diez veces más que los 2,7 billones de 1980.

Los fondos de pensiones continúan siendo los que tienen un mayor porcentaje de activos entre los inversores institucionales, con 10,4 billones de dólares ó un 38,3 por ciento del total en 2006.

Por primera vez, el informe de The Conference Board analiza las inversiones realizadas por fondos de alto riesgo (hedge funds) y las hechas por fondos de pensiones en hedge funds.

En septiembre de 2007, cerca de 10.000 fondos de inversión de alto riesgo en todo el mundo, de los que la mitad tienen su sede en Estados Unidos, gestionaban activos por valor de 1,8 billones de dólares.

Esto supone un incremento del 23,6 por ciento en el porcentaje de activos que gestionan y del 5,8 por ciento en el número de fondos de inversión, comparado con 2006.

Los fondos de pensiones también han aumentado en los últimos tres años las inversiones que realizan en hedge funds, que han pasado de 29.900 millones de dólares en septiembre de 2005 a 76.300 millones de dólares en igual mes de 2007.

El informe de The Conference Board también constata que cada vez más fondos de pensiones realizan inversiones en hedge funds.

De los 200 mayores fondos de pensiones en EE.UU., 62 invirtieron en 2007 en fondos de alto riesgo, frente a 48 en el año anterior.

Los inversionistas necesitan información actualizada, no sólo informes periódicos, junto con requerimientos claros a las empresas en bolsa para que informen de oficio y provean actualizaciones de información de peso, incuestionable y en tiempo real.

Proveyendo este tipo de información, así como antecedentes históricos, permitirá a los inversionistas valorar la posición financiera de la empresa, su evolución y cambios.

Los informes trimestrales y anuales deben ser más eficientes, accesibles y comprensibles de lo que son actualmente, reflejando apropiadamente los riesgos y beneficios.

Balances financieros claros

Los inversionistas y empleados encargados de preservar y acrecentar los ahorros y fondos de retiro, merecen reportes financieros comprensibles y rápidos de interpretar.

Valor real de la empresa.

Las empresas en bolsa, y sus asesores deben ser requeridos a identificar los tres, cuatro o cinco principios contables críticos de los cuales depende el estado financiero de una empresa, y que implican las más complejas, subjetivas y ambiguas decisiones o valoraciones.

Los inversionistas deben ser informados, concisa y claramente, cómo se aplican esos principios, así como la información acerca del rango de posibles efectos en la diferenciación de esos principios.

La auditoría debe estar sujeta a la supervisión estatal. Auditores independientes
Se sugirió la creación de una Oficina de Contaduría Pública que asuma el control de calidad y el poder disciplinario sobre contadores y auditores. Sus miembros deben provenir del sector privado, de manera tal que ningún grupo esté en capacidad de imponer, influenciar o controlar sus decisiones y esfuerzos.

Un sistema que asegure que aquellas personas a las que se les ha encomendado la función pública de realizar auditorías a las empresas en bolsa, lo hacen teniendo como único objetivo en interés público de su actividad, sin ser objeto de conflictos de interés que les confundan en el ejercicio de sus deberes.

Los auditores han de ser realmente independientes y, en particular, debe eliminarse la posibilidad de un conflicto entre aumentar sus propias remuneraciones a cuenta de la protección del público inversionista.

Su fidelidad a la causa de información clara, completa y entendible debe ser ineludible.

Los comités deben proteger al inversionista.

Se debe mejorar la interacción entre los miembros del comité de auditoría y auditores externos y altos jefes de la empresa. Se debe seguir: el principio de confianza.

http://www.geocities.com/eqhd/qc_archivos/qc09.htm

¿QUE ES UN CLUB DE INVERSIONISTAS?

Son ahora 10 grupos de inversionistas que, en casi en completa oscuridad toman empresas PYMES viables y les inyectan dinero con la esperanza de que de 10 iniciativas una o, máximo dos, encuentren el éxito que todos buscan. . Son los “Clubes de Inversionistas”, un eslabón más que impulsa la política pública en relación con las pequeñas y medianas empresas y que ahora parece navegar sin todo el apoyo al que estaban acostumbrados.

Casi el secreto mejor guardado. De diez PYMES entrevistadas ninguna dijo saber de estos clubes; de cien menos de cinco identifican de manera no muy clara la alternativa a pesar de que desde la Secretaría de Economía se hace el mejor esfuerzo para que en abril del 2008 haya en México 32 clubes de inversionistas.

Porque la meta es que en cada una de las entidades del país pueda existir al menos un grupo de estos mexicanos o incluso que extranjeros se encuentren interesados en cumplir estas funciones que representan negocios muy atractivos en un plazo máximo de cinco años.

Se trata de hombres de negocios, en activo, prejubilados o jubilados incluso que están dispuestos a poner en riesgo, invertir PRODUCTIVAMENTE algo de su

patrimonio. Siempre está ahí la idea de invertir en la Bolsa Mexicana de Valores pero... y ¿Por qué no lanzar la moneda a favor de una empresa pequeña que puede convertirse en un GRAN NEGOCIO?

Y a eso le apuestan quienes se agrupan en esta figura cuya expansión atraviesa por no los mejores momentos. Digamos, nos comentan, no es que no soplen los mejores vientos; por el momento no hay vientos que soplen.

Un club se integra de diez a 20 inversionistas generalmente con un conocimiento amplio del mundo de los negocios y de las finanzas con capacidades complementarias que se ponen al trabajo de las empresas apuntaladas con su capital.

Es decir. El asunto no comienza ni termina con proporcionar dinero; se trata de transferir conocimientos, contactos, capacidad gerencial, ideas, planteamientos de vanguardia basadas en la experiencia de los integrantes del club.

Estos cuentan con la libertad de incorporarse o no a proyectos que les son puestos sobre la mesa y que antes estudian antes de aceptar. Cada quien decide cuántas “canicas” pone en juego en cada proyecto. El promedio internacional señala que los inversionistas toman de cuatro a cinco proyectos por club cada año y que por lo regular cada integrante pone en juego entre 50 mil y 200 mil dólares.

No hay estadísticas en México del comportamiento estándar de los clubes ya que la figura recién fue impulsada por el Gobierno Federal y reconocida oficialmente con la esperanza de que las empresas PYMES tengan en su escenario quien les pueda apuntalar con conocimientos y con dinero y que a los empresarios que cumplen esa función, a cambio de su compromiso, reciban importantes retornos en líquido a los cuatro, cinco años de iniciada la aventura que cuenta con un celoso seguimiento del club.

Luego, pasados los cuatro, cinco años, las PYMES triunfadoras tienen varias vertientes a las que acudir: o se les otorga una puerta para que los empresarios originales del proyecto retomen la parte accionaria que en su momento tomó el club, o bien se pone en terceros la opción, o se acude al mercado de empresas o bien se localiza a un gran fondo de inversión para que tome la parte o toda la empresa.

