

300608

8
29



UNIVERSIDAD LA SALLE

ESCUELA DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION
INCORPORADA A LA
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

"LA IMPORTANCIA DEL CONSULTOR EXTERNO
EN EL AREA FINANCIERA DE UNA EMPRESA
COMERCIAL EN EL ASPECTO BANCARIO
Y BURSATIL"

SEMINARIO DE INVESTIGACION CONTABLE

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN CONTADURIA

P R E S E N T A N :

GOMEZ CEVALLOS MA. ALEJANDRA
NUÑEZ MELLADO NAYELI EUGENIA
ZEPEDA BASTIDA LAURA IVONNE

DIRECTOR DEL SEMINARIO:
C. P. y LAE. Manuel Rañal Luaña

México, D. F.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

1988



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 esta 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.

INDICE GENERAL

	<u>Página</u>
PROLOGO.	1
INTRODUCCION.	2
CAPITULO I. PLANEACION DE LA INVESTIGACION.	
1.1 OBJETIVOS.	4
1.1.1 GENERALES.	4
1.1.2 ESPECIFICOS.	4
1.2 PROBLEMA.	4
1.3 HIPOTESIS.	5
1.3.1 GENERAL.	5
1.3.2 ESPECIFICAS.	5
1.4 DISEÑO DE LA PRUEBA.	5
1.4.1 INVESTIGACION DOCUMENTAL.	5
1.4.2 INVESTIGACION DE CAMPO.	6
1.4.2.1 DELIMITACION DEL UNIVERSO.	7
1.4.2.2 DISEÑO DE LA MUESTRA.	7
1.4.2.3 TAMAÑO DE LA MUESTRA.	8
1.4.2.4 INSTRUMENTO DE LA PRUEBA.	9
1.4.2.5 JUSTIFICACION DEL CUESTIONARIO.	14
1.4.2.6 APLICACIONES DEL CUESTIONARIO.	14
1.4.2.7 TABULACION	16
1.4.2.8 LIMITACIONES EN LA APLICACION DEL CUESTIONARIO.	36
CAPITULO II. GENERALIDADES SOBRE EL FINANCIAMIENTO.	
2.1 ¿QUE ES EL FINANCIAMIENTO?	37
2.2 NECESIDADES DE FINANCIAMIENTO.	40
2.3 FACTORES INHERENTES EN LA DECISION DEL TIPO DE FINANCIAMIENTO.	41

2.4	FUENTES NACIONALES DE FINANCIAMIENTO.	43
2.4.1	MERCADO DE DINERO.	44
2.4.2	MERCADO DE CAPITALES.	45
2.4.3	FONDOS DE FOMENTO DEL GOBIERNO FEDERAL.	47

CAPITULO III. LA BANCA Y SUS SISTEMAS DE FINANCIAMIENTO.

3.1	EL CREDITO BANCARIO.	54
3.2	CREDITOS DE APOYO AL CICLO FINANCIERO DE LA EMPRESA.	54
3.2.1	REMESAS.	54
3.2.2	DESCUENTO.	55
3.2.3	PRESTAMOS DIRECTOS O QUIROGRAFARIOS.	57
3.2.4	PRESTAMOS DIRECTOS CON GARANTIA COLATERAL.	58
3.2.5	PRESTAMOS PRENDARIOS.	59
3.2.6	CREDITOS SIMPLES O EN CUENTA CORRIENTE.	61
3.2.6.1	CREDITOS EN CUENTA CORRIENTE PUROS.	61
3.2.6.2	CREDITOS EN CUENTA CORRIENTE CON GARANTIA.	62
3.2.7	CREDITOS COMERCIALES.	63
3.2.8	ACEPTACIONES BANCARIAS.	64
3.2.9	CREDITOS DE HABILITACION O AVIO (MEDIANDO PLAZO).	65
3.3	CREDITOS DE APOYO A LA ADQUISICION DE ACTIVOS FIJOS.	67
3.3.1	CREDITOS REFACCIONARIOS.	67
3.3.2	CREDITOS CON GARANTIA HIPOTECARIA.	69
3.3.3	CREDITO HIPOTECARIO INDUSTRIAL.	70
3.3.4	APERTURA DE CREDITO CON O SIN GARANTIA.	71

CAPITULO IV. EL MERCADO DE VALORES Y SUS SISTEMAS DE FINANCIAMIENTO.

4.1	FINANCIAMIENTO CORPORATIVO.	73
4.2	INSTRUMENTOS DE FINANCIAMIENTO	73

4.2.1	MERCADO DE DINERO.	73
4.2.1.1	CETES. CERTIFICADO DE LA TESORERIA DE LA FEDERACION.	73
4.2.1.2	PAPEL COMERCIAL.	74
4.2.1.3	ACEPTACIONES BANCARIAS.	76
4.2.1.4	PAPEL COMERCIAL EXTRABURSATIL (PAGARE EMPRESARIAL BURSATIL).	77
4.2.2	MERCADO DE CAPITALES.	78
4.2.2.1	DE RENTA VARIABLE.	78
4.2.2.1.1	ACCIONES.	78
4.2.2.2	DE RENTA FIJA.	79
4.2.2.2.1	PETROBONOS.	79
4.2.2.2.2	OBLIGACIONES.	81
4.3	LIMITACIONES AL FINANCIAMIENTO A TRAVES DEL MERCADO DE VALORES.	83

CAPITULO V. LA CONSULTORIA DE EMPRESAS Y SU IMPORTANCIA EN EL AREA FINANCIERA.

5.1	¿QUE ES LA CONSULTORIA DE EMPRESAS?	86
5.2	CONSULTORIA EXTERNA Y CONSULTORIA INTERNA.	88
5.3	FUNCIONES DEL CONSULTOR.	90
5.3.1	CARACTERISTICAS Y APTITUDES DEL CONSULTOR.	91
5.4	IMPORTANCIA DE LA CONSULTORIA EN EL AREA FINANCIERA.	92
5.4.1	CARACTER Y OBJETIVO DE LAS CONSULTAS FINANCIERAS.	92
5.4.2	DESARROLLO DE LA EMPRESA.	94
5.4.3	ADMINISTRACION DEL CAPITAL.	94
5.4.4	ALTERNATIVAS OPERACIONALES DE COSTO MINIMO.	95
5.5	VENTAJAS DEL CONSULTOR EXTERNO.	96

CONCLUSIONES.	98
RECOMENDACIONES.	100
BIBLIOGRAFIA.	101

INDICE GRAFICO

	<u>PAGINA</u>
A. UTILIZACION DE LOS SERVICIOS DE CONSULTORIA.	16
B. ¿POR QUE NO UTILIZAR SERVICIOS DE CONSULTORIA?	17
C. ¿POR QUE SE EMPLEAN CONSULTORES?	18
D. FUENTE DE OBTENCION.	19
E. CONTACTACION DE CONSULTORES.	20
F. GUIA PARA UTILIZAR LOS SERVICIOS DE CONSULTORIA.	21
G. INFLUENCIA DEL COSTO EN LA UTILIZACION DE LOS SERVICIOS.	22
H. COSTO DE LOS SERVICIOS DE CONSULTORIA.	23
I. FRECUENCIA DE UTILIZACION.	24
J. ATENCION DE LOS SERVICIOS DE CONSULTORIA EN LA EMPRESA.	25
K. RESULTADOS DE SU UTILIZACION.	26
L. BENEFICIOS DE LA CONSULTORIA FINANCIERA.	27
M. OPINION DEL CONSULTOR EN LA TOMA DE DECISIONES.	28
N. COMO SE CONSIDERAN LOS SERVICIOS DE CONSULTORIA.	29
O. COMPARACION ENTRE CONSULTOR INTERNO Y EXTERNO.	30
P. CUALIDADES DE UN CONSULTOR FINANCIERO.	31
Q. EXPERIENCIA QUE DEBE TENER UN CONSULTOR FINANCIERO.	32
R. AREAS QUE DEBE DOMINAR EL CONSULTOR	33
S. PROFESION QUE DEBE CURSAR UN CONSULTOR FINANCIERO.	34
T. FUTURO DE LA CONSULTORIA FINANCIERA.	35

***IMPORTANCIA DEL CONSULTOR EXTERNO EN EL AREA FINANCIERA DE UNA
EMPRESA COMERCIAL EN EL ENFOQUE BANCARIO Y BURSATIL***

P R O L O G O

P R O L O G O

Cursando la carrera de Licenciado en Contaduría, y debiendo seleccionar el tema al cual debería avocarse el trabajo de Seminario de Investigación, se nos presentaba una disyuntiva al elegir entre diversos tópicos tales como: Contabilidad General, Auditoría, Finanzas, Sistemas y Fiscal, optándose por Finanzas.

Ya que en la actualidad y dadas las condiciones económicas y financieras - de nuestro país, aunado a la complejidad de los negocios se ha acrecentado el interés de las empresas respecto a los sistemas de financiamiento Bancario y Bursátil, ya que ofrecen amplias alternativas de desarrollo para -- éstas.

No debemos perder de vista que las empresas debido tanto a su magnitud como a su capacidad operativa, cuentan ya con un Departamento específico encargado de la elección del financiamiento más conveniente de acuerdo a las necesidades de la empresa; sin embargo cabe señalar que la intervención de un consultor en este punto, es de suma importancia para sugerir sobre la obtención de un financiamiento y su adecuada canalización.

INTRODUCCION

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

Nuestra investigación está encaminada a serle útil al área financiera de las empresas con el objeto de darles a conocer la importancia de contar con un consultor, en el aspecto bancario y bursátil.

La distribución de los capítulos fue dividida en seis:

En el Capítulo I se presenta la planeación de la investigación, tanto documental como de campo.

En el Capítulo II hablamos de las necesidades de financiamiento, las fuentes nacionales de financiamiento, así como de los factores inherentes en la decisión del tipo de financiamiento.

En el Capítulo III explicamos lo que es el crédito bancario, las operaciones pasivas y activas de la banca, considerando tanto los créditos de apoyo al ciclo financiero de la empresa, como a los créditos de apoyo a la adquisición de activos fijos.

En el Capítulo IV detallamos los tipos de financiamientos corporativos - que proporciona la Bolsa por medio del papel comercial bursátil, el pagaré empresarial bursátil y el papel comercial extrabursátil, así como las ventajas y desventajas del financiamiento a través de acciones y las limitaciones de éste a través del Mercado de Valores.

En el Capítulo V englobamos la importancia del consultor en el área financiera, su objetivo, sus funciones, los tipos de consultoría, así como las ventajas de contar con un consultor externo.

Por último, en el Capítulo VI desarrollamos una investigación de campo - basada en la información que obtuvimos del Capítulo I, y planteamos cues

tionamientos que nos dan una idea de la importancia que la empresa presta al consultor. De los resultados finales partimos para elaborar conclusiones, tanto de la hipótesis planteada, como de algunos otros aspectos contemplados a lo largo del trabajo, para así, finalmente concluir ya sea comprobando o disprobando ésta.

C A P I T U L O I

PLANEACION DE LA INVESTIGACION

CAPITULO I

A la investigación se le puede definir, como la serie de pasos que dan respuesta lógica a una pregunta específica. Es por ello que el Seminario de Investigación Contable, tiene por objeto, el que los estudiantes a nivel superior puedan llevar a cabo la elaboración de su Seminario de Investigación, que es el primer documento formal que debe acreditar para obtener el título de la profesión que haya elegido, en el caso del presente documento es la obtención del título de Licenciado en Contaduría.

1.1 OBJETIVOS.

1.1.1 GENERAL.

Crear una fuente de información donde se destaque el trabajo del Consultor en el área financiera de una entidad.

1.1.2 ESPECIFICOS.

- a) Describir brevemente las alternativas financieras que puede obtener una empresa comercial a través de la Banca y la Bolsa.
- b) Acentuar la importancia del Consultor dentro de una empresa comercial en el área Financiera.
- c) Aplicar la investigación de campo en este tipo de empresas con el fin de conocer su opinión sobre la importancia de contar con un Consultor Financiero.

1.2 PROBLEMA.

¿Está siendo considerada con la importancia que merece la actuación del -

Consultor dentro de las empresas comerciales en las operaciones de financiamiento que ofrecen los organismos de valores y bancarios.?

1.3 HIPOTESIS.

1.3.1 GENERAL.

¿El contar con un Consultor Financiero, es importante para la empresa comercial?

1.3.2 ESPECIFICA.

¿El utilizar la empresa los servicios de consultoría mejoraría su toma de decisiones y disminuiría su riesgo financiero?

¿Contribuye la consultoría en gran medida para la adecuada obtención y aplicación de los recursos financieros en las empresas comerciales, especialmente en el aspecto bancario y bursátil?

1.4 DISEÑO DE LA PRUEBA.

El método que se siguió para seleccionar la técnica o técnicas más idóneas para recabar la información, se divide en dos partes:

- Investigación Documental.
- Investigación de Campo.

1.4.1 INVESTIGACION DOCUMENTAL.

La base de la investigación documental, la constituirá la bibliografía de referencia que a continuación se presenta.

- Hernández, Reynaldo y Mercado, Luis Enrique, "El Mercado de Valores", Edición Loera Chávez Hermanos, S. A., México 1984.

- Pearson Hunt, Charles M. Williams, Gordon Donaldson, Financiación Básica de los Negocios, Unión Tipográfica Editorial Hispano Americana, México 1984.
- Ley del Mercado de Valores, editado por la Comisión Nacional de Valores, México 1985.

TESIS.

- Abreu Aguilar Ismael, "Diferentes Alternativas de Financiamiento para el Desarrollo de la Empresa", Universidad La Salle, 1981.
- Castro Gaytán Arturo, Ficorca, Universidad La Salle, México 1984.
- Cecilia Zavala Alarcón, "Decisiones de Inversión y Financiamiento a C. P.", Universidad La Salle, México 1987.
- Elizondo López Arturo, "La Investigación Contable Significación y Metodología", Ed. ECASA, Jera. Edición, México 1985.
- Hurtado Franco, Graciela, "La Bolsa de Valores como Fuente de Financiamiento para las Empresas y sus Limitaciones", Universidad Iberoamericana, México 1981.
- Nacional Financiera, "El Mercado de Valores", México varios.
- Soto Walls Laura Berenice, "El Crédito Bancario en México", México 1984.

1.4.2 INVESTIGACION DE CAMPO.

En la investigación de campo se utilizará principalmente la entrevista -

personal. Por lo tanto, fue necesario formular un cuestionario en donde éste se utilizará como instrumento de precisión para controlar las respuestas de los entrevistados, buscándose datos y estadísticas de si se utilizan servicios de consultoría y las razones para utilizarlos, así como las fuentes de dicha consultoría.

También, de los resultados obtenidos, derivados de la misma y la importancia que se le da a la opinión del consultor para la toma de decisiones respecto a las fuentes de financiamiento, las formas para contactar consultores y los beneficios que pueden proporcionar.

Así mismo, las condiciones financieras a futuro, la frecuencia con que tales servicios son solicitados, las modalidades de financiamiento en el aspecto bancario y bursátil, y a través de quién se adquieren dichos servicios para ambos aspectos.

1.4.2.1 DELIMITACION DEL UNIVERSO.

Para poder aplicar nuestro cuestionario, fue necesario investigar hacia que personas se debía destinar, consideramos oportuno y correcto realizarla a personas que manejaran el financiamiento bancario y bursátil dentro de las empresas comerciales, ya que el objetivo de éste Seminario de Investigación Contable es resaltar la importancia del Consultor a través de su opinión sobre los aspectos financieros de una entidad.

Tomamos en el campo de las empresas comerciales, a las tiendas departamentales y de autoservicio.

1.4.2.2 DISEÑO DE LA MUESTRA.

Para determinar el tamaño de la muestra procedimos a investigar el número de empresas comerciales dentro de la zona metropolitana, basándonos en la información proporcionada por la Asociación Nacional de Tiendas de Autoservicio y Departamentales, A. C. (ANTAD).

Las tiendas comerciales registradas en la ANTAD, son las siguientes:

D Almacenes Garcia de México, S. A.
 E Amberes 9, S. A. (Aca Joe)
 P Astor de México y Cia., S. A.
 A Deportes Martí, S. A.
 T R El Palacio de Hierro, S. A. de C. V.
 I T Grupo Albert, S. A.
 E A Grupo Hecali, S. A.
 N M Liverpool México, S. A. de C. V.
 D E Men Lova, S. A.
 A N Nva. Cia. Papelera Escolar, S. A.
 S T Paris Londres, S. A.
 A Salinas y Rocha, S. A.
 L Sanborns Hermanos, S. A.
 E Sears Roebuck de México, S. A. de C. V.
 S Suburbia, S. A. de C. V.
 Woolworth Mexicana, S. A.

A U Almacenes Aurrera, S. A.
 T Blanco Sucesores, S. A.
 I O Cadena Comercial, S. A. (Oxxo)
 E S Centro Comercial Garcés, S. A.
 N R Comercial Mexicana, S. A.
 D V El Sardínero, S. A.
 A C Gigante, S. A.
 S I Unidad Comercial De Todo, S. A.

1.4.2.3 TAMAÑO DE LA MUESTRA.

A continuación procedimos a determinar en base a fórmulas estadísticas, el universo a muestrear.

La fórmula aplicada es la siguiente:

$$n = \frac{N}{1 + Ne^2} \text{ de donde,}$$

n = Tamaño de la muestra a investigar

N = Tamaño del Universo

e = Desviación permitida

Substituyendo:

$$n = \frac{24}{1 + 24 (.10)^2}$$

$$n = \frac{24}{1 + 24 (.01)}$$

$$n = \frac{24}{1 + .24}$$

$$n = \frac{24}{1.24} = 19 \text{ Encuestas}$$

1.4.2.4 INSTRUMENTO DE LA PRUEBA.

QUESTIONARIO PARA EL SEMINARIO DE INVESTIGACION
CONTABLE TITULADO

"IMPORTANCIA DEL CONSULTOR EN EL AREA FINANCIERA DE
UNA EMPRESA COMERCIAL EN EL ENFOQUE
BANCARIO Y BURSATIL"

NOMBRE DE LA EMPRESA _____

NOMBRE DEL ENTREVISTADO (OPCIONAL) _____

PUESTO QUE OCUPA _____

MARQUE CON UNA "X" SU CONTESTACION A LAS SIGUIENTES PREGUNTAS:

1. ¿EN ESTA EMPRESA UTILIZAN LOS SERVICIOS DE CONSULTORIA PARA SUS PLANES DE FINANCIAMIENTO BANCARIO Y BURSÁTIL?

