

**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD MULTIDISCIPLINARIA ORIENTAL
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS
SECCIÓN DE CONTADURÍA PÚBLICA**



**“DISEÑO DE CONTROL INTERNO PARA LOS INSTRUMENTOS FINANCIEROS
EN LAS EMPRESAS DE LA INDUSTRIA DEL MUEBLE” SAN MIGUEL.**

TRABAJO DE GRADUACIÓN PRESENTADO POR:

**FERMÁN, GLADIS ELIZABETH
TOBAR CORDERO, ZENIA ESTHER
ZELAYA BERMÚDEZ, JOSÉ JEOVANI**

PARA OPTAR AL GRADO DE:

LICENCIADO EN CONTADURÍA PÚBLICA

FEBRERO 2007

SAN MIGUEL, EL SALVADOR, CENTROAMÉRICA

AUTORIDADES DE LA UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

Rectora:

Dra. María Isabel Rodríguez

Vice-Rector Académico:

Ing. Joaquín Orlando Machuca Gómez

Vice-Rectora Administrativa:

Licda. Carmen Elizabeth Rodríguez Rivas

Secretaria General:

Licda. Alicia Margarita Rivas de Recinos

Fiscal:

Lic. Pedro Rosalio Escobar Castaneda

AUTORIDADES DE LA FACULTAD MULTIDISCIPLINARIA ORIENTAL

Decano:

Lic. Marcelino Mejía González

Vice-Decano:

Lic. Nelson de Jesús Quintanilla Gómez

Secretaria:

Licda. Lourdes Elizabeth Prudencio Coreas

DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS

Jefe de Departamento:

Lic. Arnoldo Orlando Sorto Martínez

Coordinador General del Proceso de Graduación:

Lic. Gilberto de Jesús Coreas Soto

Asesor Metodológico:

Lic. Israel López Miranda

Docente Director:

Lic. Oscar René Barrera García

AGRADECIMIENTOS

A DIOS:

Por ser mi Creador y porque reconozco que él me proporcionó la sabiduría necesaria para conducirme en la vida y alcanzar mi meta.

A MI ABUELA CANDELARIA (DE GRATA RECORDACIÓN):

Por que fue más que una madre para mí. Por darme sus consejos, comprensión y ternura cuando más lo necesité; por eso vivirá siempre, en mi mente y corazón.

A MIS TÍOS:

Blanca, Guadalupe, Doris y Oscar por su cariño, por ser mi apoyo espiritual, moral, económico y por haberme enseñado que para triunfar no es lo más importante los recursos con los que se cuentan, sino el empeño que se ponga en la meta. A ellos dedico mi triunfo.

A MIS PRIMAS:

Raquel y Ruth, por ser mis ejemplos a seguir, su amor, ayuda y compañía me animaron a seguir siempre adelante para alcanzar mis metas, en realidad con ellas compartí los mejores momentos de mi vida.

MICHELLE, porque con su carácter dulce me transmite alegría.

GÉNESIS, por la felicidad que me dio la noticia de su nacimiento.

A MI NOVIO:

Ismael, por haber llegado a mi vida, apoyarme constantemente; y porque forma parte de mis más grandes sueños.

A MI MAMÁ Y HERMANOS:

Por motivarme a seguir adelante.

A MIS AMIGOS:

Susana, Sonia y Osiel porque con ellos compartí momentos inolvidables.

Gladis Elizabeth Ferman

AGRADECIMIENTOS

A JEHOVÁ DIOS TODOPODEROSO:

Por darme la vida hasta estos momentos; dándome una segunda oportunidad, lo que ha permitido que llegue hasta donde estoy, sentir su fuerza, sabiduría y misericordia. Sobre todo no olvidaré nunca, que siempre será mi guía y luz en todas mis decisiones y anhelos.

A MIS PADRES:

Tomás y Eufemia, a quienes dedico este triunfo el cual han estado esperando por años, la cual es la mejor herencia que he tenido no sin el empeño, esfuerzos y sacrificios que he puesto en ello. Fueron ellos los que me han brindado su cuidado, apoyo y sacrificios a lo largo de mi vida; pero a mi mamá en especial pues es ella la que siempre de forma emocional, sobre todo las demás cosas ha estado conmigo en todo momento, quien me enseñó a valorar mis esfuerzos al grado de alcanzar mis sueños y metas; quien aún cuando ya no era su responsabilidad, sin pedirle económicamente, siempre estuvo pendiente de mí (lo que significa mucho para mí, en lo más profundo de mi corazón).