Todo está debidamente legal y transparente. El dinero se deposita en un fideicomiso y hay toda la estructura legal, fiscal y del know how para que los clubes no sean aventuras excitantes, sino puntos reales de apoyo a las pequeñas y medianas empresas.

Con los clubes las Pyme cuentan con la seguridad de poner en manos experimentadas y serias su futuro. Reciben no solo los recursos que requieren para expandir el negocio sino reciben orientación, capacitación, asesoría permanente y en el ejercicio profesionalizarse hacia estándares generalmente aceptados por inversionistas “pro`s” en todo el mundo, en todos los rubros comerciales.

Hoy se continúa con la tarea que se inició el sexenio anterior de realizar juntas en los estados del país en donde existe no solo el recurso sino también la experiencia empresarial capaz de concretarse en un club que debe ser un punto de apoyo

para PYMES viables en México que cuenten con valor agregado a la visa o representen innovaciones tecnológicas.

Pero los integrantes privados de esta iniciativa me expresan que no sienten que en la presente administración las cosas relativas a ellos se estén tomando con el mismo énfasis de voluntad y decisión que en el pasado hicieron nacer los clubes. No creen que en la parte top de la Secretaría de Economía se estén tomando las cosas con esa pasión que les hizo nacer y extenderse hasta los 10 clubes que ahora están a punto de convertirse en once.

Y no es que los responsables directos (operativos) dentro de la Secretaría no cumplan con sus encomiendas, es que quienes están desde que la idea de los clubes se concibió afirman que hoy no existe el mismo apoyo de antes.

Pero externan su confianza de que esto cambie con el transcurrir de los meses por venir, ya que por el momento, simple y llanamente, me dicen, "NO LE ENTIENDEN".

Por el momento las cosas van hacia donde, desde el año pasado, se contemplaron que tenían que ir. Y van. Ellos, los clubes esperan los aires que les impulsen.

http://www.universopyme.com.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=473&Itemid=301

5.3.- Prácticas para evitar los fraudes.

Que no te den gato por liebre.

Aunque no seas experto en temas financieros, "todos tenemos intuición que conviene seguir", dice Suárez. Si te ofrecen rendimientos de 20% sin riesgo, es la primera bandera amarilla de que algo está mal.

1. El primer paso es verificar que la sociedad de inversión esté autorizada por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) y registradas ante la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (Condusef). Recuerda que una operadora de sociedades de inversión, sea casa de bolsa, banco o independiente, debe estar autorizada por la CNBV. Puedes hacerlo **a través de la página de Condusef**, o a través de los teléfonos 53 400 999, del DF y Área Metropolitana; o al 01 800 999 80 80, del interior de la República. También en la **página de la CNBV**.

2. Lee el prospecto de información al público inversionista: Condusef recuerda que un requisito indispensable es que la operadora que distribuye la sociedad de inversión debe entregarte un prospecto de información sobre la estrategia de la sociedad. Este prospecto debe tener una autorización de la CNBV. A su vez, tienes la obligación de firmar de recibido por cada prospecto o modificación que recibas. Por lo que debes leer el prospecto de información cuidadosamente, entenderlo o preguntar, antes de colocar tu dinero en cualquier sociedad de inversión.

3. Toma decisiones informadas: apóyate principalmente en el consejero certificado que te está ofreciendo invertir en sociedades de inversión. Debe proporcionarte el prospecto de información al público inversionista antes de que puedas invertir. Verifica también la última cartera semanal, sus últimos estados financieros y la calificación otorgada, comportamiento histórico de sus precios y gráficas de otros indicadores.

4. Conflictos de interés: el directivo de Actinver recomienda estudiar el posible conflicto de interés de una institución, cuando está ligada a un banco o empresa que posibilita los rendimientos, y hay un triangulación de por medio, hay un interés que puede derivar en problemas. "Históricamente el conflicto de intereses es una de las causas más importantes de quebranto financiero", asegura Francisco Suárez.

5. Infórmate: como ahorradores es importante estar informados y nunca invertir en lo que no se conoce. "Si la persona desconoce el funcionamiento tiene una gran desventaja, porque le pueden ofrecer algo que tiene una apariencia muy atractiva, puede incluso comprometer su patrimonio debido al exceso de confianza", señala.

6. Verifica tus necesidades: es importante saber si el instrumento ofrecido empata con el objetivo del ahorrador. Por ejemplo, si se requiere liquidez en el corto plazo no hay que invertir en vehículos de alto riesgo. "Pueden ofrecerle un fondo con rendimientos muy buenos en dos años, pero si necesito cubrir necesidades inmediatas, no es para mí. Debo buscar algo con un rendimiento tal vez menor, pero que me asegure que tendré los recursos que necesito en el corto plazo".

7. A lo seguro: Condusef alerta sobre despachos en México que funcionan como asesores financieros y ponen en contacto a ahorradores e inversionistas mexicanos con entidades financieras extranjeras que operan fuera del país. En caso de un problema no pueden presentar una reclamación ante la Condusef, sino en la institución del país donde opera.

El delito más temido por las empresas en países desarrollados es el fraude, aún frente a otros crímenes como el terrorismo, el secuestro, el sabotaje y el hurto. Lejos de estar bajo control, este flagelo al parecer está adquiriendo fuerza, ayudado en gran parte por una mayor complejidad en los negocios, la creciente globalización de los movimientos de fondos, las dificultades implícitas en el trato con diferentes culturas y un mayor uso de tecnologías como el Internet. Todo ello ha llevado a una sensación de mayor riesgo entre los empresarios de los más diversos sectores y países.

Las compañías no se están protegiendo lo suficiente contra el fraude o los defraudadores se le están adelantando a los controles, especialmente en las áreas de sistemas y de compras.

De hecho, los fraudes más temidos son los que se hacen a través de computadores y tarjetas de crédito. Después se anotan otras áreas, como el

robo de efectivo, fraudes en tesorería, fraudes en impuestos, fraudes en seguros y fraudes por negociación directa.

Sin embargo, en todos los casos puede prevenirse y puede volver a ocurrir bajo las circunstancias actuales de control.

Un alto porcentaje de fraude cuenta con la participación de empleados de las empresas en donde ocurre el hecho.

Actitud reactiva frente al fraude :

La actitud de la gerencia frente al fraude suele ser reactiva. Más de la mitad de los fraudes en las empresas son descubiertos por coincidencia, ya sea por información obtenida por medios externos, accidentes o cambios en la administración, entre otros factores.

Falta de conocimiento del negocio :

Por lo general, las directivas tienen un conocimiento <menos que bueno> de las operaciones en los negocios principales y, en menor grado, de sus operaciones en otros países. Así mismo, se observa cierta falta de coordinación en lo que se refiere al manejo de la información entre las subsidiarias y la Casa Matriz.