SI _____ NO _____

2. EN CASO NEGATIVO LAS RAZONES SON:

- A) ALTO COSTO
- B) LA EMPRESA CUENTA CON ASESORES FINANCIEROS INTERNOS
- C) NO LO CONSIDERAN NECESARIO
- D) NO LO HAN CONSIDERADO

3. ¿POR QUE SE EMPLEAN CONSULTORES?

- A) PARA QUE APORTEN CONOCIMIENTOS Y CAPACIDADES ESPECIALES
- B) PARA QUE PRESTEN AYUDA INTENSIVA EN FORMA TRANSITORIA
- C) PARA QUE DEN UN PUNTO DE VISTA IMPARCIAL
- D) PARA QUE DEN A LA DIRECCION ARGUMENTOS QUE JUSTIFIQUEN DECISIONES PREDETERMINADAS.

4. ¿CUAL ES LA FUENTE DE CONSULTORIA QUE UTILIZAN?

- A) DESPACHOS ESPECIALIZADOS
- B) CONSULTORES INDEPENDIENTES
- C) CASAS DE BOLSA
- D) SOCIEDADES NACIONALES DE CREDITO

5. LOS CONSULTORES FINANCIEROS DE ESTA EMPRESA FUERON CONTACTADOS A TRAVES DE:

- A) MEDIOS DE COMUNICACION
 - B) RECOMENDACION DE OTRAS EMPRESAS
 - C) ACUDIENDO DIRECTAMENTE A LOS DESPACHOS DE ASESORES
6. AL UTILIZAR LOS SERVICIOS DE CONSULTORIA FINANCIERA ESTA EMPRESA SE -
GUIA POR:
- A) EL PRESTIGIO DE LA RAZON SOCIAL
 - B) EL PRESTIGIO DE UN CONSULTOR FINANCIERO EN ESPECIAL
 - C) RECOMENDACIONES DE PERSONAS FISICAS Y MORALES
7. INFLUYE EL COSTO DE LOS SERVICIOS DE CONSULTORIA PARA TOMAR LA DECI-
SION DE UTILIZAR DICHS SERVICIOS:
- SI _____ NO _____
8. EL COSTO DE LOS SERVICIOS DE CONSULTORIA FINANCIERA QUE HAN UTILIZADO,
HAN SIDO:
- A) MUY ELEVADOS
 - B) ADECUADOS
 - C) BAJOS
9. ¿CON QUE FRECUENCIA UTILIZAN LOS SERVICIOS DE CONSULTORIA FINANCIERA
BANCARIA Y BURSATIL EN ESTA EMPRESA?
- A) CADA MES
 - B) CADA TRIMESTRE
 - C) CADA SEMESTRE
 - D) CADA CIERRE DE EJERCICIO
 - E) CUANDO SE PRESENTAN PROBLEMAS DE FINANCIAMIENTO
10. LOS SERVICIOS DE CONSULTORIA BANCARIA Y BURSATIL QUE UTILIZA ESTA --
EMPRESA SON DIRECTAMENTE ATENDIDOS POR:

- A) EL DIRECTOR/GERENTE GENERAL
 - B) EL CONTADOR DE LA EMPRESA
 - C) EL DIRECTOR DE FINANZAS
 - D) UN EJECUTIVO A CARGO DE FINANZAS
11. LOS RESULTADOS DE LA CONSULTORIA QUE HA UTILIZADO ESTA EMPRESA EN EL ASPECTO BANCARIO Y BURSATIL HAN SIDO:
- A) EXCELENTES
 - B) BUENOS
 - C) REGULARES
 - D) MALOS
12. LA CONSULTORIA FINANCIERA EN EL ASPECTO BANCARIO Y BURSATIL QUE HA UTILIZADO ESTA EMPRESA, LE HA PROPORCIONADO:
- A) TOMA DE DECISIONES OPORTUNA
 - B) UN PLAN DE FINANCIAMIENTO ADECUADO
 - C) DISMINUCION EN EL RIESGO FINANCIERO
 - D) MAS COMPLICACIONES PARA LA ADMINISTRACION FINANCIERA
13. ¿COMO CONSIDERA USTED LA OPINION DE UN CONSULTOR FINANCIERO EN LA TOMA DE DECISIONES SOBRE SUS FUENTES DE FINANCIAMIENTO BANCARIO Y BURSATIL?
- A) NECESARIA
 - B) CONFIABLE
 - C) IMPORTANTE
 - D) INDISPENSABLE
 - E) UTIL
 - F) UNA OPINION MAS

14. DE ACUERDO A SU EXPERIENCIA Y CONSIDERANDO LA FILOSOFIA DE ESTA EMPRESA, ¿COMO SE CONSIDERAN LOS SERVICIOS DE CONSULTORIA FINANCIERA?

- A) MUY IMPORTANTES Y UTILES PARA EL APROVECHAMIENTO ADECUADO DE LOS RECURSOS FINANCIEROS
- B) IMPORTANTES Y NECESARIOS PERO COSTOSOS
- C) UTILIZABLES SOLAMENTE CUANDO LAS NECESIDADES LO AMERITAN (ES DECIR, CUANDO INTERNAMENTE NO SE TIENE LA CAPACIDAD PARA RESOLVER LA SITUACION).

15. ¿CREE USTED QUE LLEGUE UN MOMENTO EN QUE LOS CONSULTORES INTERNOS DE LAS EMPRESAS, LLEGUEN A DESPLAZAR A LOS ASESORES FINANCIEROS EXTERNOS?

SI _____ NO _____

16. ¿QUE CUALIDADES/CARACTERISTICAS DEBE TENER UN BUEN CONSULTOR FINANCIERO?

- A) ASESORAR CON EFECTIVIDAD
- B) FORMAR RELACIONES BASADAS EN LA CONFIANZA Y HONESTIDAD
- C) DIAGNOSTICAR PROBLEMAS ORGANIZACIONALES MAS ALLA DEL SERVICIO CONTRATADO
- D) EXPERIENCIA Y CONOCIMIENTOS SOBRE LA MATERIA
- E) CAPACIDAD Y HABILIDAD PARA RELACIONARSE CON LOS DEMAS

17. PARA QUE UNA EMPRESA CONTRATE LOS SERVICIOS DE UN CONSULTOR FINANCIERO, ¿CUAL ES LA EXPERIENCIA QUE DEBE TENER DICHO CONSULTOR?

- A) NO ES TAN IMPORTANTE LA EXPERIENCIA, SIEMPRE Y CUANDO LO AVALE UN DESPACHO DE PRESTIGIO
- B) DE 1 A 2 AÑOS DE EXPERIENCIA
- C) 5 AÑOS DE EXPERIENCIA
- D) 10 AÑOS DE EXPERIENCIA
- E) 15 O MAS AÑOS DE EXPERIENCIA

18. ¿QUE AREAS SON LAS QUE CONSIDERA USTED QUE DEBE DOMINAR UN CONSULTOR FINANCIERO?
- A) FINANZAS
 - B) AUDITORIA
 - C) FISCAL
 - D) CONTABILIDAD GENERAL
19. EN SU OPINION, ¿QUE PROFESION O CARRERA ES LA QUE DEBE HABER CURSADO TODO CONSULTOR FINANCIERO?
- A) LICENCIADO EN CONTADURIA
 - B) LICENCIADO EN ADMINISTRACION
 - C) LICENCIADO EN ECONOMIA
 - D) LA CARRERA NO ES TAN IMPORTANTE, SIEMPRE Y CUANDO SE TENGA LA CAPACIDAD, CUALIDADES Y CONOCIMIENTOS PARA SER UN BUEN CONSULTOR
20. CONSIDERANDO LAS CONDICIONES FINANCIERAS ACTUALES DE ESTA EMPRESA, - LO SERVICIOS DE CONSULTORIA BANCARIA Y BURSATIL EN EL FUTURO SERAN:
- A) CADA VEZ MAS NECESARIOS E IMPORTANTES PARA LA ORGANIZACION
 - B) SU UTILIZACION SEGUIRA IGUAL
 - C) TENDERA A SU DESAPARICION

1.4.2.5 JUSTIFICACION DEL CUESTIONARIO.

Optamos como base para nuestra investigación de campo, la elaboración de entrevistas personales y cuestionarios, ya que consideramos que es la forma más directa para conocer la opinión de las empresas en cuanto a la importancia que tiene el solicitar los servicios de consultoría financiera.

1.4.2.6 APLICACION DEL CUESTIONARIO.

De las 19 encuestas obtenidas como tamaño de la muestra, el 10.53% que --

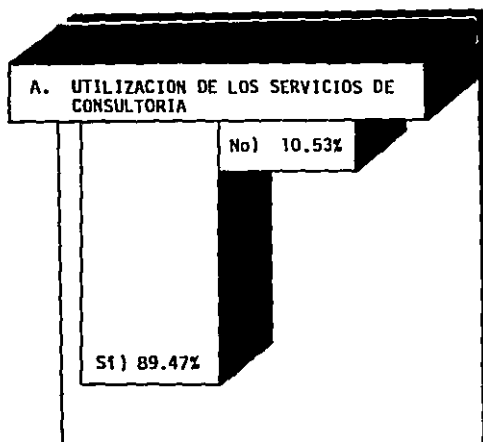
representa a dos empresas, su contestación a la utilización de los servicios de consultoría para sus planes de financiamiento bancario y bursátil, fue negativa. Esto debido, a que por su magnitud ya cuentan con asesores internos, lo que las vuelve autónomas en su estructura financiera; aunque no descartan la importancia de emplear consultoría externa ya que la consideran útil para el aprovechamiento adecuado de los recursos en caso de presentarse problemas de financiamiento.

Por lo tanto, la resolución al resto del cuestionario se vuelve innecesaria, y nuestra muestra se reduce a 17 empresas que será el 100% sobre el cual se realizarán las tabulaciones.

1.4.2.7 TABULACION.

1. ¿En esta empresa utilizan los servicios de consultoría para sus planes de financiamiento bancario y bursátil?

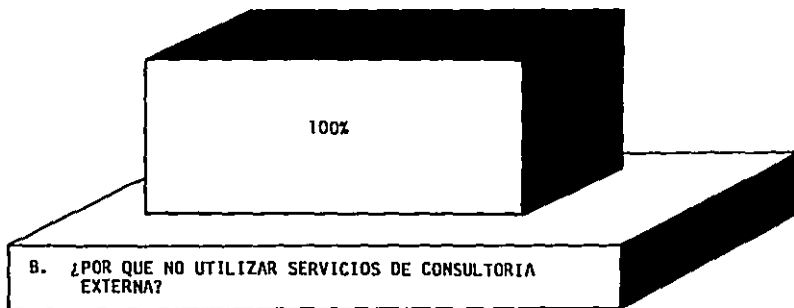
	No.	%
Si	17	89.47
No	<u>2</u>	<u>10.53</u>
	19	100.00



Como podemos observar el 89.47% de las empresas encuestadas, utilizan los servicios de consultoría, ya que consideran que sus ideas y sugerencias ayudarán a los directivos de las empresas.

2. En caso negativo las razones son:

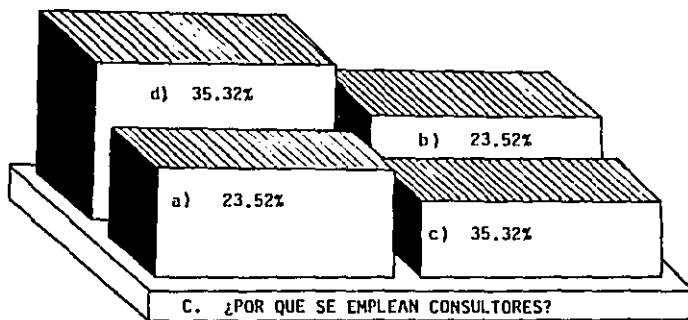
	No.	%
a) Alto costo.	-	0
b) La empresa cuenta con Asesores Financieros Internos.	2	10.53
c) No lo consideran necesario.	-	0
d) No lo han considerado.	-	-
	2	100.00



El 10.53% de las empresas nos respondieron que se consideran autónomas en su estructura financiera, ya que cuentan con personal especializado en el área; aunque no descartan la importancia que tiene un consultor financiero externo.

3. ¿Por qué se emplean consultores?

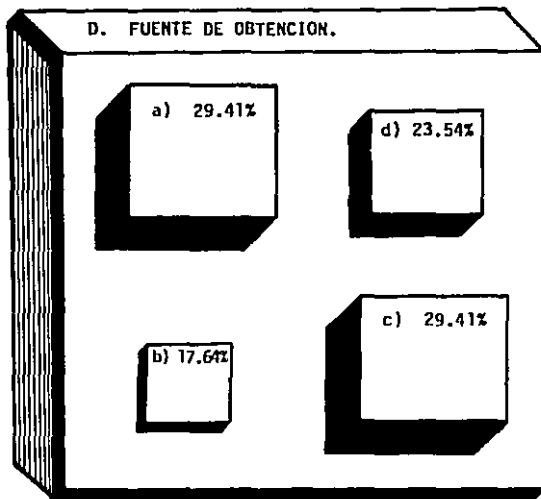
	No.	%
a) Para que aporten conocimientos y capacidades especiales.	4	23.52
b) Para que presten ayuda intensiva en forma transitoria.	4	23.52
c) Para que den un punto de vista imparcial.	3	17.64
d) Para que den a la dirección argumentos que justifiquen decisiones predeterminadas.	6	35.32
	7	100.00



El Director de una empresa no vería razón alguna para emplear un consultor, si éste no pudiera aportar algo que falta en ella. En general, los consultores se emplean por una o más razones expuestas en esta pregunta.

4. ¿Cuál es la fuente de consultoría que utilizan?

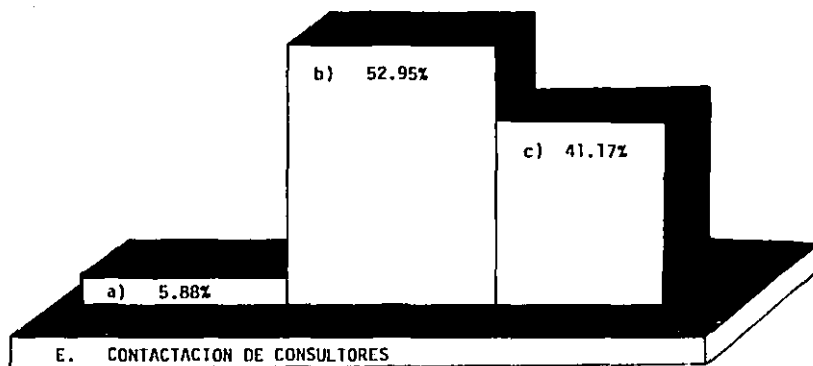
	No.	%
a) Despachos especializados.	5	29.41
b) Consultores Independientes.	3	17.64
c) Casas de Bolsa.	5	29.41
d) Sociedades Nacionales de Crédito.	<u>4</u>	<u>23.54</u>
	17	100.00



Los resultados obtenidos nos muestran que la fuente utilizada varía dependiendo de las necesidades imperantes en el momento de la elección de un determinado tipo de financiamiento.

5. Los consultores financieros de esta empresa fueron contactados a través de:

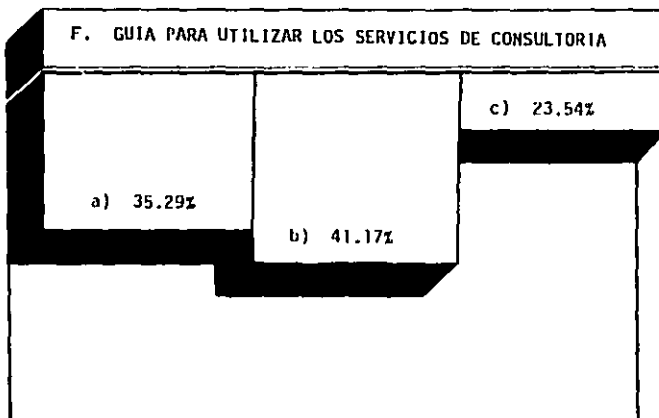
	No.	%
a) Medios de comunicación.	1	5.88
b) Recomendación de otras empresas.	9	52.95
c) Acudiendo directamente a los despachos de asesores.	7	41.17
	<hr/>	<hr/>
	17	100.00



La recomendación de otras empresas para contactar a los consultores financieros nos muestra un 52.95%, lo cual nos indica que existe una comunicación amplia entre empresas; y un 41.17% nos dice que se acude directamente a los despachos, esto es porque en algunas ocasiones la utilización de sus servicios requiere personal especializado.

6. Al utilizar los servicios de consultoría financiera esta empresa se guía por:

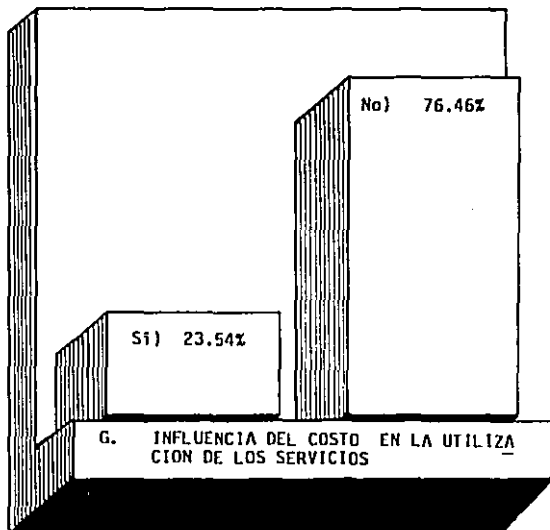
	No.	%
a) El prestigio de la razón social.	6	35.29
b) El prestigio de un consultor financiero en especial.	7	41.17
c) Recomendaciones de personas físicas y morales.	4	23.54
	17	100.00



La elección de los consultores es particularmente importante, el posible cliente debe solicitar información sobre las firmas de consultoría cuyo empleo prevé y examinarla cuidadosamente, es por estos que los porcentajes más elevados a esta respuesta son que al utilizar los servicios de consultoría se guían por el prestigio de la razón social y de un consultor financiero en especial.

7. Influye el costo de los servicios de consultoría para la toma de decisión de utilizar dichos servicios.

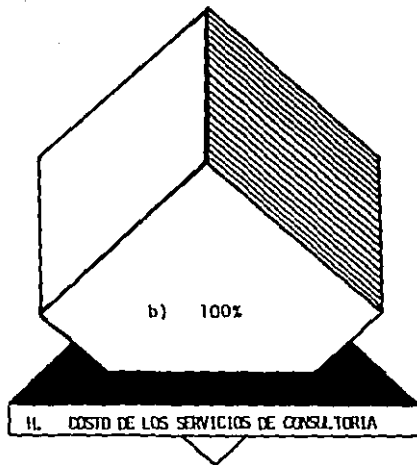
	No.	%
Sí	4	23.54
No	<u>13</u>	<u>76.46</u>
	17	100.00



Es importante mencionar que al 76.46% de las empresas no le influye el costo de los servicios de consultoría, ya que consideran que lo barato puede salir caro.