A MIS HERMANOS:

Joel y Ruth Jokébed, que han sido como mis bastones; siendo así fuente de ánimo, ayuda y fortaleza para que siguiera hasta terminar mi sueño de licenciatura.

A MI ESPOSO:

Marce, por su amor, comprensión, ayuda económica, desvelos, angustias; aunque le fue difícil entender mi vida de estudiante, lo que implicaba y como afectaba mis responsabilidades familiares; gracias por cumplir su promesa al permitirme estudiar y nunca impedir o negarme que siguiera hasta terminar mi meta.

A MI HIJO:

Joelito, la fuente de inspiración, la fuerza que me impulsó a seguir aún cuando mis fuerzas desmayaban; a quien le he sacrificado tiempo de estar con él, por cumplir mis metas de estudio; mi hijo amado quien se ha desvelado, estudiando conmigo desde que nació; al ser mi compañero inseparable de tesis al acompañarme en casi toda actividad, investigación y trabajo que implicó el elaborar dicho trabajo de graduación.

A MIS SUEGROS:

Benilda y Osmin por apoyarme para culminar mis estudios.

A RAQUEL:

En especial, por compartir su amor y cariño al cuidar de mi hijo, en todos aquellos momentos que necesitaba dedicárselos al estudio, y no podía estar pendiente de él. De su esfuerzo por ayudarme en mis responsabilidades familiares.

A MIS ABUELOS, TIOS, PRIMOS:

Mi abuelita Hilda y mi abuelito Antonio por su constancia.

A mis tíos, primos cada uno de ellos; paternos y maternos, que estuvieron pendientes de mis estudios por lo que ahora se sienten orgullosos y felices que haya cumplido mi meta, que no menciono nombres, porque de hecho mis tíos son en total treinta y dos, pero sí en especial a mi tío Francisco Medrano, a quien no olvidaré nunca desde lo más profundo de mi corazón le estaré siempre agradecida porque en su momento él fue para mí como un padre quien me incentivó y dio su apoyo en todo sentido para que siguiera en mis estudios.

A MIS AMIGOS:

Quienes tuvieron siempre una palabra de aliento, como también de su ayuda para realizar este proyecto después de tantos esfuerzos y sacrificios es un sueño hecho realidad para mí: Lic. Vicente Alvarado, Bertila Castillo, Geovanni Rodríguez, Juan José Herrera, Linda Ramírez, Dixie de Canales, don Fernando Campos, Raúl Panameño, Nerys Romero, Rina Sorto.

Zenia Esther Tobar de Campos

AGRADECIMIENTOS

A la Gloria inefable de Cristo Jesús, quien es nuestro sumo bien y nuestra verdadera vida.

En homenaje a mis padres, a quienes amo con todo mi corazón, por su abnegación y sacrificio de tantos años.

A mi esposa: la única mujer en este mundo, que fue designada soberanamente por mi amoroso Padre Celestial, para poder comprender, amar, apoyar y ayudarme.

José Jeovani Zelaya Bermúdez

INDICE

INTRODUCCION	i
CAPITULO I	1
1. MARCO METODOLÓGICO	2
1.1 DELIMITATIVA DEL TEMA	2
1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	4
1.3 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	6
1.4 PLANTEAMIENTO DE OBJETIVOS	8
1.5 OPERACIONALIZACION DE HIPÓTESIS	9
1.6 DEFINICION DEL MÉTODO DE INVESTIGACIÓN	10
1.7 ESTRATEGIA METODOLÓGICA	10
1.8 UNIVERSO Y TAMAÑO DE LA MUESTRA.....	10
CAPITULO II	13
2. MARCO HISTÓRICO	14
2.1 GÉNESIS DEL CONTROL INTERNO	14
2.2 ANTIGUOS MÉTODOS DE ADMINISTRACIÓN ARTESANAL	16
2.3 SURGIMIENTO Y DESARROLLO DE LOS INSTRUMENTOS FINANCIEROS ..	17
2.4 BREVE HISTORIA DE LA NORMATIVIDAD DE LOS INSTRUMENTOS FINANCIEROS	19
CAPITULO III	26
3. MARCO TEÓRICO	27
3.1 PROPÓSITOS DEL CONTROL INTERNO.....	27
3.2 COMPONENTES DEL CONTROL INTERNO.	29
3.3 NATURALEZA DE LOS INSTRUMENTOS FINANCIEROS	30
3.3.1 Cuentas por Cobrar Aperturadas.....	33
3.3.2 Inversiones en Valores Negociables	37
3.3.3 Clasificación del Pasivo.	40
3.3.4 Conformación del Capital.	41
CAPITULO IV	44
4. LA EFICIENCIA EN LA ADMINISTRACIÓN DEL EFECTIVO Y LA FORMALIDAD EN LA GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR CONTRIBUYE AL CONTROL INTERNO DE LAS EMPRESAS.....	45
4.1 EFICIENCIA EN LA ADMINISTRACIÓN DEL EFECTIVO	48
4.1.1 Oportunidad del Crédito Bancario	49
4.1.2 Factoraje de Cuentas por Cobrar	50
4.1.3 Inversión en Títulos Valores	51
4.2 FORMALIDAD EN LA GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR	52
4.2.1 Estudio de la Información del Usuario del Crédito	53
4.2.2 Políticas de Concesión del Crédito Comercial	53
4.2.3 Condicionantes del Crédito Comercial	54
4.3 CONTROL INTERNO	55
4.3.1 Fuentes de Financiamiento	56
4.3.2 Gestión de Cuentas por Cobrar.....	62
4.3.3 Aprovechamiento de Oportunidades de Inversión.....	72
4.3.4 Adecuada Segregación de Funciones.....	78