Los directivos tienden a delegar la responsabilidad de implementar controles para prevenir grandes fraudes. La mayoría piensa que los auditores deben poder detectar los fraudes substanciales como parte de sus auditorías normales, a la vez que no están dispuestos a pagar más por pasarle la responsabilidad a sus auditores.

Lo anterior sugiere que la gerencia debe asumir plenamente la responsabilidad o admitir que en el momento se le está delegando a la gente equivocada.

Los controles no siempre sirven.

Se piensa que los altos directivos pueden sobrepasar los controles. Un alto directivo o gerente que busque realizar un gran fraude puede sobrepasar los controles internos establecidos.

Mínima parte de las empresas que han tenido casos de fraude los han denunciado. En lo que respecta a las empresas que no denunciaron los fraudes, los costos, el temor a que el caso afectara su imagen y la incertidumbre con respecto a los resultados son las principales razones para no hacerlo.

La acción de las autoridades frente al fraude :

La gran mayoría, considera que las cortes (el sistema judicial) no entienden la complejidad de los principales casos de fraude y, por lo tanto, no fallan de manera satisfactoria.

Estrategias efectivas contra el fraude.

- **La capacitación de los empleados** : Es imperativa, especialmente en lo que se refiere al manejo de sistemas, ya que una deficiencia en esta área puede ser desastrosa.
- **La delación de los empleados de la misma compañía o la información anónima** : Ello ha llevado a la creación de líneas telefónicas (hot-lines) u oficiales d la compañía, que operan fuera del negocio.
- **El intercambio de información entre compañías, ya sea por sector o por ubicación geográfica.** Se debe obrar con cautela, ya que si se discute abiertamente puede implicar acciones contra la empresa por difamación.
- **El diseño e implementación de políticas claras de prevención, detección e información de casos dentro de la misma compañía.** Muchos fraudes se podrían evitar con la planeación y sistemas de control adecuados.
- **Establecimiento de leyes sencillas contra el fraude.** Los abogados defensores tienden a complicar los casos en las cortes.
- Ayudarle a la gerencia a minimizar la ocurrencia del fraude mediante el establecimiento y mantenimiento, por parte de la gerencia, de controles internos efectivos.
- Trabajar con la gerencia para desarrollar y cumplir los procedimientos de detección de fraude.
- Ayudarle a la gerencia para concientizar a los empleados de la compañía sobre las características del fraude y los pasos a seguir para informar sobre un posible fraude.
- Investigar los indicios de un posible fraude o de actividades potencialmente fraudulentas identificadas por medio de auditorías

interna, sin importar si dichos fraudes están dirigidos hacia la compañía o hacia sus clientes.

- Instituir procedimientos previos de investigación del fraude.
- Administrar el plan de prevención del fraude en la compañía de conformidad con los requisitos reglamentarios.

Quien paga las consecuencias de un fraude?

- Los directivos en muchas formas, empezando por su reputación y por la pérdida de confianza por parte de los accionistas y de sus mismos colegas.
- Los empleados, quienes se ven afectados por la desmoralización que un fraude genera en un grupo de trabajo.
- Los accionistas, por el efecto de un fraude en los resultados financieros, en el valor de la empresa y en la imagen de la misma en el mercado.
- Los auditores, quienes muchas veces no han podido o no han sabido reconocer los indicios de fraude.
- Las compañías aseguradoras por las indemnizaciones que pagan.
- Por último, todos nosotros como miembros de la sociedad.

Evolución del fraude.

Según un estudio realizado en los Estados Unidos, aproximadamente el 27% de los fraudes se cometen hoy en día contra bancos, el 29% contra individuos y el resto contra empresas (21%), Gobiernos (19%) y otros.

De otra parte, sólo un 10% de todos los casos son reportados a las autoridades, ya sea porque la empresa no sabe cómo reaccionar ante el fraude, o bien porque quiere evitar exponer un fraude erróneamente ante la opinión pública.

Tendencias actuales:

Pasemos a analizar las tendencias que han favorecido el desarrollo del fraude.

- **Mayor presencia del crimen organizado.** Se trata de pequeñas mafias, dos o tres individuos, cuya actividad empresarial es dedicarse a encontrar objetivos fáciles. En efecto, el crimen organizado podría ser

responsable de la gran mayoría de los fraudes externos, recordando siempre que éstos sólo pueden ser exitosos con la participación interna de un empleado corrupto.

- **Mayor corrupción de empleados.** Se refiere al empleado que, por una serie de razones éticas y morales, decide que es más fácil ganar dinero de otra forma, ya sea en colaboración con el crimen organizado o por su propia iniciativa.
- **La aparición del <<tecnofaucrata>>** Este término define a aquella gente bien preparada, muy conocedora de los negocios y de los mercados, que considera que lo importante es ganar dinero a costa de lo que sea.
- **Desarrollo de técnicas más asequibles de falsificación.** La tecnología ha permitido lograr verdaderas maravillas que no tienen aquel aspecto artesanal de antaño : acciones, bonos, formularios y billetes falsificadores perfectamente.
- **Más oportunidades de fraude por errores operativos.** La necesidad de crecer y de ganar nuevos mercados, ha llevado a algunas empresas a reducir erróneamente los gastos. Lanzan nuevos productos sin realmente tener buenos procedimientos operativos, ni contar con una buena formación para los empleados que van a vender, administrar y procesar esos productos.
- **Fraudes multi-jurisdiccionales.** Esa tendencia se viene observando sobre todo en los grandes fraudes en los que aparecen las susodichas mafias.
- Esto ocurre cuando un fraude se realiza en un país “A” y los fondos son transferidos a un país “B”. Frente a esta situación, se deben emprender y coordinar acciones legales en los dos países, lo que es difícil debido a que a veces hay diferencias en el tratamiento y en la penalización de actividades ilícitas.
- **Defraudadores dispuestos a presentar batalla legal.** La inefectividad en la acción legal por parte nuestra hace que el defraudador se salga con la suya. Incluso, a veces el defraudador se va contra la empresa, alegando daños y perjuicios.
- **Mayor velocidad en el movimiento de fondos.** Hoy en día un empleado sólo necesita cinco minutos para cometer un fraude.

¡Buenas noticias ! En la lucha contra el fraude son:

- **El gran éxito en la lucha contra el fraude de tarjetas de crédito.** El desarrollo tecnológico ha llevado a unas reducciones increíbles en el fraude

de tarjetas. No obstante, lo anterior hay una gran organización en el crimen organizado en tarjetas, manejada por la gente de una capacidad y agresividad notables.