8. El costo de los servicios de consultoría financiera que ha utilizado -
son:

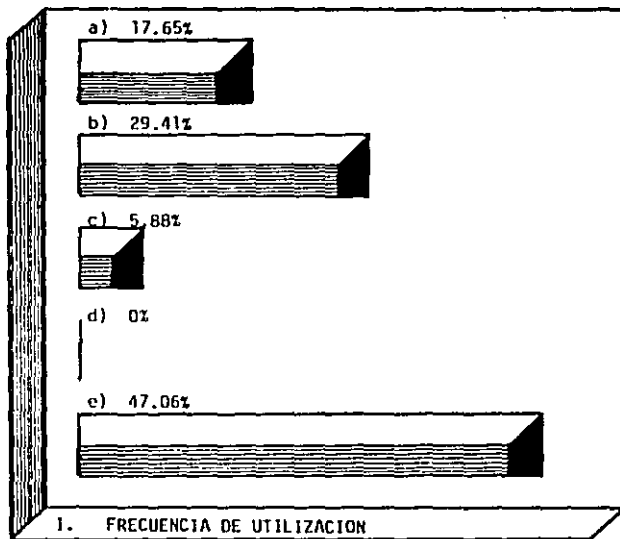
	No.	%
a) Muy elevados.	-	-
b) Adecuados.	17	100
c) Bajos.	-	-
	<u>17</u>	<u>100</u>



Podemos darnos cuenta que el costo de los servicios en todos los casos fue el adecuado a pesar de que los servicios de consultoría no son baratos.

9. ¿Con qué frecuencia utilizan los servicios de consultoría financiera - bancaria y bursátil en esta empresa?

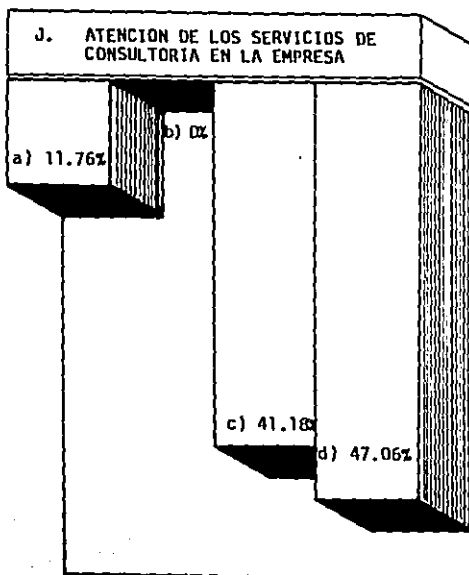
	No.	%
a) Cada mes.	3	17.65
b) Cada trimestre.	5	29.41
c) Cada semestre.	1	5.88
d) Cada cierre de ejercicio.	-	-
e) Cuando se presentan problemas de financiamiento.	8	47.06
	<hr/> 17	<hr/> 100.00



Los servicios de consultoría financiera bancaria y bursátil son utilizados en un 47.06%, esto nos demuestra que las empresas, aunque poseen experiencia directiva y cuentan con el personal especializado en diversas funciones y técnicas, emplean consultores cuando se les presentan problemas de financiamiento.

10. Los servicios de consultoría bancaria y bursátil que utiliza esta empresa son directamente atendidos por:

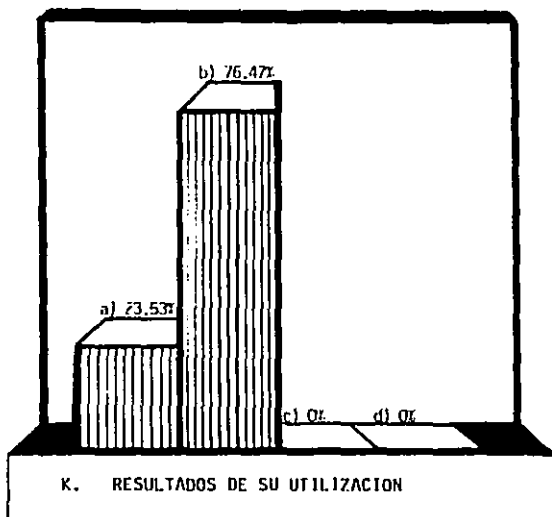
	No.	%
a) El Director General, el Gerente General.	2	11.76
b) El Contador de la empresa.	-	-
c) El Director de Finanzas.	7	41.18
d) Un Ejecutivo a cargo de Finanzas.	8	47.06
	17	100.00



Dada la importancia con que deben considerarse estos servicios tendrán que ser atendidos por un Ejecutivo a cargo de Finanzas que viene siendo un 47.06% de los resultados, sin embargo, el 41.18% consideran que lo debe hacer el Director de Finanzas.

11. Los resultados de la consultoría que ha utilizado esta empresa en el aspecto bancario y bursátil, han sido:

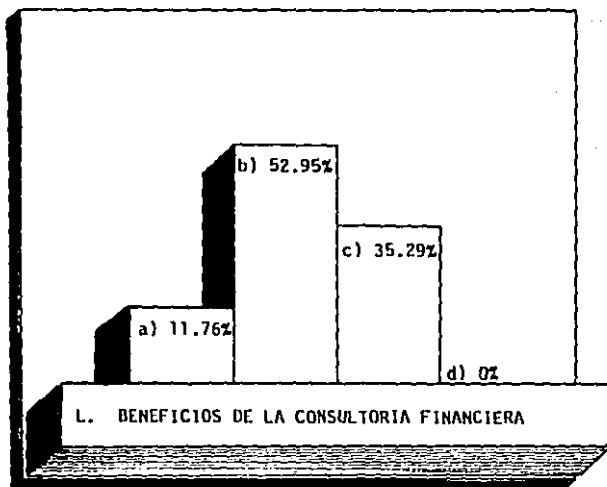
	No.	%
a) Excelentes.	4	23.53
b) Buenos.	13	76.47
c) Regulares.	-	-
d) Malos.	-	-
	<hr/> 17	<hr/> 100.00



Afortunadamente los resultados de las consultorías utilizadas son buenos, obteniéndose un 76.47% si consideramos que no siempre se llega a la excelencia, aunque a pesar de ello, el 23.53% de las empresas encuestadas sí la obtuvieron.

12. La consultoría financiera en el aspecto bancario y bursátil que ha utilizado esta empresa, le ha proporcionado:

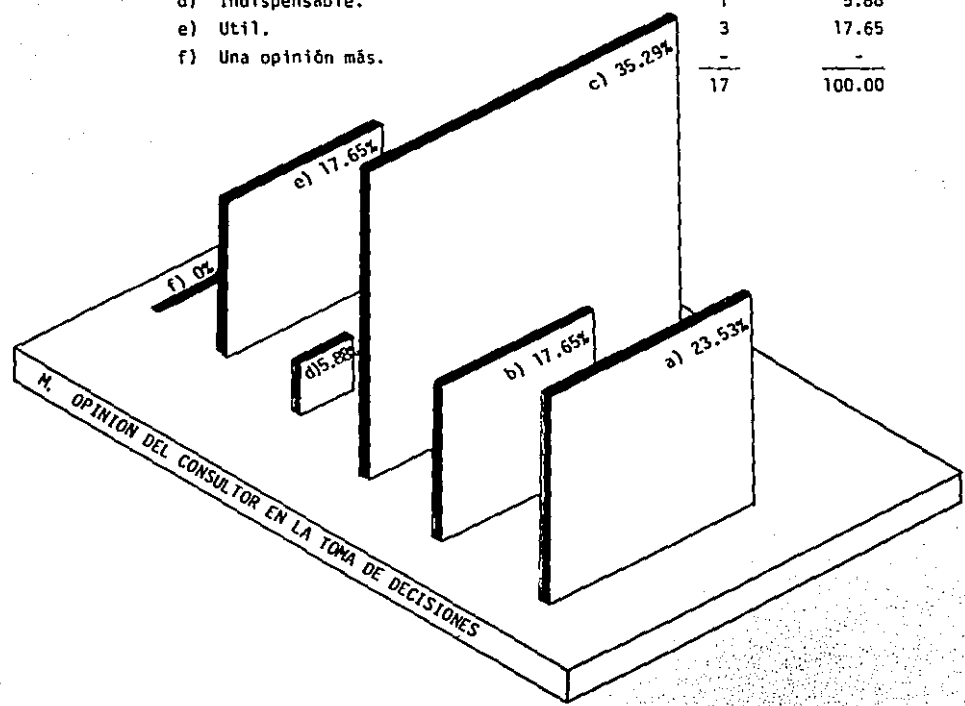
	No.	%
a) Toma de decisiones oportuna	2	11.76
b) Un plan de financiamiento adecuado.	9	52.95
c) Disminución en el riesgo financiero.	6	35.29
d) Más complicaciones para la Administración Financiera.	-	-
	17	100.00



El 52.95% de las empresas encuestadas consideran que la consultoría financiera les proporciona un plan de financiamiento más adecuado, sin embargo, también se debe considerar que el 35.29% opinan que disminuyen el riesgo financiero.

13. ¿Cómo considera usted la opinión de un Consultor Financiero en la toma de decisiones sobre sus fuentes de financiamiento bancario y bursátil?

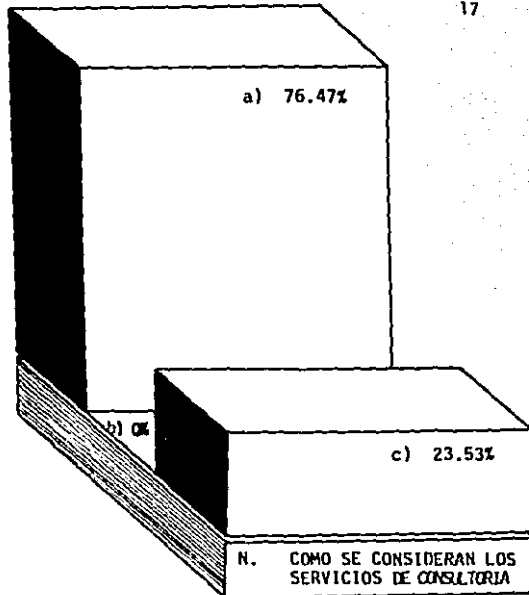
	No.	%
a) Necesaria.	4	23.53
b) Confiable.	3	17.65
c) Importante.	6	35.29
d) Indispensable.	1	5.88
e) Útil.	3	17.65
f) Una opinión más.		
	17	100.00



Observando los porcentajes de las respuestas obtenidas, el 35.29% que es la mayoría, consideran importante la opinión del consultor más aún, esta opinión también se tacha de necesaria, confiable y útil para una adecuada toma de decisiones sobre sus fuentes de financiamiento bancario y bursátil.

14. De acuerdo a su experiencia y considerando la filosofía de esta empresa, ¿cómo se consideran los servicios de Consultoría Financiera?

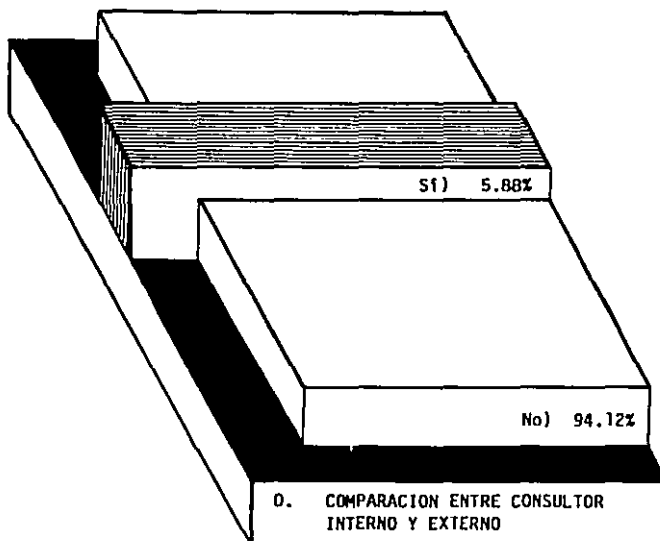
	No.	%
a) Muy importantes y útiles para el aprovechamiento adecuado de los recursos financieros.	13	76.47
b) Importantes y necesarios pero costosos.	-	-
c) Utilizables solamente cuando las necesidades lo ameriten (es decir, cuando internamente no se tiene la capacidad para resolver la situación).	4	23.53
	<u>17</u>	<u>100.00</u>



Enfocándonos en los porcentajes de esta pregunta, se observa que el 76.47% de las empresas consideran muy importantes y útiles los servicios de consultoría para un buen aprovechamiento de los recursos financieros, así como el 23.53%, lo consideran cuando la empresa así lo amerite.

15. ¿Cree usted que llegue un momento en que los Consultores Internos de las empresas, lleguen a desplazar a los Asesores Financieros Externos?

	No.	%
Si	1	5.88
No	16	94.12
	17	100.00

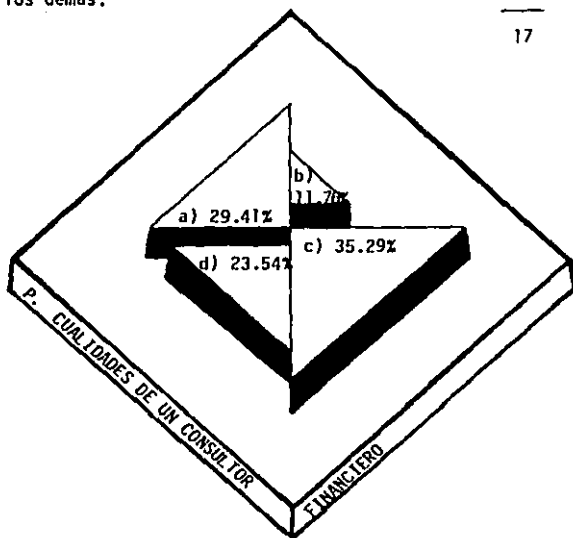


Podemos notar que el 94.12% de las empresas encuestadas consideran que la actuación de los asesores financieros externos no podrá ser reemplazada por los internos, ya que estos últimos se adecúan a los objetivos y políticas de la empresa, mientras que los externos tienen una visión más amplia de las alternativas a elegir en el aspecto financiero.

16. ¿Qué cualidades/características debe tener un buen Consultor Financiero?

	No.	%
a) Asesorar con efectividad.	5	29.41
b) Formar relaciones basadas en la confianza y honestidad.	2	11.76
c) Diagnosticar problemas organizacionales más allá del servicio contratado.	6	35.29
d) Experiencia y conocimientos sobre la materia:	4	23.54
e) Capacidad y habilidad para relacionarse con los demás.	-	-

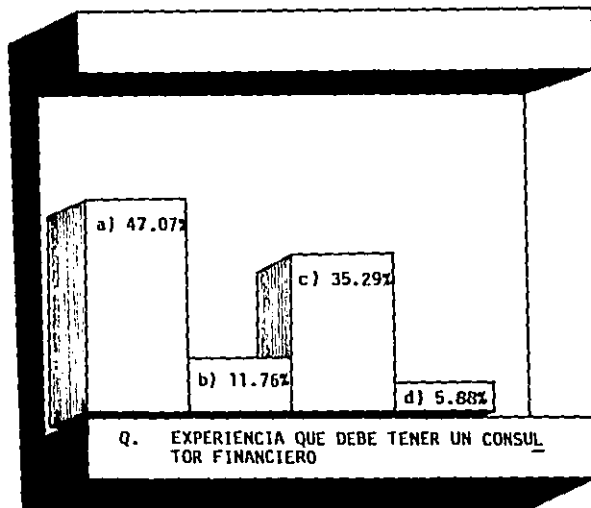
17 100.00



Observamos que las respuestas obtenidas a esta pregunta, no varían considerablemente, ya que si se asesora con efectividad es porque los conocimientos que se tienen son los adecuados y nos van a permitir detectar problemas que tenga la organización y contar con la capacidad de orientarla para su mejor funcionamiento.

17. Para que una empresa contrate los servicios de un Consultor Financiero ¿cuál es la experiencia que debe tener dicho consultor?

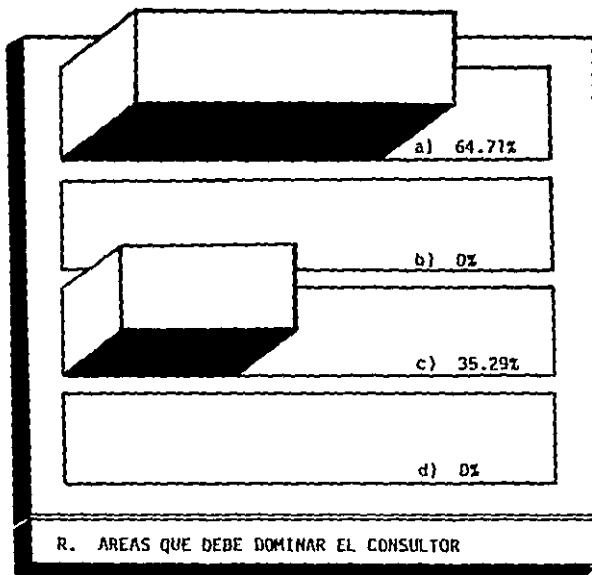
	No.	%
a) No es tan importante la experiencia siempre y cuando lo avale un despacho de prestigio.	8	47.07
b) De 1 a 2 años de experiencia.	2	11.76
c) 5 años de experiencia.	6	35.29
d) 10 años de experiencia.	1	5.88
e) 15 o más años de experiencia.	-	-
	17	100.00



El 47.07% de las empresas, opinan que si la asesoría es practicada por un despacho reconocido, el riesgo disminuye notablemente puesto que éstos - - cuentan con una supervisión en alto grado, y observamos que el 35.29% de las empresas sugieren que una experiencia de 5 años como consultor financiero independiente, es óptima por los cambios que se suscitan en el mercado.

18. ¿Qué áreas son las que considera Usted que debe dominar un Consultor Financiero?

	No.	%
a) Finanzas.	11	64.71
b) Auditoría.	-	-
c) Fiscal.	6	35.29
d) Contabilidad General.	-	-
	17	100.00

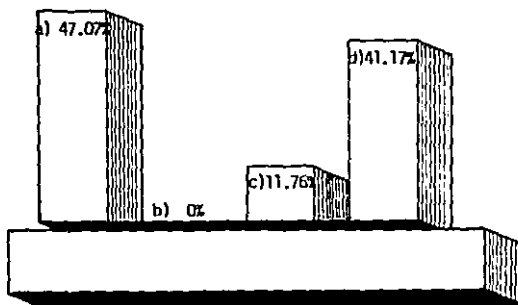


Como observamos las empresas consideran de suma importancia el dominio del área financiera, que nos representa un 64.71% de la totalidad y el 35.29% restante al área fiscal, ya que con éstos conocimientos se orientará a la empresa hacia financiamientos con los que obtenga mayor rentabilidad, así como un posible beneficio fiscal.