4.3.5 Actividades de Control.....	80
4.3.6 Supervisión y Seguimiento.....	86
CAPITULO V	94
5. LA EFECTIVIDAD DEL CONTROL INTERNO PARA LA DISPONIBILIDAD DEL CAPITAL DE TRABAJO Y ESTRATEGIAS DE MANTENIMIENTO DEL CRÉDITO COMERCIAL EN LAS EMPRESAS.	95
5.1 CONTROL INTERNO	98
5.1.1 Responsabilidad en el Manejo de Fondos	99
5.1.2 Evaluación de Riesgos	104
5.1.3 Ambiente de Control.....	108
5.1.4 Delegación de Responsabilidades.....	113
5.1.5 Grado de Conocimiento del Mercado.	117
5.1.6 Información y Comunicación.	123
5.2 DISPONIBILIDAD DE CAPITAL DE TRABAJO	128
5.2.1 Inversión de Capital	129
5.2.2 Relación entre Rentabilidad y Riesgo	130
5.2.3 Crecimiento Financiero	131
5.3 ESTRATEGIAS DE MANTENIMIENTO DEL CRÉDITO COMERCIAL.....	132
5.3.1 Atención al Cliente	133
5.3.2 Clientela Cautiva.....	133
5.3.3 Prestigio e Imagen de los Proveedores.....	134
CAPITULO VI.....	136
6. LAS INVERSIONES EN TITULOS VALORES COMO INSTRUMENTOS FINANCIEROS.	137
6.1 CLASIFICACION DE LOS MERCADOS EN EL SISTEMA BURSÁTIL.	138
6.2 PARTICIPANTES DEL MERCADO DE VALORES	140
6.2.1 MERCADO DE VALORES	140
6.2.2 Superintendencia de Valores	140
6.2.3 Bolsa de Valores de El Salvador	141
6.2.4 Casas Corredoras de Bolsa	147
6.2.5 La Central de Depósito y Custodia de Valores.....	150
6.2.6 Clasificadoras de Riesgo	151
6.2.7 Emisores	153
6.2.8 Inversionistas	153
6.3 CLASIFICACION DE LOS TITULOS VALORES NEGOCIADOS EN LA BOLSA DE VALORES.	154
6.3.1 Las Acciones.....	154
6.3.2 Valores de Deuda.....	157
6.3.3 Bonos y Certificados de Inversión.....	160
6.3.4 Reportos	162
CAPITULO VII	166
7. DISEÑO DE CONTROL INTERNO PARA LOS INSTRUMENTOS FINANCIEROS.	167
7.1 CONCLUSIONES SOBRE EL ANALISIS DEL CONTROL INTERNO IMPLEMENTADO POR LAS EMPRESAS DE LA INDUSTRIA DEL MUEBLE	168

7.2 DISEÑO DE CONTROL INTERNO PARA LOS INSTRUMENTOS FINANCIEROS DE LA INDUSTRIA DEL MUEBLE.....	169
REFERENCIAS.....	181
ANEXOS	184
Anexo 1: MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE HIPÓTESIS.	185
Anexo 2: CUESTIONARIO.....	187
Anexo 3: CERTIFICADO DE INVERSIÓN AUTORIZADO.....	193
Anexo 4: ACCIÓN AUTORIZADA	194
Anexo 5: CONTRATOS DE INVERSIÓN.....	195

INTRODUCCION

Los controles internos se implantan para mantener la compañía en la dirección de sus objetivos de rentabilidad y en la consecución de su misión, así como minimizar las dificultades que pudieren ocurrir en el camino. Ellos le hacen posible a la administración negociar en ambientes económicos y competitivos rápidamente cambiantes, ajustándose a las demandas y prioridades de los clientes, y reestructurándose para el crecimiento futuro.