- **Nuevas leyes y nueva legislación anti-fraude.** Esto incluye todo lo que tiene que ver con el lavado de activos y tipificación del fraude electrónico.
- **Mayor cooperación entre instituciones.** Muchas organizaciones utilizan networking, es decir, crean bases de datos comunes y equipos de trabajo, sacan estadísticas y realizan estudios pormenorizados de mercado, para poder analizar y entender mejor las tendencias y detectar aquellos sectores y ramos en donde prevalece más el fraude.

| Marco General de Delitos tipificados en los Códigos Penales | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> · Testaferrato · Lavado e Dinero y Activos · Enriquecimiento ilícito · Contrabando · Receptación · Encubrimiento · Complicidad · Competencia desleal · Dumping · Usura · Evasión de impuestos · Absorción · Desviación de crédito · Captación masiva indebida · Reserva Bancaria | <ul style="list-style-type: none"> · Prevaricato · Peculado · Cohecho · Concusión · Colusión · Contratación indebida · Tráfico de influencias · Abuso de Autoridad · Abuso de confianza · Usurpación · Hurto · Estafa · Extorsión · Chantaje |
| Clasificación del delito | |
| <ul style="list-style-type: none"> - Contra la fe y la administración pública - Contra el patrimonio Natural y Económico - El delito informático | |

Como se presentan las irregularidades

| DISIMULADAS | | AL DESCUBIERTO |
|--|---|-----------------------|
| MANIULACION DE RESGISTROS | MANIPULACION DE DOCUMENTOS | |
| <p>*Omisión de asientos</p> <p>*Sumas y asientos falsos</p> <p>*Pases y otros procedimientos de teneduría</p> | <p>*Destrucción de documentos</p> <p>*Preparación de documentos</p> <p>*Alteración de documentos legítimos</p> | |

El fraude en la actividad bancaria.

El fraude ha venido creciendo de una manera fenomenal durante los últimos años, especialmente en lo que se refiere a fraudes internos y al crimen organizado. Y aunque nunca vamos a lograr un universo perfecto en donde no exista el fraude, lo que sí es claro es que cada vez que somos víctimas de este crimen, no es porque los <<malos de la película>> son muy inteligentes, sino porque les hemos dado unas oportunidades fantásticas para lograr su cometido.

De ahí la importancia de que la detección del fraude deje de ser una actividad reactiva y pase a ser un elemento más dentro de la gestión, planeación y estrategia gerencial del empresario moderno.

- **Robando o sustrayendo valores.** Este tipo de fraude suele ser demasiado complicado por la serie de controles físicos que se deben pasar. Sin embargo, aún existe.
- **Falsificando cheques.** Esta sigue siendo la principal fuente de fraude en el sector bancario, en gran parte por la excelente calidad de las falsificaciones.
- **Manejo de transferencias.** Las empresas demandan un movimiento rápido y efectivo de sus fondos, cuyo monto de transacciones alcanza volúmenes enormes. Los bancos tienen que responder a ese reto prestando el servicio más rápido y ágil posible. Para evitar fraudes, establecimos una serie de controles bastante efectivos. Por ejemplo, cada vez que un cliente nos pide una transferencia por teléfono, por fax o por carta, siempre hay una persona independiente dentro del banco que llama al origen y pide que certifique los datos de esa operación.
- **Falsificando facturas de proveedores.** Esta modalidad se da en coalición con otro empleado. Hay un dicho que reza: "En cuanto dos empleados se pongan de acuerdo, se pueden robar el banco". Por ello, siempre debe haber un tercero verificando independientemente todas aquellas actividades o transacciones que pudieran resultar en un fraude.
- **Interceptando o modificando instrucciones electrónicas de pago.** Personas muy preparadas interceptan una serie de transferencias de varias compañías, generando pérdida bastante importante.

- **Recibir depósitos de clientes y no contabilizarlos** . Cuando un empleado desarrolla una relación muy estrecha y directa con sus clientes, a veces se genera una confianza corroída que lleva a que el cliente, por mala cultura financiera, entregue fondos sin pedir a cambio recibos ni se preocupe por recibir el extracto con la frecuencia y la forma debida.
- **Conseguir que un Banco emita una carta de garantía (Prime Bank Instrument)**. Este negocio tuvo un auge fantástico a principios de los 90, cuando muchos empleados e instituciones, por falta de conocimiento, llegaron a emitir este tipo de instrumentos. Afortunadamente hoy en día se sabe cómo funcionan y qué tipo de instrumentos existen, pero aún así se sigue emitiendo y continúan en circulación.

Otras modalidades que también son importantes fuentes de fraude :

- Concediendo préstamos a clientes inexistentes
- Manipulando la contabilidad
- Ofreciendo garantías
- Corrompiendo a un empleado del banco.

QUE CONTROLES EXISTEN ?

Hay otros elementos que se deben evaluar y tener en cuenta para cualquier programa de prevención del fraude :

- **En mi negocio, cómo se aprueban y controlan las excepciones ?**
Vale recordar que una excepción es una transacción inusual que no cumple con los requisitos ni con los procedimientos establecidos y, por ende, puede ser indicativo del origen o de la intención de un fraude.
- **Cómo se controlan las cuentas por correo retenido y extractos devueltos ?** En casi todos los fraudes este elemento aparece siempre como una falla dentro de todo el proceso.
- **Qué controles físicos existen sobre efectivo, valores y garantías ?**
- **Qué controles hay sobre cuentas inactivas ?** La cuenta inactiva es el refugio y la forma más eficaz para ocultar una salida de fondos o para encubrir una actividad cuestionable.
- **Qué procedimientos existen para abrir nuevas cuentas y documentar transacciones ?** El concepto <Know Your Customer>, (conozca a su cliente), se utiliza no solamente para combatir el fraude sino para asegurarnos de que estamos cumpliendo con las regulaciones locales y de que no estamos favoreciendo actividades ilícitas, como el lavado de dinero.

- **Qué controles físicos hay sobre formularios numerados?**
Controlamos bien todos esos papeles que, una vez que llevan un encabezamiento de la empresa y una firma, pueden convertirse en algo de mucho valor y representar una responsabilidad financiera para la empresa?

COMO IDENTIFICAR LAS SEÑALES DE ALERTA

Estas son señales de alerta que debemos buscar en cualquier organización o negocio.

- No existe una separación de funciones en los procesos.
- Un solo individuo es una transacción
- <<Tenemos que ser productivos, eliminemos los controles innecesarios>>
- Liderazgo por miedo
- Empleados sin vacaciones
- Conflictos de interés
- Compartir passwords

Estas son algunas de las muchas bombas de tiempo que van a llevar a que ocurra un fraude y a que tengamos problemas. Todos estos elementos deberían ser la base para establecer una plan estratégico de prevención de fraudes.

También vale la pena recordar la siguiente frase :

“Si un negocio parece demasiado bueno para ser verdad, probablemente lo es”

El ilusionísimo sólo debe formar parte de los espectáculos de magia. Nunca puede ser la base para hacer negocios en una actividad.

Conclusión.

1. ***Establecer códigos de conducta y estándares éticos muy claros para toda la empresa.*** Esto debe ser hecho a todo nivel, desde la alta gerencia hasta el nivel operativo.
2. ***Establecer un canal confidencial de denuncias.*** Un comité de personas independientes, a nivel gerencial, recibe cualquier denuncia o sospecha de que existe un fraude y una recompensa a aquellos empleados que ayudan a detectar problemas en una forma rápida. Este es un instrumento muy rápido y eficaz en la detección del fraude.