19. En su opinión, ¿qué profesión o carrera es la que debe haber cursado todo Consultor Financiero?

	No.	%
a) Licenciado en Contaduría.	8	47.07
b) Licenciado en Administración.	-	-
c) Licenciado en Economía.	2	11.76
d) La carrera no es tan importante, siempre y cuando se tenga la capacidad, cualidades y conocimientos para ser un buen Consultor.	7	41.17
	17	100.00

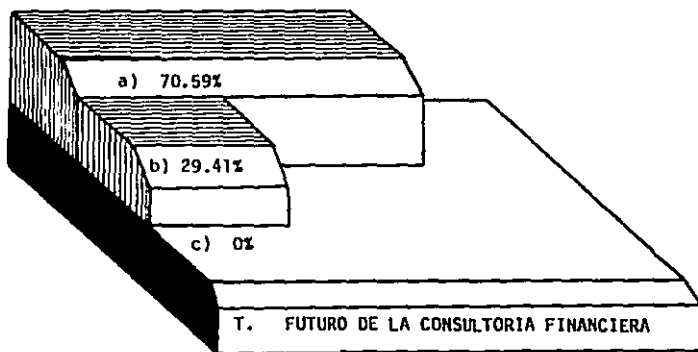
S. PROFESION QUE DEBE CURSAR UN CONSULTOR FINANCIERO



De acuerdo a los porcentajes obtenidos, observamos que realmente lo que les interesa a las empresas, son las ideas y resultados que aporten los Asesores Financieros, así mismo considerando las respuestas al profesional más idóneo es un Licenciado en Contaduría, sin descartar que el área financiera es una especialidad contemplada dentro de las carreras arriba citadas.

20. Considerando las condiciones financieras actuales de esta empresa, - los servicios de Consultoría Bancaria y Bursátil en el futuro serán:

	No.	%
a) Cada vez más necesarias e importantes para la organización.	12	70.59
b) Su utilización seguirá igual.	5	29.41
c) Tenderá a su desaparición.	-	-
	17	100.00



En el resultado de esta pregunta las empresas consideran que los servicios de consultoría día con día, son más importantes y necesarios para la organización, por las condiciones de mercado y la situación actual imperante en nuestro país.

1.4.2.8 LIMITACIONES EN LA APLICACION DEL CUESTIONARIO.

Es conveniente destacar la importancia del Consultor Financiero, ya que - por la función que éste desempeña, la mayoría de las empresas utilizan sus servicios; por otra parte, con lo que respecta a la aplicación del cuestionario todas las personas estuvieron en la mejor disposición de ayudarnos a pesar de que el nivel jerárquico de éstas es Gerencial y Directivo en el área Financiera.

C A P I T U L O I I

GENERALIDADES SOBRE EL FINANCIAMIENTO

CAPITULO I I

2.1 ¿QUE ES EL FINANCIAMIENTO?

Para desarrollar las actividades normales de cada empresa, ya sea industrial, comercial o de servicios, se requiere de una serie de elementos materiales como son: efectivo, inventarios, maquinaria, equipo, todo lo cual se constituye contablemente como Activo.

La existencia de dichos activos implica la utilización de recursos que lo soporten, los cuales independientemente de la fuente de donde provengan se les conoce como financiamientos, es decir, que el financiamiento viene a ser el cimiento sobre el cual descansa el activo de la empresa, visto de esta forma, el financiamiento se constituye por las partidas que se presentan del lado derecho del Estado de Situación Financiera (Balance General), y que representan el pasivo y capital de la empresa.

Financiamiento a Corto, Mediano y Largo Plazo.

No se puede afirmar que exista regla categórica para establecer los límites que identifiquen cuando una operación debe considerarse a corto, mediano y largo plazo.

Así pues, consideramos que el financiamiento a corto plazo es aquel que no excede de un año. Este tiene por objeto cubrir necesidades temporales del disponible, de hecho constituye anticipos a los cobros y en consecuencia - deben en principio amortizarse precisamente con fondos obtenidos de dichos cobros. Para la empresa la disponibilidad de financiamiento a corto plazo es de importancia fundamental para su existencia. Si la empresa no puede sostenerse al iniciar sus operaciones, el futuro no tiene importancia. El financiamiento a corto plazo es necesario para sostener gran parte de los activos circulantes de la empresa, tales como caja, valores negociables, cuentas por cobrar e inventarios. Resulta no sólo peligroso, -

sino absurdo recurrir a financiamientos a corto plazo para cubrir necesidades a largo plazo, invirtiendo por ejemplo éstos fondos en adquisición de activos fijos, cuya recuperación se obtendrá en un plazo superior al vencimiento del crédito.

El financiamiento a mediano plazo es aquel que excede al término de un año para su vencimiento y que puede extenderse según distintos criterios hasta 3 ó 5 años. En contraste con el financiamiento a corto plazo, significa un anticipo de beneficios en lugar de un anticipo de cobros, en consecuencia su amortización debe planearse con las utilidades, en lugar de hacerlo con las cobranzas. Si bien es cierto que en un principio su amortización se hará con beneficios, también lo es que puede consolidarse como una nueva deuda a largo plazo, es decir, puede funcionar como una operación puente para un financiamiento consolidado, que inclusive puede llegar hasta un aumento de capital. Junto con la deuda a largo plazo, contribuye al sostenimiento del activo fijo neto y del capital de trabajo. Los beneficios obtenidos durante la vigencia del crédito a plazo medio, deben bastar para cubrir sus vencimientos.

Por lo anteriormente citado, se deduce que las operaciones a largo plazo, son las que exceden en los términos convencionalmente aceptados para el financiamiento a mediano plazo (5 años). Constituyen auténticos anticipos de beneficios, su destino es soportar el capital de trabajo y el activo fijo neto, su liquidación debe hacerse con el importe de las utilidades netas, más los recursos retenidos por depreciaciones y amortizaciones.

Financiamiento Interno y Externo.

El financiamiento interno, normalmente procede de los recursos que aportan los mismos accionistas al inicio de una empresa, así mismo para cubrir aumentos posteriores de capital, o bien está representado por las utilidades retenidas, o por otro tipo de superávit.

El financiamiento externo lo constituyen las obligaciones provenientes de

transacciones u operaciones pasadas, tales como la adquisición de inventarios o servicios, gastos en que se han incurrido, o por la obtención de préstamos para el financiamiento de los bienes que constituyen el activo, es decir el que denominamos como pasivo.

Existen cuatro aspectos básicos en que se distingue el financiamiento interno (capital) y el externo (pasivo).

1. Vencimiento.

El financiamiento externo tiene fecha de vencimiento, debe ser liquidado en un plazo determinado de acuerdo a lo establecido entre la compañía y sus acreedores, mientras que el financiamiento interno no tiene vencimiento, no existiendo cláusula alguna en la escritura constitutiva donde se establezca cuando se devolverá la inversión a los accionistas, ésta se recuperará si algún otro socio compra la participación o si la compañía se liquida.

2. Derecho a un rendimiento.

Los acreedores tienen prioridad sobre los accionistas a recibir un rendimiento, ya que los intereses son un gasto que se debe cubrir independientemente de los resultados que obtenga la empresa (utilidades o pérdidas), en contraposición de los dividendos que están sujetos al monto de las utilidades.

3. Derecho sobre los activos.

En caso de liquidación de una sociedad, los acreedores tienen preferencia sobre los bienes de una sociedad.

4. Derecho a participar en la Administración.

Los acreedores no tienen participación directa en la administración de un

negocio, aún cuando se pueden establecer ciertas restricciones sobre las decisiones de los principales.

2.2 NECESIDADES DE FINANCIAMIENTO.

Toda función financiera es de naturaleza general, por lo que deben llevarse a cabo en todo tipo de organizaciones desde empresas de negocios, hasta unidades gubernamentales, grupos asistenciales y otras organizaciones que no tienen fines lucrativos.

Sin lugar a dudas las empresas necesitan obtener recursos a costos y plazos adecuados, pero no menos importante, será la dosis de agresividad e ingenio con que deben buscar nuevos mercados, incluyendo los del exterior y nuevos productos que permitan usar con un bajo costo la capacidad actual de la planta productiva, para estar en condiciones de planear las expansiones necesarias para el futuro.

Es por esto que el financiamiento es una necesidad básica y constante de cualquier empresa. El monto requerido y la forma en que se puede obtener, pueden variar según el clima y las situaciones particulares de la empresa.

Un financiamiento correcto debe tener las siguientes características, todas ellas encaminadas hacia la consecución de un objetivo previamente definido:

1. Proveer los fondos suficientes para satisfacer las necesidades de financiamiento en cualquiera de las etapas.
2. Liberar a la administración de preocupaciones financieras.
3. Aumentar las utilidades y rendimiento sobre la inversión.
4. Proveer de fondos para el establecimiento y expansión de la planta, compra de equipo, inventarios, cubrir gastos operacionales, etc.

Es de suma importancia para el administrador financiero contar con informa

ción adecuada y suficiente para una correcta toma de decisiones, ya que la función financiera pretende la maximización de la eficiencia en las operaciones de la empresa y para ello también se requiere un amplio conocimiento de los mercados financieros que proveen los fondos de las estrategias que implican las decisiones acertadas de inversión de los cursos de acción que deben seguirse para estimular las operaciones y hacer que alcancen el máximo grado de eficiencia deseado.

Lo anterior, ha sido válido comentarlo porque como se mencionó en uno de los párrafos anteriores, el análisis de las funciones de las finanzas en el ámbito empresarial ha abarcado cualquier tipo de empresa y el único punto que tienen en común las organizaciones de negocios consiste en su sujeción directa y conmesurable a la disciplina de los mercados financieros. Estos mercados determinan constantemente el valor del mercado de valores de la empresa, proporcionando con ello diversas evaluaciones del desempeño administrativo de los negocios. Una consecuencia de esta revalorización del desempeño empresarial que realizan los mercados de capitales son los incasantes cambios que surgen en los niveles relativos de valuación de dichas empresas. Es decir, un cambio en su valor de mercado refleja un cambio en su desempeño administrativo. Por lo mismo, estas evaluaciones estimulan la eficiencia y constituyen un incentivo para la optimización del desempeño del administrador financiero.

La razón fundamental de ser de la mayoría de las empresas de negocios es crear para los dueños unos valores máximos que puedan sostenerse. Es cierto, naturalmente, que los dueños y directores competentes reconocen que la empresa tiene también responsabilidades hacia sus clientes, sus empleados, la comunidad y quizás para la empresa misma como una organización de la dirección de conjunto. Pero es de mayor importancia la obligación de la dirección de usar los fondos puestos a su cuidado por los dueños aprovechando en beneficio de éstos las ventajas máximas.

2.3 FACTORES INHERENTES A LA DECISION DEL TIPO DE FINANCIAMIENTO.

Existen 5 aspectos fundamentales que deben considerarse al planear los

medios de financiamiento y son:

1. Compatibilidad.

Los tipos de fondos empleados para financiar el activo, deben estar en armonía en el tipo de activo que se financia, en consecuencia, el activo circulante por ser recuperable en un período corto de tiempo debe ser financiado con fondos a corto plazo y el activo fijo con fondos a largo plazo, sería poco hábil prometer pagar a un acreedor que financió un activo fijo en un tiempo más corto, que en el que éste activo producirá ingresos para la empresa. La razón para financiar los activos circulantes son fondos a corto plazo, que se relaciona con el objeto productividad de la Administración Financiera, si estos activos que se recuperan a corto plazo en algún momento sufren una contracción, habrá un exceso de efectivo en la empresa.

2. Utilidades.

Uno de los objetivos básicos de la Administración Financiera es optimizar el rendimiento de la inversión de sus propietarios, por lo que al planear los medios de financiamiento, debe analizarse el efecto que tienen diferentes mezclas de recursos propios y ajenos en las utilidades de los propietarios (accionistas). Estos efectos de las utilidades se conocen como apalancamiento.

El apalancamiento, es el uso que hace la empresa de los recursos ajenos en relación al de los socios, de tal forma que decimos que a mayor proporción del pasivo respecto al capital contable, existe una mayor palanca financiera o es mayor la dependencia económica entre los socios y acreedores, siendo el pasivo total entre capital contable.

3. Riesgo.

El riesgo asociado con la deuda se deriva de los pagos periódicos que se -

contrataron con el acreedor independientemente del nivel de las utilidades de la empresa. Una de las formas de medir el riesgo, consiste en calcular en que tanto exceden las utilidades de la empresa sobre la carga total de la deuda, representada por los intereses y las amortizaciones al principal. Conviene señalar que los acreedores tienen preferencia sobre los accionistas en la liquidación del activo. El principal problema, al verse envuelta una empresa en situación de insolvencia, por no pagar en los periodos convenidos, la constituye la incertidumbre de las utilidades en el futuro, como también la recuperación de los fondos invertidos.

4. Control.

El factor control de las empresas gira alrededor de la alternativa de compartirlo al emitir más acciones comunes, en cambio si piden fondos prestados para continuar operando, no se perderá en nada el control sobre la administración del negocio, ya que los acreedores, no tienen participación en la administración de la empresa, en este caso, el control de la administración estaría asegurado, pero aumentaría el riesgo de no poder pagar la deuda y entonces perder el control, al entrar la empresa a liquidar sus activos para satisfacer las demandas de los acreedores.

5. Flexibilidad.

Este se refiere a la facilidad de ajustar las fuentes de fondos a las necesidades cambiantes de la empresa. Se busca flexibilidad con el fin de tener el mayor número de alternativas abiertas, cuando se necesita una expansión o contracción de fondos.

2.4 FUENTES NACIONALES DE FINANCIAMIENTO.

Los mercados financieros, son los foros organizados donde los oferentes y demandantes de diversas clases de fondos pueden realizar transacciones.

Los dos principales mercados financieros son:

- a) El mercado de dinero.
- b) El mercado de capitales.

2.4.1 MERCADO DE DINERO.

El mercado de dinero, en general, es un mercado de mayoreo de valores de bajo riesgo, alta liquidez y a corto plazo, y lo configuran instrumentos que son como pasivo o como deuda por parte de quien lo emite.

El mercado de dinero se origina en una relación entre los oferentes y demandantes de fondos a corto plazo.

El mercado de dinero existe debido a que ciertas personas, empresas, gobierno e intermediarios financieros tienen fondos temporalmente ociosos que desean colocar en alguna clase de activo líquido o instrumento a corto plazo que genere intereses, en tanto que otras personas, gobiernos e intermediarios financieros necesitan en forma temporal de financiamiento.

La clave para una transacción exitosa en el mercado de dinero es saber quién está dispuesto a comprar y vender un instrumento dado en un momento determinado.

Los principales participantes en el mercado de dinero incluyen personas, negocios, intermediarios financieros y gobiernos.

Las personas participan como compradores y vendedores de instrumentos del mercado de dinero. Sus compras limitadas debido a las altas denominaciones de los instrumentos del mercado de dinero que se negocian.

Naturalmente ciertos bancos y empresas de corredores de bolsa, fraccionan valores negociables para ponerlos a disposición en denominaciones más pe-

queñas que la emisión inicial. Las personas venden valores negociables - en el mercado de dinero, no como emisores, sino para liquidarlas antes de su vencimiento.

Las empresas y el gobierno, compran y venden valores negociables. Pueden ser emisores principales de valores negociables, o pueden vender los valores que hayn comprado y deseen liquidar antes de su vencimiento.

Los instrumentos del mercado de dinero son los siguientes:

- Certificados de la Tesorería de la Federación.
- Papel Comercial.
- Aceptaciones Bancarias.

Estos valores se negocian en el mercado, donde se llevan a cabo las transacciones bursátiles con títulos ya emitidos.

En nuestros días, con la especialización avanzada y la división del trabajo que ha ocurrido, en dinero del que se trata se ha limitado a pagarés, privados o gubernamentales, ya sea en forma de papel comercial, aceptaciones bancarias, certificados de tesorería, de gran liquidez, poco riesgo, corta duración y en cantidades elevadas.

En el Capítulo IV se detallará más a fondo en qué consiste cada uno de los instrumentos antes mencionados.

2.4.2 MERCADO DE CAPITALES.

El mercado de capitales agrupa a todos aquellos valores o instrumentos de inversión a largo plazo.

Los mercados de capital se originan en muchas instituciones y arreglos que permiten que los oferentes y demandantes de fondos a largo plazo hagan --

transacciones. Entre estas transacciones hay operaciones en las emisiones de deuda y capital de los negocios y las emisiones de deuda del gobierno.

Los mercados de capital son de fundamental importancia en el crecimiento y prosperidad a largo plazo de las organizaciones de negocios y gubernamentales ya que proveen los fondos necesarios para adquirir activos fijos y poner en ejecución, programas que tienen por objeto asegurar la existencia.

La base de los mercados de capital son las casas de bolsa que abastecen un mercado con transacciones en deuda y capital.

Los mercados de capital son necesarios para que crezca el suministro de bienes de capital en la economía. Ellos permiten que los sectores de la economía que necesitan capital para adquirir planta y equipo, obtengan fondos de numerosos ahorradores en la economía.

El factor que diferencia los mercados de dinero y capital, es que los mercados de capital ofrecen fondos permanentes a largo plazo, en tanto que el mercado de dinero ofrece financiamiento de deuda a corto plazo.

El mercado de capitales ofrece el mecanismo por medio del cual puede conseguir grandes sumas de dinero para incrementar la capacidad de producción de la economía.

La bolsa de valores que conforma el mercado de capital, realmente ejecuta muchas funciones importantes, tales como la creación de un mercado continuo, la distribución de un capital escaso, la determinación y publicación de precios de valores y la ayuda en financiamientos nuevos.

El mercado de capitales se divide en dos grupos que son:

- a) Los valores de renta variable.
- b) Los valores de renta fija.

Los valores de renta variable, son aquellos que no garantizan un rendimiento fijo a su tenedor, el cual está condicionado a los resultados de la emisora.

Están constituidos básicamente por las acciones comunes.

Los valores de renta fija, como su nombre lo dice, son aquellos que garantizan un rendimiento fijo a su tenedor.

Los principales cotizados en bolsa son:

- Petrobonos.
- Obligaciones.
- Bonos del Gobierno Federal para el pago de la Indemnización Bancaria.

La dinamización de los mercados de capital, reviste particular importancia dada la crisis financiera por la que atraviesa actualmente el país.

Más adelante, se hablará de los instrumentos de este mercado en el Capítulo IV.