Los controles internos promueven la eficiencia, reducen los riesgos de pérdidas de activos, ayudan a asegurar la confiabilidad de los estados financieros y el cumplimiento de las leyes y regulaciones. Puesto que los controles internos sirven a muchos propósitos importantes existe la necesidad de crear o mejorar sistemas de control interno, que promuevan la efectividad y eficiencia de las operaciones.

Dado el enfoque por el Comité de Organizaciones Patrocinadoras de Comisión Treadway (COSO) adoptados en El Salvador, tiene una importancia enorme la elaboración de un sistema de control interno, pero en la mayoría de las empresas de la industria del mueble no elaboran un diseño de control interno, ya que para ello implica mayor complejidad y tiempo.

Este trabajo contiene todos aquellos aspectos importantes y necesarios para un diseño de control interno para los instrumentos financieros aplicable a cualquier industria del mueble. Contiene un total de siete capítulos que terminan en la elaboración de un diseño de control interno para instrumentos financieros.

El marco metodológico que se utilizará para desarrollar el trabajo de investigación incluye la delimitativa del tema, planteamiento del problema, justificación de la investigación, planteamiento de objetivos, operacionalización de hipótesis, definición del método de investigación, estrategia metodológica, el universo y tamaño de la muestra.

El marco histórico comprende el génesis del control interno a nivel mundial como a nivel de nuestro país, los antiguos métodos de administración artesanal, surgimiento y desarrollo de los instrumentos financieros y una breve historia de la normatividad de los instrumentos financieros.

El marco teórico contiene aquellas generalidades del propósito del control interno, explica los componentes del control interno en que se desarrollan las empresas, la naturaleza de los instrumentos financieros implica las cuentas por cobrar aperturadas, las inversiones en valores negociables, la clasificación del pasivo y conformación del capital.

Los capítulos cuatro y cinco que se refieren a la investigación de campo, contienen la información necesaria para un diseño de control eficiente, desde cómo administrar el efectivo, gestionar las cuentas por cobrar, lograr efectividad con la disponibilidad de capital de trabajo y finalmente una buena estrategia de mantenimiento del crédito comercial en las empresas.

El capítulo seis proporciona información sobre las inversiones en títulos valores como un instrumento financiero, al cual se puede acceder con el mínimo de capital por lo que se sugiere a las industrias del mueble para que inviertan en títulos valores. Ya que éstas no tienen el conocimiento ni habilidades necesarias para manejar las inversiones; por lo que se despliega información general al respecto.

El capítulo siete muestra las conclusiones que resultan del trabajo de investigación resumido en un diseño de control interno para ser utilizado por las empresas dedicadas a la industria del mueble a la hora de invertir en títulos valores; ya que se considera como la alternativa más rentable que cualquier otro tipo de inversión pueda tener. Está integrado por políticas y procedimientos que sirve de guía para el uso de las inversiones en títulos valores conocidos también como instrumentos financieros, según la NIC 39. El diseño está orientado a dar lineamientos al momento de invertir, como adquirir, mantener y vender un título valor, con quién invertir y el riesgo que se corre al invertir.

Se presenta un organigrama que comprende un modelo aplicable a la industria del mueble que facilitará la segregación de funciones en cada puesto de trabajo. Se describen los componentes del control interno según COSO, en donde se expresa un panorama de integridad, valores éticos y la competencia de la gente para que se desenvuelva exitosamente en la labor de inversionista. Y como parte final están los anexos.

CAPITULO I

MARCO METODOLÓGICO

CAPITULO I

1. MARCO METODOLÓGICO

1.1 DELIMITATIVA DEL TEMA

“Diseño de Control Interno para los Instrumentos Financieros en las Empresas de la Industria del Mueble”. San Miguel.

La implementación del control interno es la base donde descansan las actividades y operaciones de una empresa. Es una herramienta fundamental para la maximización en la eficiencia de las operaciones de la empresa, reduce los riesgos de pérdidas de activos, asegura la confiabilidad de los Estados Financieros y el cumplimiento de las leyes y regulaciones así como también ayuda al logro de los objetivos.