3. **Establecer controles antifraude en todos los niveles y verificar periódicamente su funcionamiento.** Para lograrlo, se deben identificar los procesos, canales de venta y productos expuestos al fraude y establecer, a nivel de unidad o de departamento, una evaluación periódica.
4. **Compartir experiencias con otras instituciones y aprender de las experiencias negativas.** No debemos actuar como elementos aislados y ocultar los problemas, ya que el intercambio de información es fundamental para la prevención y la lucha contra el fraude.
5. **Enfrentar a los defraudadores.** Es una medida difícil de adoptar y de poner en práctica, ya que entablar acciones legales siempre es muy penoso y costoso. El mundo criminal dedicado al fraude sabe qué instituciones puede atacar y cuáles no, bien porque le va a costar tiempo y dinero generar un fraude o bien porque esa institución tiene el conocimiento y las armas legales para irse contra ellos.
6. **Fomentar el escepticismo como actitud dentro de nuestros empleados.** Los empleados deben estar alertas. Cada vez que encuentren una propuesta de un negocio o una transacción que no entiendan, no la deben aceptar ni procesar. De esta forma, no entran en relaciones peligrosas con terceros, incluso con sus propios compañeros.

Una regla fundamental :

“Conozca a sus empleados”

y

“Conozca su empresa”

Esto significa conocer a sus empleados desde el punto de vista de todo el proceso, a saber :

- *A quien contratamos ?*
- *Pueden ser técnicamente muy buenos, pero ¿conocemos realmente cuál en su catadura moral ?*
- *Qué hábitos de vida tienen ?*
- *Cómo se van a relacionar con los compañeros del trabajo ?*

Perfil de un defraudador.

Un empleado que está metido en un fraude, en la gran mayoría de los casos, siempre incurre en este tipo de actitudes :

- *Concentración de funciones*
- *Imprescindibilidad*
- *Disponibilidad en la resolución de problemas*

- *Nunca toma vacaciones*
- *Inestabilidad financiera*
- *Cambios en los hábitos de consumo y nivel de vida*

Actitud ante el fraude

- 1. Recuperar el dinero**
- 2. Enablar acciones legales**
- 3. Reforzar procesos**

Si cada vez que tenemos un fraude cumplimos con sólo una de ellas y dejamos cualquiera de las otras dos abiertas, realmente no estamos combatiendo efectivamente el fraude. Debemos enfrentar a los defraudadores.

Por último, cada vez que seamos víctimas de un fraude tenemos que pasar por el ejercicio duro de volver a revisar dónde hemos fallado y qué podemos hacer para evitar que esto vuelva a ocurrir en el futuro.

5.4.- Fuentes de Financiamiento.

Existen varias fuentes de financiamiento por ejemplo:

Crédito Comercial.

Es el uso que se le hace a las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos.

Importancia.

El crédito comercial tiene su importancia en que es un uso inteligente de los pasivos a corto plazo de la empresa a la obtención de recursos de la manera menos costosa posible. Por ejemplo las cuentas por pagar constituyen una forma de crédito comercial. Son los créditos a corto plazo que los proveedores conceden a la empresa. Entre estos tipos específicos de cuentas por pagar figuran la cuenta abierta la cual permite a la empresa tomar posesión de la mercancía y pagar por ellas en un plazo corto determinado, las Aceptaciones Comerciales, que son esencialmente cheques pagaderos al proveedor en el futuro, los Pagarés que es un reconocimiento formal del crédito recibido, la Consignación en la cual no se otorga crédito alguno y la propiedad de las mercancías no pasa nunca al acreedor a la empresa. Más bien, la mercancía se remite a la empresa en el entendido de que ésta la venderá a beneficio del proveedor retirando únicamente una pequeña comisión por concepto de la utilidad.

Ventajas.

Es un medio más equilibrado y menos costoso de obtener recursos. Da oportunidad a las empresas de agilizar sus operaciones comerciales.

Desventajas

Existe siempre el riesgo de que el acreedor no cancele la deuda, lo que trae como consecuencia una posible intervención legal.

Si la negociación se hace acreditado se deben cancelar tasas pasivas.

Formas de Utilización.

¿Cuándo y cómo surge el Crédito Comercial? Los ejecutivos de finanzas deben saber bien la respuesta para aprovechar las ventajas que ofrece el crédito.

Tradicionalmente, el crédito surge en el curso normal de las operaciones diarias.

Por ejemplo, cuando la empresa incurre en los gastos que implican los pagos que efectuará más adelante o acumula sus adeudos con sus proveedores, está obteniendo de ellos un crédito temporal.

Ahora bien, los proveedores de la empresa deben fijar las condiciones en que esperan que se les pague cuando otorgan el crédito. Las condiciones de pago clásicas pueden ser desde el pago inmediato, o sea al contado, hasta los plazos más liberales, dependiendo de cuál sea la costumbre de la empresa y de la opinión que el proveedor tenga de la capacidad de pago de la empresa. Una cuenta de Crédito Comercial únicamente debe aparecer en los registros cuando éste crédito comercial ha sido comprado y pagado en efectivo, en acciones del capital, u otras propiedades del comprador. El crédito comercial no puede ser comprado independientemente; tiene que comprarse todo o parte de un negocio para poder adquirir ese valor intangible que lo acompaña.

Crédito Bancario.

Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales.

Importancia.

El Crédito bancario es una de las maneras más utilizadas por parte de las empresas hoy en día de obtener un financiamiento necesario.

Casi en su totalidad son bancos comerciales que manejan las cuentas de cheques de la empresa y tienen la mayor capacidad de préstamo de acuerdo con las leyes y disposiciones bancarias vigentes en la actualidad y proporcionan la mayoría de los servicios que la empresa requiera. Como la empresa acude con frecuencia al banco comercial en busca de recursos a corto plazo, la elección de uno en particular merece un examen cuidadoso. La empresa debe estar segura de que el banco podrá auxiliar a la empresa a satisfacer las necesidades de efectivo a corto plazo que ésta tenga y en el momento en que se presente.

Ventajas.

Si el banco es flexible en sus condiciones, habrá más probabilidades de negociar un préstamo que se ajuste a las necesidades de la empresa, lo cual la sitúa en el mejor ambiente para operar y obtener utilidades.

Permite a las organizaciones estabilizarse en caso de apuros con respecto al capital.

Desventajas.

Un banco muy estricto en sus condiciones, puede limitar indebidamente la facilidad de operación y actuar en detrimento de las utilidades de la empresa. Un Crédito Bancario acarrea tasa pasivas que la empresa debe cancelar esporádicamente al banco por concepto de intereses.

Formas de Utilización.

Cuando la empresa, se presente con el funcionario de préstamos del banco, debe ser capaz de negociar. Debe dar la impresión de que es competente.