2.4.3 FONDOS DE FOMENTO DEL GOBIERNO FEDERAL.

Con el fin de dar una respuesta a los problemas financieros para el desarrollo de ciertas actividades del país, que por el tamaño de la empresa o por el riesgo que conlleva la misma actividad, tradicionalmente no fueron atendidos en sus necesidades de financiamiento por la banca comercial, el Gobierno Federal, a través de diferentes instituciones y/o dependencias ha venido constituyendo desde hace muchos años, fondos para el apoyo y fortalecimiento de esas actividades económicas que tan necesarias son para mantener y consolidar el desarrollo de México.

Todos estos fondos han ido surgiendo en un momento y situación específica,

algunos han tenido vida corta, otros tienen ya muchos años de existencia y en la actualidad, con la reestructuración de la actividad económica del país a través del Plan Nacional de Desarrollo y del Programa Inmediato de Reordenación Económica, también éstos fideicomisos han debido sufrir modificaciones en cuanto a sus modalidades operativas, a fin de que permitan alcanzar los objetivos para los que fueron con racionalidad y eficiencia, en un marco de justicia y paz social.

Los fondos son los siguientes:

1. Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados (FOMEX).

Constituido en 1962, su objetivo es propiciar el aumento de empleo, el incremento del ingreso y el fortalecimiento de la balanza de pagos, mediante el otorgamiento de créditos y/o garantías para la exportación de productos manufacturados y servicios, la sustitución de importaciones de bienes de capital y de servicios prestados por sus productores y la sustitución de importaciones de bienes de consumo y de servicios en las franjas fronterizas.

2. Fondo para el Desarrollo Comercial (FIDEC).

Es un Fideicomiso de Fomento Económico del Gobierno Federal, administrado por el Banco de México, S. A. para coadyuvar en la modernización y competitividad del comercio.

Sus objetivos son:

- Lograr la disminución de costos de adquisición, manejo, operación, almacenamiento y distribución de los productos, de tal manera que le permita al comerciante o productor transferir una parte de los beneficios al consumidor de los productos.

- Lograr el abasto oportuno y suficiente de los productos que componen la canasta de productos básicos y de consumo generalizado.

3. Fideicomisos Instituidos en Relación a la Agricultura (FIRA).

El FIRA fue constituido por el Gobierno Federal y representado por la Secretaría de Programación y Presupuesto en su carácter de fideicomitente y por el Banco de México como fiduciario.

Los objetivos del FIRA son:

- Estimular una mayor participación de las Instituciones Nacionales de Crédito en el financiamiento y asistencia técnica al campo, principalmente en el sector de productores de bajos ingresos.
- Impulsar en forma integral el desarrollo de las diversas actividades agropecuarias del país, la industrialización de los productos primarios y su eficiente comercialización.
- Elevar la productividad de las empresas agrícolas mediante servicios complementarios de asistencia técnica, capacitación y organización de productores, para mejorar los ingresos y condiciones de la vida de los campesinos.

4. Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Medina y Pequeña (FOGAIN).

Es un fideicomiso creado por el Gobierno Federal, por conducto de la Secretaría de Hacienda y crédito Público, que maneja Nacional Financiera, S. A. para apoyar financieramente a las industrias pequeñas y medianas.

Sus objetivos son:

- Atender las necesidades de crédito y garantías a los pequeños y medianos industriales por conducto de la Banca Nacional y las Uniones de Crédito.

- Ofrecer asistencia técnica a los empresarios de las industrias pequeñas y medianas.

5. Fondo Nacional al Turismo (FONATUR).

Constituido en 1974, es un fideicomiso manejado por Nacional Financiera con la finalidad de realizar programas de apoyo financiero para el desarrollo integral de proyectos turísticos en nuestro país que permitan incrementar principalmente la oferta hotelera.

Sus objetivos son:

- Fomentar la inversión en instalaciones y actividades turísticas a través de financiamientos preferenciales.
- Establecer instrumentos de financiamiento acordes con la realidad económica del país y con las necesidades del sector turismo.

6. Fondo de Equipamiento Industrial (FONEI).

Es un fideicomiso creado por el Gobierno Federal en 1971, constituido en Banco de México, con el fin de apoyar financieramente a las empresas industriales, o de servicios que incidan favorablemente en la balanza de pagos del país.

Sus objetivos son:

- Fomentar la producción eficiente de bienes industriales.
- Inducir a las sociedades, instituciones y organizaciones auxiliares de crédito en el país (intermediarias financieras) para que tomen en cuenta la viabilidad de los proyectos de inversión en sus decisiones de crédito, mismos que estarán de acuerdo con las bases de los diferentes programas que tiene el FONEI.

7. Fondo de Garantía y Descuento para las Sociedades Cooperativas (FOSOC).

Es un fideicomiso manejado por el Banco de México, con la finalidad de fomentar la organización, modernización, competitividad y ampliación de las Sociedades Cooperativas.

Su objetivo es fomentar la organización, modernización, competitividad y - ampliación de las Sociedades Cooperativas, sobre todo aquellas cuya actividad principal sea la de producción, mediante el otorgamiento de apoyos financieros, preferenciales y de la prestación de asesoría técnica que conlleve al incremento de la eficacia de los sistemas de las Sociedades Cooperativas, a la creación de nuevos empleos y a la consolidación de las fuentes de trabajo en apoyo al desarrollo económico y social.

8. Fondo Nacional de Estudios y Proyectos (FONEP).

Creado en junio de 1967, el FONEP es un fideicomiso de Fomento Económico - para la solución especializada de problemas a que se enfrentan los inversionistas mexicanos, quienes arriesgan sus capitales en inversiones cuyo - éxito es frecuentemente dejado al azar.

El objetivo principal del Fondo es financiar los estudios que aceleren y mejoren la preparación de proyectos o estudios generales necesarios para - cumplir con los programas de desarrollo económico y social del país.

9. Fondo Nacional de Fomento Industrial (FOMIN).

Constituido el 12 de abril de 1972, el FOMIN tiene como fin promover la - creación de nueva capacidad productiva industrial y la ampliación y mejora miento de la ya existente, mediante aportaciones temporales de capital social, en acciones comunes o preferentes y con créditos subordinados convertibles en acciones, nunca en una proporción mayor al 49% de su capital.

10. Minerales No Metálicos Mexicanos (M.N.M.M.).

Minerales No Metálicos es un fideicomiso manejado por Nacional Financiera por medio del cual a través de la aplicación de técnicas modernas y con la organización de concesionarios, es posible diversificar la producción, haciéndola concurrir a los mercados nacionales y disponer de excedentes de estos minerales y sus derivados para la exportación.

Los objetivos del Fondo son:

- Mejorar, ampliar y desarrollar técnicas de explotación, beneficio, industrialización y comercialización de minerales no metálicos, así como de mármoles, granito y onix, exceptuando asbestos, azufre, carbón, turba, lignita, fluorita, grano, roca fosfórica, sal, sulfato de sodio y nitrato de sodio.
- Proporcionar asesoría técnica para la organización de los concesionarios de yacimientos de minerales no metálicos, para la exploración, explotación, beneficio y comercialización de los productos y sus derivados.
- Promover la instalación de empresas industrializadas de productos para sustituir importaciones y en su caso favorecer exportaciones.
- Promover el estudio de procesos que incrementen el aprovechamiento de los aludidos minerales y la realización de cursos de capacitación para ejidatarios, comuneros y pequeños propietarios concesionarios.
- Otorgar créditos para financiar las actividades relativas al objetivo del fideicomiso.

11. Fideicomiso para la Cobertura de Riesgos Cambiarios (FICORCA).

Constituido por el Gobierno Federal en marzo de 1983, tiene por finalidad efectuar operaciones que liberen de riesgos cambiarios a las empresas establecidas en el país, respecto de adeudos en moneda extranjera a su car-

go, a través de programas que tiendan a evitar el otorgamiento de subsidios.

FICORCA al ser un fideicomiso con derecho de recibir del Gobierno Federal apoyos financieros extraordinarios, para cumplir con las obligaciones que contraiga y tener acceso a divisas extranjeras del mercado controlado con el mismo nivel de prioridad del resto del sector público, surgió como la solución a la interrupción del proceso de renovación automática de los créditos extranjeros, la crisis en la balanza de pagos y el deterioro de las condiciones de los negocios del país.

C A P I T U L O I I I

LA BANCA Y SUS SISTEMAS DE FINANCIAMIENTO

CAPITULO III

3.1 EL CREDITO BANCARIO.

"El crédito bancario es una operación por medio de la cual una Institución Bancaria presta cierta cantidad de dinero a una persona física o moral, por la garantía o confianza en la posibilidad, voluntad y solvencia de que cumpla a un plazo determinado con el reembolso total de la deuda contraída más sus accesorios, previo estudio hecho por el acreditante respecto a la seguridad, liquidez y conveniencia que representa o que ofrece el deudor". (1)

De acuerdo al plazo en que un crédito se concerta existen dos grandes clasificaciones:

a) Créditos de apoyo al ciclo financiero de la empresa.

Estos son créditos a corto plazo (excepto el crédito de habilitación o Avío que puede ser a más de un año), que sirven de apoyo al capital de trabajo.

b) Créditos de apoyo a la adquisición de activos fijos.

Estos son créditos a largo plazo, que se emplean fundamentalmente para la adquisición de activos fijos destinados al fomento de la producción.

A continuación se desglosan cada uno de los créditos que componen esta clasificación.

3.2 CREDITOS DE APOYO AL CICLO FINANCIERO DE LA EMPRESA.

3.2.1 REMESAS.

- Concepto

Es una operación de crédito que consiste en tomar en firme de un cliente

(1) Manual de procedimientos. Módulo de Crédito, 1987, Banco Mexicano So-mex, S.N.C., Pág. 5 y 11.

títulos de crédito, generalmente cheques y/o documentos, cobrables en una plaza diferente a la de donde se reciben, encargándose el acreditante de hacerlos efectivos a través de sus sucursales y corresponsales en el país o en el extranjero según el caso.

- Propósito.

Allegarse inmediatamente de recursos para cubrir necesidades en ese momento y acelerar el cobro de documentos foráneos.

- Plazo.

Generalmente se instrumenta al amparo de una línea con vigencia de un año, pero los títulos deben ser a la vista o a un plazo no mayor de 5 días.

- Observaciones.

Es importante hacer notar que las remesas son las operaciones de más riesgo para el acreditante, en este caso la Sociedad Nacional de Crédito,

- Al pagar una remesa en firme el cliente (persona física o moral) obtiene de inmediato el efectivo con el correspondiente abono a su cuenta de cheques.

- El cliente debe endosar el título a nombre del acreditante.

- Fundamento Legal.

Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito (LGTOC), Capítulo IV, - Artículos 175 al 196.

3.2.2 DESCUENTO.

- Concepto.

Es una operación de crédito mediante la cual el acreditante adquiere en

propiedad títulos de crédito (generalmente letras de cambio o pagarés) aceptados, aún no vencidos y a un plazo, provenientes de la compra-venta de bienes y servicios, anticipando al endosante (acreditado) su importe y descontando determinada cantidad por concepto de intereses y comisiones.

- Propósito.

Su finalidad es que se disponga anticipadamente del importe en efectivo de un título de crédito mediante la transmisión del mismo por medio del endoso.

- Observaciones.

Este documento deberá pagarse a su vencimiento por el girador y en caso de no ser así lo pagará el girado, que fungió como descontatario - ante la institución de crédito; de esta manera los comerciantes que venden sus mercancías a crédito podrán obtener en determinado momento el capital de trabajo necesario.

Las letras de cambio que se pretenden descontar deben provenir de operaciones mercantiles o sea títulos de crédito idóneos, esto con el fin de incrementar la producción y, no que se trate de títulos de crédito sin respaldo, como son aquellos en los que el aceptante es ficticio, - ya sea porque alguna persona facilite la firma o bien por falsificarla, a estas situaciones se les llama de complacencia, pues el documento no está respaldado por nada real y si es necesario proceder contra el - - aceptante se verá que no existe o que es una persona no solvente.

- Plazo.

La legislación bancaria marca que son las Sociedades Nacionales de Crédito las que no pueden descontar títulos de crédito a plazos que no -- excedan de 180 días, renovables una o más veces hasta un máximo de 360 días a partir de la fecha de su otorgamiento.

- Fundamento Legal.

Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, Artículos 76 y 78 al 90.

3.2.3 PRESTAMOS DIRECTOS O QUIROGRAFARIOS.

- Concepto.

Esta es una operación de financiamiento a corto plazo, en la cual no -- existe ninguna garantía real o tangible, sino que se garantiza únicamen -- te por la solvencia moral y económica conocida de las firmas que suscri -- ben el pagaré.

- Propósito.

Este tipo de crédito se otorga para obtener liquidez o para otras nece -- sidades transitorias de Tesorería, sin embargo, se debe tener presente -- que con éste tipo de créditos, no se trata de suplir las necesidades -- constantes de capital de trabajo.

- Plazo.

Generalmente, se instrumenta al amparo de una línea de crédito con dura -- ción de un año, periodo en el cual, el acreditado puede hacer disposi -- ciones revolventes que no excedan de 90 días, aún cuando el plazo se -- puede extender hasta 180 días.

- Observaciones.

El pagaré mediante el cual queda documentado el crédito debe reunir los -- requisitos que señala el artículo 170 de la Ley General de Títulos y -- Operaciones de Crédito y que son los siguientes:

I. La mención de ser pagaré inserta en el texto del documento.

- II. La promesa incondicional de pagar una suma determinada de dinero.
- III. El nombre de la persona a quien a de hacerse el pago.
- IV. La época y lugar del pago.
- V. La fecha y el lugar en que se suscriba el documento.
- VI. La firma del suscriptor o de la persona que firme a su ruego o en su nombre.

- Fundamento Legal.

LGTOC. Capítulo II Artículos 109 al 116, Capítulo III Artículos 170 - al 174.

3.2.4 PRESTAMOS DIRECTOS CON GARANTIA COLATERAL.

- Concepto.

Se trata de un crédito derivado del descuento y se documenta a través de un pagaré, dentro del cual se especifica la garantía que se da como colateral y su valor. Mediante esta operación de crédito, se otorga una cantidad de dinero que equivale a un porcentaje del valor nominal de los títulos de crédito (letras o pagarés) que se entreguen en colateral, mismos que el acreditado endosa en garantía.

- Propósito.

Satisfacer necesidades de Tesorería a corto plazo, ya que acelera el ritmo parcial de conversión de las cuentas por cobrar.

- Plazo.

Se instrumenta al amparo de una línea de crédito con duración de un año, periodo en el cual el acreditado puede hacer disposiciones revolventes que no excedan de 90 días, aún cuando se puede extender hasta 180 días.

- Observaciones.

El pagaré debe cumplir con los requisitos necesarios que se establecen para estas operaciones, las garantías otorgadas como colateral deben estar perfectamente definidas en el mismo, y acordes con los títulos de crédito a que se refieren.

El aforo de los títulos que se dan como colateral, no debe exceder al 70% de su valor.

- Fundamento Legal.

Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, Capítulo II Artículos 76 y del 78 al 90.

3.2.5 PRESTAMOS PRENDARIOS.

- Concepto.

Esta es una operación mediante la cual el acreditante presta al acreditado una cantidad de dinero equivalente a un porcentaje del valor comercial de las mercancías o valores que éste otorga en prenda.

Dichas mercancías o valores deben estar depositadas en almacenes autorizados y reconocidos como Instituciones Auxiliares de Crédito, los cuales extenderán un certificado de depósito y un bono de prenda, mismos que serán otorgados en garantía al acreditante. Además dentro del pagaré, tal como en los préstamos directos con garantía colateral, se debe especificar la garantía y su monto.

Puede darse el caso que la prenda no esté depositada en una Institución Auxiliar de Crédito, entonces, en el contrato de prenda, se debe nombrar un "Depositario" que se responsabilice de su guarda y existencia, pero esto último no es recomendable.

- Propósito.

Allegarse de recursos que permitan al negocio continuar o intensificar sus operaciones.

- Plazo.

Generalmente se instrumenta al amparo de una línea y/o contrato de crédito con duración de un año, periodo en el cual el acreditado puede -- hacer disposiciones revolventes que no excedan de 90 días, aún cuando el plazo se puede extender hasta 180 días.

En este tipo de crédito, se pueden hacer amortizaciones parciales dentro del plazo, por las cuales el acreditante libera parcialmente garantías (en otras palabras, el acreditado puede disponer de las mismas).

- Observaciones.

El préstamo prendario no debe exceder al 70% del valor de la garantía - prendaria, las mercancías o valores deben ser depositadas en Instituciones Auxiliares de Crédito.

Es recomendable que la prenda sea sobre mercancías de fácil realización y no perecederas, así como en el caso de valores, éstos deben ser de - primera categoría.

En el caso de que la mercancía objeto de la prenda se encuentre depositada en Almacén Fiscal, para efectos de garantía, se deberá deducir del valor de la misma el importe de los impuestos a causar para su retiro - de dicho almacén.

- Fundamento Legal.

Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, Capítulo XI, Artículos 229 al 251.

3.2.6 CREDITOS SIMPLES O EN CUENTA CORRIENTE.

Dentro de esta figura de crédito existen dos modalidades que se pueden dar en la práctica.

La primera de ellas se considera como un crédito en cuenta corriente puro y la segunda, como crédito en cuenta corriente con garantía.

3.2.6.1 CREDITOS EN CUENTA CORRIENTE PUROS.

- Concepto.

En este tipo de crédito, el acreditante no propiamente entrega dinero - al acreditado, sino que autoriza que el acreditado cuente con fondos su ficientes para cubrir un sobregiro en cuenta de cheques.

La operación consiste en manejar una cuenta de cheques con autorización especial, para disponer hasta cierta cantidad que el acreditante facili ta, así, cada vez que la cuenta reporte un sobregiro (por expedición de cheques), automáticamente se cubre con un abono que simultáneamente se convierte en adeudo para el acreditado.

- Propósito.

Cubrir sobregiros en cuenta de cheques causados por necesidades de Teso ría a corto plazo.

- Plazo.

Este crédito se instrumenta al amparo de un contrato (en cuenta corrien te), en el cual se especifica el límite máximo de financiamiento, los intereses que causa, la mecánica de disposición y el plazo. Generalmente el contrato tiene una vigencia de un año, plazo en el cual el -- acreditado puede hacer uso revolvente de su crédito, siendo recomenda-- ble que los sobregiros sean cubiertos por el acreditado el primer día - hábil después de ocurrir los mismos.

- Observaciones.

En virtud de que su ejercicio es a través de la expedición de cheques, no puede constituirse propiamente un aval, pero en su lugar y por forma lizarse en un contrato, generalmente debe existir un fiador.

Es un crédito que por su alto riesgo para el acreditante, cada vez se usa menos y por cantidades pequeñas.