Si se va en busca de un préstamo, habrá que presentarse con el funcionario correspondiente con los datos siguientes:

- a) La finalidad del préstamo.
- b) La cantidad que se requiere.
- c) Un plan de pagos definido.
- d) Pruebas de la solvencia de la empresa.
- e) Un plan bien trazado de cómo espera la empresa desenvolverse en el futuro y lograr una situación que le permita pagar el préstamo.
- f) Una lista con avales y garantías colaterales que la empresa está dispuesta a ofrecer, si las hay y son necesarias.

El costo de intereses varía según el método que se siga para calcularlos. Es preciso que la empresa sepa siempre cómo el banco calcula el interés real por el préstamo.

Luego que el banco analice dichos requisitos, tomará la decisión de otorgar o no el crédito.

Pagaré.

Es un instrumento negociable el cual es una "promesa" incondicional por escrito, dirigida de una persona a otra, firmada por el formulante del pagaré, comprometiéndose a pagar a su presentación, o en una fecha fija o tiempo futuro determinable, cierta cantidad de dinero en unión de sus intereses a una tasa especificada a la orden y al portador.

Importancia.

Los pagarés se derivan de la venta de mercancía, de préstamos en efectivo, o de la conversión de una cuenta corriente. La mayor parte de los pagarés llevan intereses el cual se convierte en un gasto para el girador y un ingreso para el beneficiario. Los instrumentos negociables son pagaderos a su vencimiento, de todos modos, a veces que no es posible cobrar un instrumento a su vencimiento, o puede surgir algún obstáculo que requiera acción legal.

Ventajas.

Es pagadero en efectivo.

Hay alta seguridad de pago al momento de realizar alguna operación comercial.

Desventajas.

Puede surgir algún incumplimiento en el pago que requiera acción legal.

Formas de Utilización.

Los pagarés se derivan de la venta de mercancía, de préstamos en efectivo, o de la conversión de una cuenta corriente. Dicho documento debe contener ciertos elementos de negociabilidad entre los que destaca que: Debe ser por escrito y estar firmado por el girador; Debe contener una orden incondicional de pagar cierta cantidad en efectivo estableciéndose también la cuota de interés que se carga por la extensión del crédito por cierto tiempo. El interés para fines de conveniencia en las operaciones comerciales se calculan, por lo general, en base a 360 días por año; Debe ser pagadero a favor de una persona designado puede estar hecho al portador; Debe ser pagadero a su presentación o en cierto tiempo fijo y futuro determinable.

Cuando un pagaré no es pagado a su vencimiento y es protestado, el tenedor del mismo debe preparar un certificado de protesto y un aviso de protesto que deben ser elaborados por alguna persona con facultades notariales. El tenedor que protesta paga al notario público una cuota por la preparación de los documentos del protesto; el tenedor puede cobrarle estos gastos al girador, quien está obligado a reembolsarlos. El notario público aplica el sello de "Protestado por Falta de Pago" con la fecha del protesto, y aumenta los intereses acumulados al monto del pagaré, firmándolo y estampando su propio sello notarial.

Línea de Crédito.

La Línea de Crédito significa dinero siempre disponible en el banco, durante un período convenido de antemano.

Importancia.

Es importante ya que el banco esta de acuerdo en prestar a la empresa hasta una cantidad máxima, y dentro de cierto período, en el momento que lo solicite. Aunque por lo general no constituye una obligación legal entre las dos partes, la línea de crédito es casi siempre respetada por el banco y evita la negociación de un nuevo préstamo cada vez que la empresa necesita disponer de recursos.

Ventajas.

Es un efectivo "disponible" con el que la empresa cuenta.

Desventajas.

Se debe pagar un porcentaje de interés cada vez que la línea de crédito es utilizada.

Este tipo de financiamiento, esta reservado para los clientes mas solventes del banco, y sin embargo en algunos casos el mismo puede pedir garantía colateral antes de extender la línea de crédito.

Se le exige a la empresa que mantenga la línea de crédito "Limpia", pagando todas las disposiciones que se hayan hecho.

Formas de Utilización.

El banco presta a la empresa una cantidad máxima de dinero por un período determinado. Una vez que se efectúa la negociación, la empresa no tiene más que informar al banco de su deseo de "disponer" de tal cantidad, firma un

documento que indica que la empresa dispondrá de esa suma, y el banco transfiere fondos automáticamente a la cuenta de cheques.

El Costo de la Línea de Crédito por lo general se establece durante la negociación original, aunque normalmente fluctúa con la tasa prima. Cada vez que la empresa dispone de una parte de la línea de crédito paga el interés convenido.

Al finalizar el plazo negociado originalmente, la línea deja de existir y las partes tendrán que negociar otra si así lo desean.

Papeles Comerciales.

Es una Fuente de Financiamiento a Corto Plazo que consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes.

Importancia.

Las empresas pueden considerar la utilización del papel comercial como fuente de recursos a corto plazo no sólo porque es menos costoso que el crédito bancario sino también porque constituye un complemento de los préstamos bancarios usuales. El empleo juicioso del papel comercial puede ser otra fuente de recursos cuando los bancos no pueden proporcionarlos en los períodos de dinero apretado cuando las necesidades exceden los límites de financiamiento de los bancos. Hay que recordar siempre que el papel comercial se usa primordialmente para financiar necesidades de corto plazo, como es el capital de trabajo, y no para financiar activos de capital a largo plazo.

Ventajas.

El Papel comercial es una fuente de financiamiento menos costosa que el Crédito Bancario.

Sirve para financiar necesidades a corto plazo, por ejemplo el capital de trabajo.

Desventajas.

Las emisiones de Papel Comercial no están garantizadas.

Deben ir acompañados de una línea de crédito o una carta de crédito en dificultades de pago.

La negociación acarrea un costo por concepto de una tasa prima.

Formas de Utilización.

El papel comercial se clasifica de acuerdo con los canales a través de los cuales se vende, con el giro operativo del vendedor o con la calidad del emisor. Si el papel se vende a través de un agente, se dice que está colocada con el agente, quien a su vez lo revende a sus clientes a un precio más alto. Por lo general retira una comisión de 1/8 % del importe total por manejar la operación.

Por último, el papel se puede clasificar como de primera calidad y de calidad media. El de primera calidad es el emitido por el más confiable de todos los clientes confiables, mientras que el de calidad media es el que emiten los clientes sólo un poco menos confiables. Esto encierra para la empresa una investigación cuidadosa.

El costo del papel comercial ha estado tradicionalmente $\frac{1}{2}$ % debajo de la tasa

prima porque, sea que se venda directamente o a través del agente, se eliminan la utilidad y los costos del banco.

El vencimiento medio del papel comercial es de tres a seis meses, aunque en algunas ocasiones se ofrecen emisiones de nueve meses y a un año. No se requiere un saldo mínimo. En algunos casos, la emisión va acompañada por una línea de crédito o por una carta de crédito, preparada por el emisor para asegurar a los compradores que, en caso de dificultades con el pago, podrá respaldar el papel mediante un convenio de préstamo con el banco. Esto se exige algunas veces a las empresas de calidad menor cuando venden papel, y aumentan la tasa de interés real.

Financiamiento por medio de la Cuentas por Cobrar.

Es aquel en la cual la empresa consigue financiar dichas cuentas por cobrar consiguiendo recursos para invertirlos en ella.

Importancia.

Es un método de financiamiento que resulta menos costoso y disminuye el riesgo de incumplimiento. Aporta muchos beneficios que radican en los costos que la empresa ahorra al no manejar sus propias operaciones de crédito. No hay costos de cobranza, puesto que existe un agente encargado de cobrar las cuentas; no hay costo del departamento de crédito, como contabilidad y sueldos, la empresa puede eludir el riesgo de incumplimiento si decide vender las cuentas sin responsabilidad, aunque esto por lo general más costoso, y puede obtener recursos con rapidez y prácticamente sin ningún retraso costo.

Ventajas.

Es menos costoso para la empresa.
Disminuye el riesgo de incumplimiento.
No hay costo de cobranza.

Desventajas.

Existe un costo por concepto de comisión otorgado al agente.
Existe la posibilidad de una intervención legal por incumplimiento del contrato.

Formas de Utilización.

Consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un factor (agente de ventas o comprador de cuentas por cobrar) conforme a un convenio negociado previamente. Por lo regular se dan instrucciones a los clientes para que paguen sus cuentas directamente al agente o factor, quien actúa como departamento de crédito de la empresa. Cuando recibe el pago, el agente retiene una parte por concepto de honorarios por sus servicios a un porcentaje estipulado y abonar el resto a la cuenta de la empresa. La mayoría de las cuentas por cobrar se adquieren con responsabilidad de la empresa, es decir, que si el agente no logra cobrar, la empresa tendrá que rembolsar el importe ya sea mediante el pago en efectivo o reponiendo la cuenta incobrable por otra más viable.

Financiamiento por medio de los Inventarios.

Es aquel en el cual se usa el inventario como garantía de un préstamo en que se confiere al acreedor el derecho de tomar posesión garantía en caso de que la empresa deje de cumplir.

Importancia.

Es importante ya que le permite a los directores de la empresa usar el inventario de la empresa como fuente de recursos, gravando el inventario como colateral es posible obtener recursos de acuerdo con las formas específicas de financiamiento usuales, en estos casos, como son el Depósito en Almacén Público, el Almacenamiento en la Fabrica, el Recibo en Custodia, la Garantía Flotante y la Hipoteca.

Ventajas.

Permite aprovechar una importante pieza de la empresa como es el Inventario de Mercancía.

Brinda oportunidad a la organización de hacer más dinámica sus actividades.

Desventajas.

Le genera un Costo de Financiamiento al deudor.

El deudor corre riesgo de perder el Inventario dado en garantía en caso de no poder cancelar el contrato.

Formas de Utilización.

Por lo general al momento de hacerse la negociación, se exige que los artículos sean duraderos, identificables y susceptibles de ser vendidos al precio que prevalezca en el Mercado. El acreedor debe tener derecho legal sobre los artículos, de manera que si se hace necesario tomar posesión de ellos el acto no sea materia de controversia.

El gravamen que se constituye sobre el inventario se debe formalizar mediante alguna clase de convenio que pruebe la existencia del colateral. El que se celebra con el banco específico no sólo la garantía sino también los derechos del banco y las obligaciones del beneficiario, entre otras cosas. Los directores firmarán esta clase de convenios en nombre de su empresa cuando se den garantías tales como el inventario.

Además del convenio de garantía, se podrán encontrar otros documentos probatorios entre los cuales se pueden citar el Recibo en Custodia y el Almacenamiento. Ahora bien, cualquiera que sea el tipo de convenio que se celebre, para la empresa se generará un Costo de Financiamiento que comprende algo más que los intereses por el préstamo, aunque éste es el gasto principal. A la empresa le toca absorber los cargos por servicio de mantenimiento del Inventario, que pueden incluir almacenamiento, inspección por parte de los representantes del acreedor y manejo, todo lo cual forma parte de la obligación de la empresa de conservar

el inventario de manera que no disminuya su valor como garantía. Normalmente no debe pagar el costo de un seguro contra pérdida por incendio o robo.

Fuentes y Formas de Financiamiento a Largo Plazo.

Hipoteca.

Es un traslado condicionado de propiedad que es otorgado por el prestatario (deudor) al prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo.

Importancia.

Es importante señalar que una hipoteca no es una obligación a pagar ya que el deudor es el que otorga la hipoteca y el acreedor es el que la recibe, en caso de que el prestamista no cancele dicha hipoteca, la misma le será arrebatada y pasará a manos del prestatario.

Vale destacar que la finalidad de las hipotecas por parte del prestamista es obtener algún activo fijo, mientras que para el prestatario es el tener seguridad de pago por medio de dicha hipoteca así como el obtener ganancia de la misma por medio de los intereses generados.

Ventajas.

Para el prestatario le es rentable debido a la posibilidad de obtener ganancia por medio de los intereses generados de dicha operación.

Da seguridad al prestatario de no obtener pérdida al otorgar el préstamo. El prestamista tiene la posibilidad de adquirir un bien

Desventajas.

Al prestamista le genera una obligación ante terceros.

Existe riesgo de surgir cierta intervención legal debido a falta de pago.

Formas de Utilización.

La hipoteca confiere al acreedor una participación en el bien. El acreedor tendrá acudir al tribunal y lograr que la mercancía se venda por orden de éste para Es decir, que el bien no pasa a ser del prestamista hasta que no haya sido cancelado el préstamo. Este tipo de financiamiento por lo general es realizado por medio de los bancos.

Acciones.

Las acciones representan la participación patrimonial o de capital de un accionista dentro de la organización a la que pertenece.

Importancia.

Son de mucha importancia ya que miden el nivel de participación y lo que le corresponde a un accionista por parte de la organización a la que representa, bien sea por concepto de dividendos, derechos de los accionistas, derechos preferenciales, etc.

Ventajas.

Las acciones preferentes dan el énfasis deseado al ingreso.

Las acciones preferentes son particularmente útiles para las negociaciones de fusión y adquisición de empresas.

Desventajas

El empleo de las acciones diluye el control de los actuales accionistas.

El costo de emisión de acciones es alto.

Formas de Utilización.