- Fundamento Legal.

Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, Capítulo VI, Artículos 302 al 310.

3.2.6.2 CREDITOS EN CUENTA CORRIENTE CON GARANTIA.

- Concepto.

Mediante esta operación, el acreditado recibe dinero del acreditante, - contra la presentación de un pagaré y una relación de documentos, mis-- mos que garantizan el adeudo. Estos documentos quedan en poder del - acreditado y conforme los va rescatando, este va haciendo liquidaciones parciales. También estos documentos pueden quedar en posesión del -- acreditante, quién al rescatarlos, hace las liquidaciones.

- Propósito.

Allegarse de recursos para cubrir necesidades de corto plazo, mediante la realización de sus documentos por cobrar.

- Plazo.

Se instrumenta mediante un contrato (en cuenta corriente), con vigencia de un año en el cual además del límite máximo de financiamiento, los in tereses que causa la mecánica de disposición y el plazo, se especifica

la relación de clientes del acreditado de los que se aceptarán los documentos y en caso de que éstos queden en posesión del acreditado, se nombrará un depositario de los mismos que se responsabilizará de la guarda y existencia de éstos.

El acreditado puede hacer disposiciones revolventes hasta por un plazo de 90 días, aún cuando el plazo se puede extender a 180 días y redisponer las cantidades que se liquiden parcialmente, aún antes del vencimiento del pagaré.

- Observaciones.

Que se nombre depositario, en caso de que los documentos queden en poder del acreditado, sin embargo, es recomendable que éstos queden en poder del acreditante y que el acreditado los rescate.

Se puede, además de la garantía de los documentos, solicitar una segunda firma como aval en el pagaré.

- Fundamento Legal.

Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, Capítulo IV, Artículos 302 al 310.

3.2.7 CREDITOS COMERCIALES.

- Concepto.

Es una operación a través de la cual, el acreditante se obliga por cuenta de un comprador, a pagar a un vendedor una suma determinada de dinero dentro de un plazo también determinado, mediante la presentación al acreditado de documentos que muestren el cumplimiento de un hecho, que generalmente es el embarque de mercancías.

- Propósito.

Facilitar el comercio exterior e interior, creando una confianza entre compradores y vendedores, al intervenir los servicios de un Banco o Bancos como mediadores en los pagos.

- Plazo.

Generalmente se instrumenta al amparo de una línea con vigencia de un año, y dependiendo de la operación a realizar, los plazos a conceder varían entre los 90 y 180 días.

- Observaciones.

Tener cuidado al establecer estos créditos, en especial, las cartas de crédito deberán cubrir todos los requisitos necesarios para ejecución.

- Fundamento Legal.

Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, Capítulo IV, Artículos 311 al 316.

3.2.8 ACEPTACIONES BANCARIAS.

- Concepto.

Son letras de cambio emitidas por empresas a su propia orden y aceptadas por Sociedades Nacionales de Crédito, con base en líneas de crédito que estas conceden a aquellas. El procedimiento de operación consiste en girar letras de cambio, las cuales previo endoso por el girador, son aceptadas por el Banco acreditante al que fueron giradas para que éste a su vez las pueda negociar entre inversionistas del mercado de dinero.

- Propósito.

Este tipo de crédito se otorga con el objeto de obtener liquidez y/o -

cubrir necesidades transitorias de Tesorería.

- Plazo.

Se instrumenta al amparo de una línea de crédito (generalmente línea de créditos quirografarios), con duración de un año, realizándose las operaciones a plazos máximos de 90 días.

- Observaciones.

Las Aceptaciones Bancarias se manejan en múltiplos de \$100,000.00 (CIENTO MIL PESOS M. N.) exclusivamente.

El comercio de las aceptaciones bancarias se realiza en forma extrabursátil (fuera de la Bolsa Mexicana de Valores).

Es importante recalcar que este tipo de crédito solo debe otorgársele a Empresas AAA, debido a su elevado riesgo.

Las Aceptaciones Bancarias funcionan en el mercado a través de tasa de descuento, al igual que los Cetes y el Papel Comercial (esto es, se colocan a un precio menor al de su valor nominal).

- Fundamento Legal.

Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, Capítulo II, Artículos 91 al 108 y Capítulo IV, Artículos 291 a 301, Circular 10-40 de la Comisión Nacional de Valores.

3.2.9 CREDITOS DE HABILITACION O AVIO (MEDIANO PLAZO).

- Concepto.

Este es un crédito que se otorga a mediano plazo, con el fin de apoyar, robustecer y fomentar el capital de trabajo y la operación del negocio.

Son susceptibles de financiarse mediante este crédito, las industrias, la ganadería y la agricultura.

Estos créditos se garantizan mediante la constitución de prenda sobre los bienes adquiridos con el crédito, así como de los frutos o productos que de ellos se obtengan, ya sean pendientes o futuros en una proporción no menor a 1.33 de garantía por 1.00 de crédito. En la práctica bancaria esta proporción de garantía casi invariablemente es mayor. Además, es posible aceptar garantías hipotecarias adicionales, hasta llegar a gravar toda la unidad industrial.

Por su naturaleza este crédito debe ser autofinanciable, esto quiere decir, que la empresa o negocio debe generar internamente recursos que permitan la amortización del mismo.

- Propósito.

Del propósito de este crédito, se deriva su nombre de habilitación o avío, ya que habilita a la empresa en sus gastos directos de fabricación, transformación, explotación u operación, según sea el caso y, además, abastece al negocio de materias primas y materiales para su transformación o consumo.

- Plazo.

Este tipo de crédito se celebra mediante la firma de un contrato de apertura de crédito, que puede tener un plazo de uno a cinco años, pero la práctica bancaria es de nunca extenderse a un plazo mayor de tres años. Dentro del plazo total del crédito, el acreditado lo amortiza mediante pagos mensuales o trimestrales de capital e intereses, y se puede contar con plazo de gracia que no debe exceder de un año.

- Observaciones.

Se debe instrumentar a través de un contrato de crédito que estipule el monto del mismo, destino específico, tasa de interés, garantías, plazo,

forma de amortización, condiciones generales y en su caso, avales o garantías adicionales.

Además del contrato, se deben elaborar series de pagarés, de acuerdo al mismo.

El contrato debe ser firmado ante corredor o notario público y registrado en el Registro Público de la Propiedad y de Comercio del lugar en -- que se encuentra ubicado el acreditado; esto último es condición para -- que el contrato pueda surtir efectos ante terceros.

Vigilar que los recursos se destinen a lo pactado en el contrato. Se -- deben solicitar comprobantes de ese uso.

- Fundamento Legal.

Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, Capítulo IV, Artículos 321 al 333.

3.3 CREDITOS DE APOYO A LA ADQUISICION DE ACTIVOS FIJOS.

3.3.1 CREDITOS REFACCIONARIOS.

- Concepto.

Este crédito se encuentra enfocado a robustecer o acrecentar los activos fijos de un negocio, con el fin de incrementar la producción y fomentar su crecimiento.

También puede destinarse parte del importe a cubrir responsabilidades -- fiscales que pesen sobre la empresa del acreditado o sobre los bienes -- que éste use con motivo de la misma, al tiempo de celebrarse el contrato y que parte de ese mismo importe, se aplique a pagar los adeudos en -- que hubiere incurrido el acreditado por gastos de explotación o por la compra de activos fijos o ejecución de obras, siempre que los actos u --

operaciones de que procedan tales adeudos, hayan tenido lugar dentro - del año anterior a la fecha de contrato.

Los créditos refaccionarios quedan garantizados simultáneamente o separadamente, con las fincas, construcciones, edificios, maquinarias, aperos, instrumentos, muebles y útiles y con los frutos y productos, futuros, pendientes o ya obtenidos del negocio a cuyo fomento haya sido destinado el préstamo en una proporción no menor de 1.50 de garantía por - 1.00 de crédito.

Como en el caso del crédito de habilitación o avío, la práctica bancaria normal tiene a que la anterior proporción entre crédito y garantías, sea mayor y además se pueden aceptar otras garantías adicionales hasta llegar a gravar la unidad industrial completa y solicitar segundas firmas que avalen la operación.

- Propósito.

Aquí también el nombre del crédito está íntimamente ligado con el propósito específico del mismo, que es refaccionar a un negocio con los elementos productivos para el fomento e incremento de la producción.

- Plazo.

Se instrumenta al amparo de un contrato de apertura de crédito en el - cual se estipulan los mismos puntos tratados en el de habilitación o - avío y el plazo máximo es hasta quince años, pero la práctica bancaria generalmente lo opera entre tres y cinco años, pudiendo contar con un - plazo de gracia de entre uno y dos años. Las amortizaciones también - son mensuales o trimestrales según se requiera.

- Observaciones.

Se instrumenta a través de un contrato de crédito que estipule el monto del mismo, destino específico, tasa de interés, garantías, plazo, formas de amortización, condiciones generales y en su caso, avales o garan

tías adicionales.

- **Fundamento Legal.**

Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, Capítulo IV, Artículos 321 al 333.

3.3.2 CREDITOS CON GARANTIA HIPOTECARIA.

- **Concepto.**

Este tipo de operación puede concederse tanto para la producción como para la distribución y su importe deberá ser destinado al fomento del negocio.

Como característica específica, tiene que contar con garantía hipotecaria sobre bienes inmuebles dentro de las que se otorgan, aún cuando su destino puede ser muy variable.

- **Propósito.**

Obtener recursos a largo plazo que permitan el fomento del negocio.

- **Plazo.**

No se marca un plazo máximo para la duración de este tipo de créditos, pero por norma se otorga ajustándose a los plazos en que las inversiones puedan ser recuperadas, con base en la generación interna del negocio acreditado. Generalmente este plazo fluctúa entre los 3 y 7 años y puede incluir un plazo de gracia de entre 1 y 3 años.

- **Fundamento Legal.**

Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, Capítulo IV, Artículos 326, 328 y del 331 al 333.

Dentro de los créditos con garantía hipotecaria existe uno que se puede

catalogar como específico y que es mucho más regulado que los demás. -
Se trata del:

3.3.3 CREDITO HIPOTECARIO INDUSTRIAL.

- Concepto.

Es una operación mediante la cual, el acreditante otorga recursos al -
acreditado, para que éste los aplique al pago de pasivos del negocio, -
invariablemente se otorga como garantía la hipoteca en primer lugar so-
bre la unidad industrial completa, refiriéndose como unidad industrial -
a todo negocio, ya sea industrial, ganadero, agropecuario, comercial, -
etc.

- Propósito.

Consolidar y diferir pasivos de la empresa, logrando así, una mejora -
en su capital de trabajo.

- Plazo.

Se instrumenta al amparo de un contrato de apertura de crédito con pla-
zos entre tres y cinco años, en donde se estipulan todos los términos y
condiciones de la operación y se formaliza la garantía.

- Observaciones.

Las mismas que en el crédito de habilitación o avío y refaccionario, y
además:

En caso de otorgarlo verificar que no se consoliden pasivos de otras -
instituciones bancarias.

Comprobar que se liquiden los pasivos previstos en el contrato y que --
estos sean pasivos a corto plazo y no a largo plazo.

En una operación que casi no se usa, ya que existen otras operaciones -

que apoyan y fomentan la operación de la empresa.

- **Fundamento Legal.**

Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, Capítulo IV, Artículos 326, 328 y del 331 al 333.

3.3.4 APERTURA DE CREDITO CON O SIN GARANTIA.

- **Concepto.**

Es una operación de crédito a largo plazo mediante la cual se otorgan - recursos dirigidos al fomento de todos los componentes de la empresa. - Tiene como característica, que además de que robustece todas las partes del negocio, se deja en libertad al acreditante de negociar con el acreditado las garantías que a ambos convengan.

En la práctica, este crédito se concede en nuevos proyectos y ampliaciones de gran tamaño y en donde los créditos anteriores cuentan con limitaciones.

- **Propósito.**

Allegarse recursos a largo plazo que fomenten e incrementen la producción y el negocio en general.

- **Plazo.**

Se instrumentan al amparo de un contrato de apertura de crédito, en el cual se estipulan todos los términos y condiciones de la operación ante notario público. Los plazos fluctúan de acuerdo a los proyectos, generalmente fluctúa entre uno y tres años.

- **Observaciones.**

Las mismas que los créditos ya explicadas anteriormente, aunque es reco

mendable no conceder este tipo de crédito cuando existan otros que cumplan con el propósito al que se va a destinar.

- Fundamento Legal.

Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, Capítulo IV, Artículos 291 al 301.

C A P I T U L O I V

EL MERCADO DE VALORES Y SUS SISTEMAS DE FINANCIAMIENTO

CAPITULO IV

4.1 FINANCIAMIENTO CORPORATIVO.

Es el área de una casa de bolsa, que tiene como función la de asesorar a las empresas que desean participar en el mercado como emisoras de valores, fundamentalmente trabaja en el diseño de emisiones documentadas como instrumentos a corto y largo plazo, analizando las necesidades y objetivos de recursos financieros requeridos por las mismas.

Es la encargada también de realizar los estudios y actividades indispensables para llevar a cabo la admisión y colocación de valores en el mercado solicitados por la Comisión Nacional de Valores y por la propia bolsa.

4.2 INSTRUMENTOS DE FINANCIAMIENTO.

En la actualidad los instrumentos de financiamiento que se negocian a través de bolsa son acciones, obligaciones, petrobonos, cetes, papel comercial, aceptaciones bancarias y papel comercial extrabursátil.

4.2.1 MERCADO DE DINERO.

4.2.1.1 CETES. CERTIFICADO DE LA TESORERIA DE LA FEDERACION.

Es de hecho el instrumento con el que nace el mercado de dinero en México, emitido por el Gobierno Federal para captar fondos con que financiar el déficit del sector público.

Es un título de crédito al portador, en los cuales se consigna la obligación del gobierno a pagar una suma fija de dinero en una fecha determinada. Así mismo, funge como medio de regulación monetaria, pues a través de su colocación, las autoridades financieras retiran dinero de circulación ten

diente a abatir la tasa de inflación.

Su rendimiento está dado por el diferencial entre su precio de compra, y su valor de precio de venta. Dichos precios se determinan libremente en el mercado.

El Banco de México, es el agente exclusivo para la colocación y venta de las emisiones de los certificados de la Tesorería de la Federación.

Cada una de las emisiones, está representada por un solo título múltiple, que ampara el valor total de la emisión y que es depositado en el Banco de México hasta su vencimiento.

Los cetes no contienen estipulación sobre pago de intereses, pero la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, queda facultada para colocarlos bajo la par, es decir, abajo de su valor nominal. No existe ninguna restricción para su adquisición.

Los cetes se manejan bajo un mecanismo mixto de operación, el cual consiste en efectuar las transacciones entre los intermediarios y la clientela fuera de la bolsa, lo que permite manejar un gran número de ellos.

La casa de bolsa paga un premio al cliente que constituye un rendimiento. El plazo al que pueden celebrarse estas operaciones va de 3 a 45 días y son renovables.

Todas las transacciones con cetes se realizan únicamente en libros, ya que los valores no existen físicamente.

4.2.1.2 PAPEL COMERCIAL.

Por papel comercial se designa a aquellas operaciones de crédito a corto plazo entre empresas, las cuales tienen como objetivo canalizar excedentes corporativos de efectivo temporales a otra(s) empresa(s) que los acepte(n)

y por el uso de los cuales, quien utiliza esos excedentes, usualmente está(n) dispuesto(s) a pagar una prima sobre la tasa pasiva de interés del mercado.

El papel comercial, es un pagaré con vencimiento fijo, el cual es expedido señalando como beneficiarios a la casa de bolsa que efectúe la colocación, su plazo de vencimiento máximo será de 91 días.

Deben ser emitidos por importes mínimos de \$100,000.00 ó múltiplos de esta cifra en moneda nacional.

Su precio está determinado por la tasa de descuento, la cual generalmente se fija en un nivel superior al de la tasa de los certificados de la Federación.

La comisión Nacional de Valores sólo autoriza la emisión de papel comercial a empresas registradas en la Bolsa Mexicana de Valores.

Por otra parte, los principales beneficios que proporciona el mercado de papel comercial son:

- Proporciona una fuente alternativa de fondos.
- Presenta al inversionista una nueva posibilidad de inversión a corto plazo.
- Fomenta el mercado de valores y favorece la intermediación, ya que es un instrumento más que la casa de bolsa ofrece a sus clientes.

El objetivo principal del emisor de papel comercial es financiar su capital de trabajo a un bajo costo, mientras el del inversionista será obtener mejores rendimientos.

El mercado de papel comercial cubre un segmento del mercado de intermediación de crédito. Principalmente por la agilidad que lo caracteriza, cubre una necesidad legítima de las empresas que tienen acceso a él.

4.2.1.3 ACEPTACIONES BANCARIAS.

Las aceptaciones bancarias constituyen un instrumento más del mercado de dinero.

Las aceptaciones bancarias son letras de cambio giradas por empresas domiciliadas en México a su propia orden y aceptadas por instituciones de banca múltiple con base en líneas de crédito previamente concedidas a la empresa.

Las aceptaciones bancarias fueron implementadas para aumentar las formas de financiamiento a las empresas y enriquecer la gama de instrumentos del mercado de dinero.

Estos instrumentos tienen el propósito de establecer una herramienta para financiar las necesidades de recursos de la pequeña y mediana industria. Las aceptaciones bancarias no son manejadas físicamente, sino que permanecen depositadas en instituciones aceptantes, quienes emiten constancias de depósito que son entregadas al INDEVAL, quien a su vez acredita dichos valores en las cuentas que lleva a las casas colocadoras.

En la práctica las emisiones se pactan entre la Casa de Bolsa y el Banco emisor, de común acuerdo según las condiciones del mercado en los plazos múltiples de 7 días, teóricamente siendo el mínimo de 7 y el máximo de 90 días. Estas tienen como límite de capacidad de emisión, hasta el 40% de su capital contable neto.

El valor nominal de la aceptación bancaria es de \$100,000.00 y su precio está determinado por el descuento sobre dicho valor, funcionan a través de tasa de descuento, al igual, que los cetes y papel comercial.

Su riesgo es menor al de muchos instrumentos de los mercados crediticios (tales como papel comercial, las obligaciones quirografarias, etc.), ya que este instrumento, al haber sido aceptado por el banco emisor de hecho

equivale estar avaladas por éste último.

Este instrumento es el único que le permite a la banca una participación activa en el mercado de crédito.

4.2.1.4 PAPEL COMERCIAL EXTRABURSÁTIL (PAGARE EMPRESARIAL BURSÁTIL).

El papel comercial extrabursátil, es la colocación privada de financiamiento a corto plazo, entendiéndose por ello, la asignación de fondos de excedentes de personas morales en general a Tesorerías de empresas con necesida-des de fujo a cortos plazos; por comodidad, a este instrumento se le denomina "Extra B".

La casa de bolsa detecta entre sus clientes personas morales, necesidades de financiamiento, estructura formas operativas, establece garantías y re-copila la documentación necesaria, una vez hecho esto, ofrece el instrumento como una alternativa más de inversión al público inversionista, perso-nas morales.

Únicamente pueden participar personas morales o privadas, tanto como emisoras como inversionistas.

Las ventajas para el emisor o acreditado tiene entre otras, la de contar con un instrumento adicional de financiamiento probablemente más ágil que otras fuentes de financiamiento que pudiera tener y a tasas de interés más atractivas.

Las ventajas para el inversionista entre otras, la de contar con un instrumento de inversión, contando además con agilidad para concertar las tran-sacciones y tasas de interés y/o rendimiento superiores a las tasas de mercado y pudiendo además asegurar hasta de 90 días.

Las garantías para concertación de una operación dentro del mercado de pa-

pel comercial extrabursátil, se requiere en primer término, que exista alguna forma de que el emisor del papel garantice y apruebe la garantía y finalmente que ésta, la garantía sea del agrado del inversionista.

4.2.2 MERCADO DE CAPITALES.

4.2.2.1 DE RENTA VARIABLE.

4.2.2.1.1 ACCIONES

Las acciones son valores de renta variable, que representan la participación de su tenedor, en la propiedad de la empresa emisora. Las acciones integran el capital social de una Sociedad Anónima y son, por naturaleza, un medio de financiamiento a largo plazo. Además de los derechos de propiedad que las acciones confieren a su tenedor le otorgan también derechos en la participación de las utilidades que el negocio produzca, de voto, de preferencia en la suscripción de nuevo capital, etc.

Las acciones se dividen en dos grupos:

a) Acciones Comunes.

Son aquellas que confieren los mismos derechos e imponen las mismas obligaciones a sus tenedores. Tienen derecho a voz y voto en las Asambleas de Accionistas, y a percibir dividendos cuando la empresa obtenga utilidades.

b) Acciones Preferentes.

Garantizan un dividendo anual mínimo, en caso de liquidación de la empresa siempre tienen preferencia sobre otros tipos de acciones que existen en circulación en ese momento. Se caracterizan por no tener derecho a voto en las Asambleas de Accionistas.

4.2.2.2 DE RENTA FIJA.

4.2.2.2.1 PETROBONOS.

Son certificados de participación ordinarios.

La base para su emisión la constituye un fideicomiso establecido en Nacional Financiera, S. A., por medio de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Nacional Financiera tiene el carácter de fiduciario y de emisor - de títulos.

La emisión se hace de acuerdo a un número determinado de barriles de petróleo crudo, de calidad normal de exportación.

El negocio subyacente que da lugar al fideicomiso, consiste en lo siguiente:

El gobierno federal compra a Petróleos Mexicanos una cantidad determinada de barriles de petróleo del tipo "Itsmo" a un precio prefijado por barril para ser entregado a futuro (tres años ha sido la generalidad).

Los derechos que adquiere el gobierno federal sobre los barriles de petróleo los afecta, con el carácter de fideicomitente, a un fideicomiso irrevocable en el que funge como fiduciario Nacional Financiera.

Con base en ese patrimonio fiduciario, la propia Nacional Financiera emite certificados de participación ordinarios que participarán en dos tipos de beneficios que son:

- Un rendimiento fijo o variable garantizado.
- Una porción alicuota de las ganancias que se obtengan entre el precio - que pagó el Gobierno Federal a Petróleos Mexicanos, y el producto de la venta de los barriles de petróleo en el extranjero, al término del plazo en el que Petróleos Mexicanos se comprometió a entregarlos.

Los certificados son colocados por Nacional Financiera, por conducto de -- las casas de bolsa entre el público inversionista y el producto que de este resulte, le será entregado al Gobierno Federal por conducto de este fiduciario.

En vista de que los petrobonos son amortizables, el fiduciario llevará a cabo su amortización previa la compra que al efecto haga de ellos a través de las casas de bolsa, liquidando a estas últimas, el importe correspondiente a fin de que ellas a su vez, hagan lo propio a favor de los inversionistas. La suma a liquidar se integrará con el importe que ascienda el valor nominal de los petrobonos, más las ganancias que se hubieren obtenido entre el precio en el que el Gobierno Federal adquirió el petróleo y el de venta del mismo.

Los petrobonos se denominan por su año de emisión y cabe mencionar que si estos títulos son clasificados en materia de inversiones como valores de renta fija, guardan diferencias importantes con otros valores de este género.

Los petrobonos se emiten a un plazo determinado hasta ahora 3 años, además estos títulos constituyen uno de los atractivos más grandes de la bolsa y su concepción ha sido de asombro mundial, ya que presentan características que muy pocas veces se encuentran en un solo valor, rendimiento fijo, ganancia de capital variable y sujetos al precio de una materia prima.

Como valores de renta fija, tienen una tasa de interés garantizada a su tenedor. Sin embargo, su rendimiento está más ligado a su garantía (petróleo) y a la paridad vigente del peso contra el dólar controlado.

El pago de los intereses es en forma trimestral, en el caso de las emisiones vigentes la tasa de rendimiento es del 12% anual bruto del contenido de petróleo por certificado.

4.2.2.2.2 OBLIGACIONES.

Una obligación es una deuda pública contraída en forma colectiva por una empresa o dependencia gubernamental. El comprador de la obligación obtiene pagos periódicos de interés, normalmente trimestrales, y recibe en efectivo el valor nominal de la obligación en la fecha de vencimiento de la misma.

Es una deuda ya que la empresa a cuyo cargo están las obligaciones emitidas, ha recibido dinero en calidad de préstamo. La empresa se ha comprometido a regresar el importe recibido como crédito, en alguna(s) fecha(s) determinada(s) y pagar cierta tasa de interés por el uso de ese dinero, - los pagos de intereses usualmente son trimestrales.

El compromiso de pago y la operación de crédito son públicos, ya que la empresa emisora de las obligaciones está registrada en bolsa.

Únicamente las empresas registradas en bolsa pueden emitir obligaciones.

Los tipos de obligaciones negociables en bolsa y en casas de bolsa se clasifican en:

- Hipotecarias.
- Quirografarias.
- Convertibles.

Hipotecarias.

Estos valores son emitidos por Sociedades Anónimas y están garantizados - por una hipoteca que se establece sobre los bienes de la empresa emisora, y pueden incluir edificios, maquinaria, equipo y activos de la sociedad.

Se documentan en títulos nominativos. En su texto estará consignado el nombre de la sociedad emisora, actividad, domicilio, datos de activo, --

pasivo y capital, estado de emisión, plazo total de amortización, tipo - interés y forma de pago.

Quirografarias.

Son títulos de valor, que están garantizadas por la solvencia económica y moral de la empresa, respaldada por todos los bienes y activos sin hipotecar.

El interés que devenga es constante durante toda la vida de la emisión o ajustable a la tasa de interés del mercado, la amortización es variable y generalmente tiene periodo de gracia.

Convertibles.

Son títulos de crédito que representan fracciones de la deuda contraída por la emisora.

Los tenedores de estos títulos recibirán una cantidad por concepto de intereses en la forma periódica que se haya estipulado en el acta de emisión de estas obligaciones, además, podrán optar entre recibir la amortización de la deuda, o bien, convertir sus títulos en acciones de la misma emisora.

La emisión de las obligaciones requiere de un representante común de las obligaciones que represente sus intereses ante la empresa emisora, este representante es una institución bancaria o casa de bolsa a través de su área de finanzas.

La rentabilidad de las obligaciones está determinada por una tasa de interés, actualmente esta tasa es determinada y pagada en forma trimestral con un rendimiento superior a los ofrecidos por los instrumentos bancarios y cetes.

4.3 LIMITACIONES AL FINANCIAMIENTO A TRAVES DEL MERCADO DE VALORES.

En los últimos años ha sido motivo de honda preocupación, la expansión y consolidación del Mercado de Valores. Diferentes entidades públicas y privadas se han empeñado para que el Mercado Bursátil se adecúe a las nuevas condiciones del país y en preparar los medios necesarios para que se incremente el coeficiente de ahorro interno y de que éste se cambie hacia inversiones reales y constantes que hagan posible la formación de un patrimonio.

Durante los últimos años, el financiamiento de las actividades del sector público y privado, habían descansado en forma excesiva en el incremento de la deuda con el sistema bancario o con el exterior. La falta de un Mercado de Valores organizado hacía imposible que el Estado y las empresas acudieran a quienes dispusieran de ahorro, ya que los ahorradores solo están dispuestos a colocar sus inversiones en medios seguros y rentables.

Dentro de las limitantes que se dan actualmente en el medio son:

a) La falta de difusión.

Probablemente la causa más importante que frena el desarrollo del Mercado de Valores deriva en su totalidad del desconocimiento.

El qué, cómo, cuándo, dónde y por qué opera, es sólo dominio de unos cuantos que ha dado lugar al equivoco juicio de que el Mercado de Valores representa un gremio definido, cuando en realidad es la expresión de todo mexicano activo.

Qué tipo de valores opera el mercado, qué seguridad ofrece la inversión, desde qué monto se puede participar, qué rendimientos ofrecen, etc., son algunas de las muchas preguntas que plantean los potenciales y poco informados inversionistas.

b) La falta de organización y fortalecimiento de las Casas de Bolsa.

La capacidad de las Casas de Bolsa, está condicionada al desarrollo - de sus recursos humanos, de su estructura administrativa y de los recursos financieros de que dispongan.

Hablando del aspecto financiero es conveniente una obtención de recursos vía aumento de capital, para lo cual las autoridades vigilarán - que las Casas de Bolsa cuenten con el patrimonio adecuado a sus planes de desarrollo.

c) La falta de alentación del desarrollo del Mercado de Valores a nivel nacional.

Este aspecto se refiere a que existen zonas de reconocida potencialidad económica que todavía no cuentan con una ventanilla de acceso al Mercado de Valores, que permitan dar un valor real al mercado, al patrimonio familiar y que movilicen el ahorro hacia la inversión productiva.

d) La falta de uniformidad e integración de información de las empresas emisoras.

El problema estriba en que la información es insuficiente y en que algunas interpretaciones llevan a distorsionar el mercado o a inducir a - prácticas no sanas en las operaciones bursátiles, amén de que algunas empresas no cumplen con los requisitos de información establecidos en la Ley.

Se pretende que ante la perspectiva de un desmesurado crecimiento del Mercado de Valores y por ende, de la participación activa de nuevos - valores y nuevas empresas, se debe propiciar la integración de un sistema de información de emisoras, Bolsa o Comisión, que sea ágil, oportuno y suficiente para la toma de decisiones de inversión, el cual -

debe estar orientado principalmente a los analistas que interpretan la información para agentes y público en general.

- e) La falta de fomento de la canalización del ahorro popular hacia el Mercado de Valores a través de las Sociedades de Inversión.

En la estructura tradicional de la captación de recursos, solamente los inversores importantes, lograban tener acceso a la participación en los capitales de las empresas en condiciones sumamente favorecidas.

Los pequeños y medianos inversionistas, poca oportunidad tenían de participar en los fondos accionarios y cuando la hacían, debían fiarse de su propia intuición o de informaciones aleatorias y no siempre al día para tomar decisiones en un terreno cuya complejidad es notoria.

C A P I T U L O V

**LA CONSULTORIA DE EMPRESAS Y SU IMPORTANCIA EN EL
AREA FINANCIERA**

CAPITULO V

5.1 ¿QUE ES LA CONSULTORIA DE EMPRESAS?

El campo de la Consultoría ha crecido notablemente durante los últimos años, pero sorprendentemente poco se ha escrito sobre él.

¿Qué hace un consultor en favor de una organización y cómo lo hace? ¿Proporciona información experta?

Estas y muchas más interrogantes nos hacemos, en las cuales podemos contestar que sí; que no solamente proporciona información experta, ayuda a diagnosticar problemas complejos, da a los Gerentes apoyo y comodidad; escucha y da consejos; ayuda a ejecutar decisiones difíciles y así podemos seguir enlistando otras más actividades que puede efectuar, para llevar a cabo una asesoría organizacional con óptimos resultados.

En su guía para miembros, el Instituto de Consultores de Empresas del Reino Unido, define la Consultoría de Empresas de la siguiente manera:

"Servicio prestado por una persona o personas independientes y calificadas en la identificación e investigación de problemas relacionados con políticas, organización, procedimientos y métodos; recomendación de medidas apropiadas y prestación de asistencia en la aplicación de dichas recomendaciones". (2)

Las definiciones empleadas por otras Asociaciones Profesionales como la Asociación de Ingenieros Consultores de Empresas de los Estados Unidos de Norteamérica, son muy parecidas; lo anterior nos indica que la Consultoría de Empresas es un servicio al cual los directivos de empresas pueden recurrir si sienten necesidad de ayuda en la solución de problemas.

Algunos rasgos particulares de la Consultoría de Empresas son:

En primer lugar, la consultoría es un SERVICIO INDEPENDIENTE. Se caracteriza por la imparcialidad del consultor, que es un rasgo fundamental de su

(2) Guide to membership, (Londres Institute of Management Consultant's, 1974, Pág. 10.

papel. El consultor no tiene autoridad directa para tomar decisiones y ejecutarlas. Pero esto no debe considerarse una debilidad si el consultor sabe actuar como promotor de cambio y dedicarse a su función, sin por ello dejar de ser independiente. Por lo tanto, debe asegurar la máxima participación del cliente en todo lo que hace, de modo que el éxito final se logre en virtud del esfuerzo de ambos.

En segundo lugar, la consultoría es esencialmente un SERVICIO CONSULTIVO. Su papel es el de actuar como asesor con responsabilidad por la calidad e integridad de su consejo; los clientes asumen las responsabilidades que resulten de la aceptación de dicho consejo. No sólo se trata de dar el consejo adecuado, sino de darlo de la manera adecuada y en el momento apropiado -esta es la cualidad fundamental del consultor-.

En tercer lugar, la consultoría es un SERVICIO que proporciona conocimientos y capacidades profesionales para resolver problemas prácticos. Lo que distingue a los consultores es que pasan por muchas organizaciones y que la experiencia adquirida en las tareas pasadas puede tener aplicación en las empresas en que realizan nuevas tareas. Además, los consultores profesionales se mantienen continuamente al tanto de los progresos en métodos y técnicas, incluso los que se realizan en Universidades e Instituciones de investigación, todo esto funciona, pues, como vínculo entre la teoría y la práctica.

En cuarto lugar, NO proporciona soluciones milagrosas. Sería un error suponer que, una vez que se ha contratado un consultor, las dificultades desaparecen. La consultoría es un trabajo difícil basado en el análisis de hechos concretos y en la búsqueda de soluciones originales pero factibles.

El desempeño decidido de la dirección de la empresa en resolver los problemas de ésta y la cooperación entre cliente y consultor son por lo menos tan importantes para el resultado final como la calidad del consejo consultor.

En conclusión la consultoría de empresas es un arte ya que utiliza su creatividad e imaginación al aplicar técnicas en cada caso particular.

Es el consultor quien da categoría a la consultoría y no viceversa.

5.2 CONSULTORIA EXTERNA Y CONSULTORIA INTERNA.

La consultoría se ha desarrollado como un servicio externo y como un servicio interno (según el punto de vista de la organización que emplea consultores).

Desde los puntos de vista administrativo y jurídico el consultor externo es completamente independiente de las organizaciones para las cuales trabaja, en cambio el consultor interno es parte de una organización determinada (una compañía, un grupo de compañías, un departamento gubernamental o un ministerio, etc.). Es difícil distinguir entre ambas clases de consultores, por ejemplo, una Oficina Consultiva Autónoma al servicio de un Ministerio Industrial puede considerarse una dependencia interna, puesto que es parte de los servicios gubernamentales, pero puede tener la misma relación de trabajo con las empresas públicas que dependen de ese Ministerio - que una empresa consultiva externa independiente.

En la consultoría externa el tipo más corriente de organización es la Empresa de Consultoría, la mayoría de éstas empiezan a escala reducida con una inversión relativamente pequeña en activo fijo. Los costos de funcionamiento son principalmente de personal, y normalmente pueden considerarse costos fijos, pero la consultoría supone un riesgo financiero elevado, con reservas muy modestas y poca seguridad en caso de baja brutal de la demanda. Su verdadero activo es la inteligencia la cual, desgraciadamente, no tiene valor financiero garantizado. Estas restricciones significan generalmente que la mayoría de las empresas tienen comienzos modestos, y que la expansión suelen hacerla con autoinversiones.

Desde el punto de vista jurídico, la mayoría de las empresas de consulto-

ría externa están establecidas como:

Empresa Personal. Puede constar de un sólo consultor, o bien del propietario junto con unos pocos colaboradores, contratados a veces sólo durante la ejecución de tareas determinadas.

Asociación. Todos los socios son copropietarios y comparten las responsabilidades, suele estar limitada a un número relativamente pequeño de personas.

Sociedad de Responsabilidad Limitada. Es el tipo más común. Son sociedades que existen independientemente o bien constituyen departamentos de empresas que ofrecen otros tipos de servicios de consulta.

Sociedad Anónima. Es raro que una empresa de consultoría inicie su existencia con una suscripción pública, pero ha habido casos de conversión posterior a esta forma jurídica.

Los servicios de Consultoría Internos, tanto en el sector público como en el privado, también están organizados de diferentes maneras. Existen Divisiones de Organización y de Métodos, Departamentos de Servicios de Gestión y de Racionalización, etc.

En la práctica actual de la consultoría, las grandes organizaciones de los sectores público y privado emplean tanto consultores externos como consultores internos.

Los servicios de consultoría internos a menudo se consideran más adecuados para resolver problemas que exijan el conocer a fondo relaciones y procedimientos internos y factores políticos sumamente complejos de grandes organizaciones, las diversas funciones de la organización o las particulares limitaciones que afecten a su funcionamiento. Si existe una demanda constante de asesoramiento en métodos y técnicas especiales, un servicio de consultoría interno puede resultar más barato y más productivo. Los consultores externos son preferidos, incluso por organizaciones que poseen algún personal consultor, en situaciones en que un consultor interno no

satisface los criterios de imparcialidad y confidencialidad o no posee determinada pericia.

En algunos casos se confían tareas complejas conjuntamente a consultores - externos y a consultores internos, o se pide a los consultores internos - que definan la tarea con precisión para un consultor externo y que colaboren con él a fin de sacar el mayor provecho posible de su asesoramiento du rante el desempeño de la tarea.