Las acciones se clasifican en Acciones Preferentes que son aquellas que forman parte del capital contable de la empresa y su posesión da derecho a las utilidades después de impuesto de la empresa, hasta cierta cantidad, y a los activos de la misma, También hasta cierta cantidad, en caso de liquidación; Y por otro lado se encuentran las Acciones Comunes que representan la participación residual que confiere al tenedor un derecho sobre las utilidades y los activos de la empresa, después de haberse satisfecho las reclamaciones prioritarias por parte de los accionistas preferentes. Por esta razón se entiende que la prioridad de las acciones preferentes supera a las de las acciones comunes. Sin embargo ambos tipos de acciones se asemejan en que el dividendo se puede omitir, en que las dos forman parte del capital contable de la empresa y ambas tienen fecha de vencimiento.

¿Qué elementos se deben considerar respecto al empleo de las Acciones Preferentes o en su defecto Comunes?

Se debe tomar aquella que sea la más apropiada como fuente de recurso a largo plazo para el inversionista.

¿Cómo vender las Acciones?

Las emisiones mas recientes se venden a través de un suscriptor, el método utilizado para vender las nuevas emisiones de acciones es el derecho de suscripción el cual se hace por medio de un corredor de inversiones. Después de haber vendido las acciones, la empresa tendrá que cuidar su valor y considerar operaciones tales como el aumento del número de acciones, la disminución del número de acciones, el listado y la recompra.

Bonos.

Es un instrumento escrito en la forma de una promesa incondicional, certificada, en la cual el prestatario promete pagar una suma especificada en una futura fecha determinada, en unión a los intereses a una tasa determinada y en fechas determinadas.

Importancia.

Cuando una sociedad anónima tiene necesidad de fondos adicionales a largo plazo se ve en el caso de tener que decidir entre la emisión de acciones adicionales del capital o de obtener préstamo expidiendo evidencia del adeudo en la forma de bonos. La emisión de bonos puede ser ventajosa si los actuales accionistas prefieren no compartir su propiedad y las utilidades de la empresa con nuevos accionistas. El derecho de emitir bonos se deriva de la facultad para tomar dinero prestado que la ley otorga a las sociedades anónimas.

El tenedor de un bono es un acreedor; un accionista es un propietario. Debido a que la mayor parte de los bonos tienen que estar respaldados por activos fijos tangibles de la empresa emisora, el propietario de un bono posiblemente goce de mayor protección a su inversión, el tipo de interés que se paga sobre los bonos es,

por lo general, inferior a la tasa de dividendos que reciben las acciones de una empresa.

Ventajas.

Los bonos son fáciles de vender ya que sus costos son menores. El empleo de los bonos no diluye el control de los actuales accionistas. Mejoran la liquidez y la situación de capital de trabajo de la empresa.

Desventajas.

La empresa debe ser cuidadosa al momento de invertir dentro de este mercado

Formas de Utilización.

Cada emisión de bonos está asegurada por una hipoteca conocida como "Escritura de Fideicomiso".

El tenedor del bono recibe una reclamación o gravamen en contra de la propiedad que ha sido ofrecida como seguridad para el préstamo. Si el préstamo no es cubierto por el prestatario, la organización que el fideicomiso puede iniciar acción legal a fin de que se saque a remate la propiedad hipotecada y el valor obtenido de la venta sea aplicada al pago del a deudo.

Al momento de hacerse los arreglos para la expedición e bonos, la empresa prestataria no conoce los nombres de los futuros propietarios de los bonos debido a que éstos serán emitidos por medio de un banco y pueden ser transferidos, más adelante, de mano en mano. En consecuencia la escritura de fideicomiso de estos bonos no puede mencionar a los acreedores, como se hace cuando se trata de una hipoteca directa entre dos personas. La empresa prestataria escoge como representantes de los futuros propietarios de bonos a un banco o una organización financiera para hacerse cargo del fideicomiso.

La escritura de fideicomiso transfiere condicionalmente el título sobre la propiedad hipotecada al fideicomisario.

Por otra parte, los egresos por intereses sobre un bono son cargos fijos el prestatario que deben ser cubiertos a su vencimiento si es que se desea evitar una posible cancelación anticipada del préstamo. Los intereses sobre los bonos tienen que pagarse a las fechas especificadas en los contratos; los dividendos sobre acciones se declaran a discreción del consejo directivo de la empresa. Por lo tanto, cuando una empresa expide bonos debe estar bien segura de que el uso del dinero tomado en préstamo resultará en una en una utilidad neta que sea superior al costo de los intereses del propio préstamo.

Arrendamiento Financiero.

Es un contrato que se negocia entre el propietario de los bienes(acreedor) y la empresa (arrendatario) a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, sus estipulaciones pueden variar según la situación y las necesidades de cada una de las partes.

Importancia.

La importancia del arrendamiento es la flexibilidad que presta para la empresa ya que no se limitan sus posibilidades de adoptar un cambio de planes inmediato o de emprender una acción no prevista con el fin de aprovechar una buena oportunidad o de ajustarse a los cambios que ocurran e el medio de la operación.

El arrendamiento se presta al financiamiento por partes, lo que permite a la empresa recurrir a este medio para adquirir pequeños activos.

Por otra parte, los pagos de arrendamiento son deducibles del impuesto como gasto de operación, por lo tanto la empresa tiene mayor deducción fiscal cuando toma el arrendamiento. Para la empresa marginal el arrendamiento es la única forma de financiar la adquisición de activo. El riesgo se reduce porque la propiedad queda con el arrendado, y éste puede estar dispuesto a operar cuando otros acreedores rehúsan a financiar la empresa. Esto facilita considerablemente la reorganización de la empresa.

Ventajas.

Es en financiamiento bastante flexible para las empresas debido a las oportunidades que ofrece.

Evita riesgo de una rápida obsolescencia para la empresa ya que el activo no pertenece a ella.

Los arrendamientos dan oportunidades a las empresas pequeñas en caso de quiebra.

Desventajas.

Algunas empresas usan el arrendamiento para como medio para eludir las restricciones presupuestarias cuando el capital se encuentra racionado.

Un contrato de arrendamiento obliga una tasa costo por concepto de intereses. La principal desventaja del arrendamiento es que resulta más costoso que la compra de activo.

Forma de Utilización.

Consiste en dar un préstamo a plazo con pagos periódicos obligatorios que se efectúan en el transcurso de un plazo determinado, generalmente igual o menor que la vida estimada del activo arrendado. El arrendatario (la empresa) pierde el derecho sobre el valor de rescate del activo (que conservará en cambio cuando lo haya comprado).

La mayoría de los arrendamientos son incalculables, lo cual significa que la empresa está obligada a continuar con los pagos que se acuerden aún cuando abandone el activo por no necesitarlo más. En todo caso, un arrendamiento no cancelable es tan obligatorio para la empresa como los pagos de los intereses que se compromete.

Una característica distintiva del arrendamiento financiero es que la empresa (arrendatario) conviene en conservar el activo aunque la propiedad del mismo corresponda al arrendador.

Mientras dure el arrendamiento, el importe total de los pagos excederá al precio original de compra, porque la renta no sólo debe restituir el desembolso original

del arrendador, sino también producir intereses por los recursos que se comprometen durante la vida del activo.