Internamente, y sólo por mencionar algunos puntos en que interviene el con sultor tenemos análisis y evaluación de puestos, administración de sueldos y salarios, reclutamiento, selección y adiestramiento, comunicación, anál sis financieros, etc. Externamente, en todos aquellos problemas que surgen desde que el artículo sale de la fábrica hasta que llega a manos del último consumidor, y aún investigaciones y pronósticos. A los con sultores de empresas unas veces se les pide diagnosticar una situación para lo cual tendrán que investigar, vaticinar, presupuestar y planear. Otras ve ces se acude a ellos no para prevenir, sino para remediar, mejorar y, entonces, también investigan y reestructuran la organización para que la -- coordinación sea óptima.

5.3 FUNCIONES DEL CONSULTOR.

El consultor como promotor de cambio, puede asumir dos funciones fundamentales:

EL CONSULTOR DE RECURSOS.

Para inducir cambios, este tipo de consultor facilita información y servicios de experto o recomienda un programa de acción, con lo cual transmite conocimientos a una persona, grupo u organización con el objeto de que la información facilitada afecte a su vez las actitudes, el comportamiento - individual y, finalmente, el funcionamiento de la organización.

El éxito de este método depende del diagnóstico correcto de las necesidades, de la comunicación efectiva entre cliente y consultor, de la pericia del consultor para facilitar la información adecuada o prestar el servicio que convenga en cada caso, y de la comprensión de todas las consecuencias de recibir tal información y llevar a cabo los cambios recomendados.

EL CONSULTOR DE PROCESOS.

En este caso, el consultor, como promotor de cambio, trata de ayudar a la organización haciéndole tomar conciencia de procesos orgánicos, de sus consecuencias probables y de las técnicas para lograr cambios. A diferencia del consultor de recursos, que se ocupa principalmente de transmitir conocimientos y de resolver problemas, el consultor de procesos da a conocer - su enfoque, sus métodos y valores de manera que la propia organización puede diagnosticar y resolver sus problemas.

E. H. Schein ha presentado un enfoque detallado de la Consultoría de Procesos, en el que trata de colocar al consultor en un ámbito verdaderamente profesional. Este autor define ese género de consultoría como el "conjunto de actividades del consultor que ayudan al cliente a percibir, a comprender y a actuar sobre los procesos que ocurren en su ambiente". (3)

5.3.1 CARACTERÍSTICAS Y APTITUDES DEL CONSULTOR.

Las principales características de un consultor, ya sea interno o externo, deben ser:

- a) Ciencias de la conducta y su aplicación como son la Psicología y la Sociología, así como la aplicación de éstas en la organización.
- b) Diseño y Dirección del Cambio Organizacional. El cambio que se pretende hacer de una organización y los medios para lograrlo.
- c) Conocimiento de sí mismo. Motivos personales, fuerzas limitantes, va-

(3) E. H. Schein Consultoría de Procesos. Fondo Educativo Interamericano, S. A., Bogotá 1973, Pág. 9.

lores y consecuencias conductuales de los propios sentimientos.

- d) La naturaleza de la conducta humana, como son la personalidad, motivación y principios de aprendizaje y desarrollo.
- e) La naturaleza y características de la Organización, el giro de la misma y los servicios que presta.
- f) Investigación y Evaluación. Tener conocimiento en el Método Científico de Investigación y las formas de evaluar resultados.

El consultor debe tener aptitudes en:

- a) Escuchar activamente y con empatía.
- b) Formar relaciones basadas en la confianza y honestidad.
- c) Colaborar.
- d) Planear y conducir actividades de aprendizaje.
- e) Percibir con exactitud la conducta de los demás.
- f) Asesorar con efectividad.
- g) Diagnosticar problemas ya sean organizacionales o individuales.

5.4 IMPORTANCIA DE LA CONSULTORIA EN EL AREA FINANCIERA.

5.4.1 CARACTER Y OBJETO DE LAS CONSULTAS FINANCIERAS.

Por su misma naturaleza las finanzas entran en todas las esferas de los -

negocios. Son un medio de obtener recursos para efectuar operaciones comerciales y sirven para medir el funcionamiento y los resultados de una empresa tanto en detalle como globalmente.

Por su carácter, las finanzas figuran en muchas consultas de empresas. La evaluación financiera es un componente esencial de los estudios diagnósticos de organizaciones comerciales y de otro tipo. En las tareas operativas el consultor financiero puede colaborar con consultores especializados en otras esferas, particularmente la producción y la comercialización, -- midiendo las consecuencias financieras de sus propuestas o bien trabajando en cuestiones como la fijación de precios en las cuales intervienen consideraciones tanto financieras como de comercialización. Pero el consultor financiero puede también emprender una tarea relacionada exclusivamente con asuntos financieros, como la planificación de estructuras financieras y la obtención de fondos. A veces la consulta financiera resulta de la conciencia que tienen los clientes de problemas como la escasez de dinero en efectivo. Otra posibilidad es que un estudio de la actividad del -- cliente, en particular la evaluación financiera, revele puntos débiles en las estructuras, sistemas o controles financieros. Una tarea operativa -- en la esfera de la estrategia comercial y la planificación a largo plazo -- incluye invariablemente consultas sobre las consecuencias financieras de diversas estrategias y de estrategias en la propia esfera financiera, incluso las fuentes de nuevos recursos y el uso óptimo de fondos. Estas -- consultas exigen la participación de un especialista en finanzas, o bien -- del consultor en dirección general con una buena formación en este campo.

A fin de examinar el carácter de las consultas financieras conviene considerar tres categorías:

- Desarrollo de la empresa.
- Administración del capital.
- Alternativas operacionales de costo mínimo.

5.4.2 DESARROLLO DE LA EMPRESA.

Esta categoría incluye los estudios de viabilidad de nuevas actividades. - Entre las nuevas actividades que suelen considerarse están el establecimiento de nuevas sucursales, la adición de nuevas líneas de productos, la instalación de un nuevo equipo, la entrada en nuevos mercados, el establecimiento de nuevos centros de almacenamiento y distribución, así como la expansión de las actividades actuales. En cada uno de estos casos el consultor estima los recursos que serían necesarios, los ingresos y los costos que resultarían de ellos.

Cuando la actividad es nueva y distinta, como la construcción de una nueva sucursal en un país extranjero, el consultor considera la inversión, el ingreso y los costos totales. En el caso de ampliaciones o adiciones a operaciones ya en marcha, la inversión, los ingresos y los costos suplementarios son más fidedignos. El objeto de la tarea consultiva es estimar si los beneficios previstos justifican los recursos que el cliente debería aportar a la nueva actividad. Los cálculos financieros son simplemente la valoración monetaria del trabajo, el material, las máquinas y las instalaciones que deberían reunirse, los productos y actividades que resultarían de ellos. Para poder expresar sus previsiones en unidades monetarias, el consultor debe obtener esta información fundamental de los especialistas en comercialización, producción y personal.

5.4.3 ADMINISTRACION DEL CAPITAL.

Dos puntos interesan principalmente al consultor en cuanto a administración del capital. El primero se refiere a las fuentes de fondos; el segundo al mejor uso posible de los fondos. En una tarea de consultoría se considera sólo uno de estos aspectos, o se estudian ambos cuando el cliente desea una estimación del capital que necesitaría y recomendaciones sobre dónde y cómo obtenerlo.

Al asesorar sobre la obtención de fondos, el consultor examina la estructu

ra de capital del cliente y sugiere establecer el equilibrio adecuado entre capital en acciones y préstamos y una relación adecuada entre empréstitos a largo plazo y empréstitos a corto plazo. También considera las condiciones de los mercados financieros, las perspectivas de obtener capital especulativo o préstamos y los costos relativos de diferentes fuentes tanto a corto como a largo plazo. Si la empresa cliente tiene cotización en la bolsa de valores, el consultor debe asesorarla sobre una estrategia mercantil para atraer capital y satisfacer las normas jurídicas y las de la bolsa de valores. El consultor también examina la política de dividendos del cliente para asegurar una reinversión adecuada de los beneficios compatible con la posibilidad de estimular a los inversionistas a comprar acciones y a sostener los valores bursátiles.

El consultor financiero aconseja con frecuencia sobre el mejor uso de los fondos. Su asesoramiento es inestimable para establecer el equilibrio adecuado entre el activo fijo y el activo disponible y para mantener la liquidez. En este terreno señala las desventajas tanto del uso insuficiente como del uso excesivo de empréstitos y explica al cliente las relaciones entre costos, volumen de producción y beneficios. También puede ayudar al cliente a apreciar la importancia de la rápida movilidad del capital circulante y del mantenimiento de niveles económicos de existencias, cuentas por cobrar y cuentas por pagar.

En muchos países las empresas comerciales encuentran problemas para administrar el crédito que dan a sus clientes. También se enfrentan con diversos problemas financieros y morales, al decidir cuándo y cómo han de pagar sus deudas a sus proveedores. Los consultores financieros, los bancos comerciales y las casas de bolsa pueden proporcionar asesoramiento útil a los directores sobre estas cuestiones y ayudarlos a mantener una buena fluidez de efectivo.

5.4.4 ALTERNATIVAS OPERACIONALES DE COSTO MINIMO.

Cuando un Director o Consultor de empresas puede elegir entre dos o varias

maneras de desarrollar una actividad, es posible que llame a un Consultor Financiero, para que éste estime cuál es la más favorable.

La gama de tales consultas es amplia y puede implicar decisiones en cualquier sector de la dirección de empresas; para cada alternativa estima los recursos que deberían invertirse, los ingresos o la producción que resultaría y los costos que se originarían, y comparar luego las alternativas para determinar cuál promete un mayor rendimiento sobre la inversión a lo largo de la duración prevista de la operación. Puesto que se trata de ampliaciones o modificaciones de las operaciones actuales, el consultor debe basar sus decisiones en la inversión, los ingresos y los costos suplementarios, es decir que han de agregarse a los niveles actuales.

En muchos casos el consultor puede fortalecer su ayuda elaborando un método de evaluación adecuado a las condiciones particulares de la organización y transfiriéndolo al cliente, de manera que las ulteriores evaluaciones de rutina puedan ser efectuadas por el personal del cliente.

5.5 VENTAJAS DEL CONSULTOR EXTERNO.

La importancia de utilizar Consultores Externos, deriva de que sus ideas y sugerencias ayudarán a los directivos de las empresas en la ardua labor de tomar decisiones, ya que los consultores tienen un conocimiento más amplio de las diversas fuerzas en función de las cuales se toman las decisiones, y de los distintos procesos para alcanzar los acuerdos, dejando así el campo preparado para que la acción se emprenda.

Las ventajas del Consultor Externo son:

1. Se trata generalmente de un experto el cual ha tenido un adiestramiento oficial en diversas áreas, además de que deberá estar actualizado en sus conocimientos.
2. Además ofrecerá un enfoque nuevo y fresco a los problemas que datan de

mucho tiempo en la organización, ya que al ser externo, puede observar desde otro ángulo aspectos que los integrantes de la organización pasan por alto.

3. Que posee gran objetividad, además de que ejerce considerable influencia en los miembros de la organización, esto debido en parte a que se le considera un experto, pero mayormente porque se le considera imparcial y sin fines interesados.
4. El Consultor Externo se atreve a correr mayores riesgos, ya que no depende del sistema de premios y castigos del organismo.

Ahora bien los beneficios que recibe la empresa son:

- a) Conocimientos amplios de las actividades que realizan otras empresas.
- b) Capacidad y habilidad de especialistas.
- c) Mayor objetividad frente al problema.
- d) Ideas diferentes y recientes, además de un punto de vista externo sin temores o condiciones.
- e) Una atención persistente para el o los problemas que se enmienden.
- f) Un tiempo determinado para ofrecer soluciones, lo cual permitirá que las decisiones se tomen oportunamente y del mismo modo se lleva a cabo la acción.

CONCLUSIONES

CONCLUSIONES

1. La consultoría de una empresa es un servicio profesional que ayuda a los directores de empresa a analizar y resolver problemas prácticos, proporciona un plan de financiamiento adecuado disminuyendo el riesgo financiero, aunado a una toma de decisiones oportuna, y a transferir prácticas eficaces de una empresa a otra.
2. Debemos destacar que la consultoría externa es un servicio independiente ya que se caracteriza por la imparcialidad del consultor, así mismo, es un servicio de asesoría que no proporciona soluciones milagrosas, pero sí ayuda al aprovechamiento adecuado de los recursos financieros.
3. La consultoría de empresas como servicio profesional y método para introducir cambios, no se limita a un tipo particular de organización o de economía, ya que cada día es más importante y necesaria debido a las condiciones del mercado y situación actual de nuestro país.
4. Puesto que los consultores influyen en las decisiones de dirección, algunas de las cuales pueden ser muy importantes para la vida futura de las organizaciones, está completamente justificado exigirles los conocimientos y las cualidades profesionales necesarias para que el resultado de la asesoría sea eficiente y efectivo.
5. Debido al carácter omnipresente de las finanzas dentro de las organizaciones, es conveniente considerar la importancia que tiene la consultoría externa en esta área para lo cual se debe estudiar el desarrollo de la empresa, es decir, sus expectativas, nuevas actividades y cambios dentro de la misma, así como, la administración del capital, obtención y aplicación de fondos, y por último, las alternativas operacionales de costo mínimo de elegir entre dos o varias alternativas para desarrollar una actividad.

6. Por lo anterior, la actuación de los asesores financieros externos no podrá ser reemplazada por los asesores internos, ya que estos últimos se adecúan a objetivos y políticas de la empresa, mientras que los externos tienen una visión más amplia de las alternativas a elegir.
7. Las grandes organizaciones aunque poseen considerable experiencia directiva y personal especializado en diversas funciones y técnicas de gerencia, no descartan la posibilidad de emplear consultores en el área financiera, por otro lado, para las empresas pequeñas es de gran ayuda el emplear un consultor para que colabore en la fijación de las bases de operación.
8. Una organización llama a un consultor cuando no dispone de personas capaces de enfrentarse con determinado problema con la misma probabilidad de éxito.

RECOMENDACIONES

RECOMENDACIONES

1. A pesar de que una empresa se considere autónoma en su estructura financiera, no debe descartar la **IMPORTANCIA** de contar con la opinión de un **CONSULTOR FINANCIERO EXTERNO**, para que éstos den a la Dirección argumentos que justifiquen decisiones predeterminadas, con un punto de vista imparcial o simplemente presten ayuda intensiva en forma transitoria.
2. Es recomendable que los servicios de **CONSULTORIA FINANCIERA** sean directamente atendidos por un Ejecutivo a cargo de Finanzas y/o el Director Financiero, para así encauzar correctamente las opiniones externas a la mejor optimización de los recursos.
3. El Contador Público como Consultor Externo debe mantenerse al corriente de los progresos que se realizan y mejorar su desempeño en la propia especialidad, ya que es la base del perfeccionamiento ulterior del Consultor Operativo.
4. El Contador Público puede aprender disciplinas complementarias de su especialidad principal, a fin de ser capaz de realizar tareas que abarquen diversas funciones de dirección y así aprender actividades en nuevas esferas técnicas dentro de la consultoría.
5. Vincular muy estrechamente los servicios de Consultoría Externa a las Instituciones Nacionales de Educación y Formación en Dirección de Empresas y a las Unidades de Consultoría Interna de Organizaciones importantes, de modo que se respalden mutuamente con su esfuerzo común para desarrollar la gestión existente en el país.

BIBLIOGRAFIA

BIBLIOGRAFIA

- Abreu Aguilar Ismael, Diferentes Alternativas de Financiamiento para el Desarrollo de la Empresa, Tesis, Universidad La Salle, 1981.
- Banco Mexicano Somex, S.N.C., Crédito Bancario, Folleto Instructivo No. 6, Asesoría de Comunicación Social y Relaciones Públicas, México, Febrero 1985.
- Banco Nacional de México, S.N.C., Módulo de Crédito, División de Crédito, México, 1983.
- Bolsa Mexicana de Valores, S. A. de C. V., La Bolsa Mexicana de Valores, Publicaciones y Folletos, Centro de Información, México, Agosto 1984.
- Bolton Steven, Administración Financiera, Editorial Limusa, 1era. Edición, México, 1983.
- Casa de Bolsa Probusa, S.A. de C.V., Carpeta de Información Económica, Financiera y Bursátil, Subdirección de Estudios Económicos, México, 1985.
- Elizondo López Arturo, La Investigación Contable Significación y Metodología, Editorial ECASA, 3era. Edición, México, 1985.
- Gitman Lawrence J., Fundamentos de Administración Financiera, Editorial Harle, México, 1978.
- Guide to Membership, Londres Institute of Management Consultant's, 1974.
- Hernández Bazaldúa Reynaldo y Mercado Sánchez Luis E., El Mercado de Valores, Cia. Editorial, S. A., 1era. Edición, México, Septiembre 1984.

- Hurtado Franco Graciela, La Bolsa de Valores como Fuente de Financiamiento para las Empresas y sus Limitaciones, Tesis, Universidad Iberoamericana, 1981.
- Kohler Eric L., Diccionario para Contadores, Editorial Uthea, S. A. de C. V., México, 1982.
- Kurb M., La Consultoría de Empresas, Oficina Internacional del Trabajo, Ginebra, 1980.
- Loera Lafont Jorge, Financiamiento de Empresas a través de la Emisión Pública de Acciones y su Colocación en el Mercado, Tesis Universidad La Salle, México, 1982.
- Marmolejo González Martín, Inversiones, Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, A. C., 1a. Edición, México, 1985.
- Multibanco Comermex, S.N.C., Manual de Crédito, División de Crédito, México, 1983.
- Multibanco Comermex, S.N.C., Módulo de Fondos de Fomento, México, - Mayo 1986.
- Pearson Hunt, Charles M. Williams, Gordon Donaldson, Financiación Básica de los Negocios, Unión Tipográfica, Editorial Hispano Americana, México 1984.
- Schall Lawrence D/Haley Charles W., Administración Financiera, Editorial Mc Graw-Hill, 2a. Edición, México, Septiembre 1983.
- Schein E. H., Consultoría de Procesos, Fondo Educativo Interamericano, S. A., Bogotá, 1973.
- Villegas H. Eduardo y Ortega O. Rosa María, El Sistema Financiero Mexicano, Editorial Pac, S. A. de C. V., Reimpresión, México 1985.

LEYES Y REGLAMENTOS:

- Legislación Bancaria, Editorial Porrúa, S. A., 13a. Edición, México, 1985.
- Ley del Mercado de Valores, Editada por la Comisión Nacional de Valores, México, 1985.
- Ley General de Sociedades Mercantiles, Editorial Porrúa, S. A., México, 1984.
- Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, Editorial Porrúa, S. A., 28va. Edición, México, 1983.
- Reglamento de la Bolsa Mexicana de Valores, Editado por la Bolsa Mexicana de Valores, México, 1982.