La falta de control interno es en gran medida la que ha determinado la ineficiencia del quehacer industrial, de ahí la importancia de un efectivo control interno que garantice la protección y salvaguarda de los recursos, la prevención de fraudes y otras irregularidades que imposibilitan el buen funcionamiento de la empresa. Como el control interno es un sistema o proceso ejecutado por personas que proporcionan una seguridad razonable para la obtención de objetivos: como efectividad, eficiencia, economía y confiabilidad de la información.

Los instrumentos financieros se contabilizan en cuentas del activo y que son fáciles y directamente convertibles, estos incluyen efectivo, inversiones de corto plazo y cuentas por cobrar. Y en cuentas de pasivos e instrumentos de capital.

Las arcas llenas de dinero en efectivo son, por supuesto, un crecimiento natural hacia fuera de una economía sana y utilidades excesivas; pero mucho dinero crea un problema desconcertante: Porque, tener mucho efectivo es una tentación enorme al desperdicio es por ello necesario de que las empresas utilicen los instrumentos financieros existentes, que las entradas diarias de efectivo se depositen en los bancos, el efectivo que no es requerido en el futuro inmediato se invierta cuando sea oportuno en valores a corto plazo de alta liquidez.

Estas inversiones son de mayor rendimiento que el efectivo ocioso; además si el negocio necesita más efectivo del que tiene en sus cuentas bancarias, fácilmente puede convertirlo de nuevo en efectivo. Por lo tanto es necesario un eficiente manejo de los instrumentos financieros.

El tipo de empresas de la industria del mueble en su mayoría se dan dentro del seno familiar, tipificado por la simplicidad en su funcionamiento en la que se caracteriza: El propietario ejecuta la mayor parte de las funciones tanto administrativas como técnicas, la mayoría de los procesos operativos son manuales; lo que origina deficiencia o ausencia de controles internos y como consecuencia problemas que aquejan al sector como los de índole de producción, administrativos, mercadeo y financiamiento.

Las empresas de dicho sector están inmersas en un ambiente económico de inseguridad debido al Tratado de Libre Comercio (TLC), que genera a nivel del país un problema; ya que como pequeña empresa no es capaz de competir por no tener la capacidad tecnológica, estancamiento o deficiencias en las áreas funcionales empresariales, así como falta de crecimiento sostenido del sector.

La contribución que dicho sector industria aporta al desarrollo económico y social es muy valiosa; por lo que se considera interesante su estudio.

1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Las industrias del mueble en la actualidad no tienen definido el ciclo operativo, porque no tienen una adecuada segregación de funciones; es decir que no existen empleados con funciones específicas y en algunos casos hay empleados desempeñando funciones para las cuales no tienen las habilidades ni los conocimientos esenciales para el desempeño de las funciones encomendadas ocasionando imperfecciones en la fabricación del producto, pérdida por desperdicio de materiales, deterioro en el manejo de la maquinaria, equipo y herramientas de trabajo, por no saberlas utilizar y por ende aumentos en los costos de producción los cuales imposibilitan alcanzar los objetivos de la empresa.

El administrar el efectivo como figura representativa de liquidez se vuelve tan difícil que al ser deficiente puede llegar al grado de repercutir en el desarrollo de la empresa hasta crear insuficiencia de capital lo que como consecuencia dificulta la reparación y mantenimiento adecuado del equipo propiciando así problemas en la producción porque la maquinaria al fallar no permite cumplir con las metas de producción, además sucede que a menor cantidad producida se genera un mayor costo al comprar un mínimo en materia prima.

La necesidad de vender el producto es la que obliga a las industrias del mueble a otorgar créditos sin exigir mayores formalidades, no existen políticas firmes de otorgamiento y recuperación de créditos; tampoco existe una red entre industrias que permita conocer y garantizar información sobre el cliente a tratar.

En lo que concierne al cliente no le gusta los trámites difíciles o complicados y a la empresa le interesa ganar más clientes para poder crecer, pero eso lleva implícito un riesgo como es la pérdida por clientes morosos, ya que algunos no pagan y otros devuelven los productos dañados por lo que se incurre en un gasto adicional para repararlo y tenerlo en condiciones favorables y poder venderlos como artículos usados; otros clientes optan por cambiar de domicilio sin informar su nueva dirección a la empresa con la que tiene el crédito, cuando se hace el cobro ya no están en el lugar especificado y el crédito se vuelve irrecoverable; por no existir una gestión adecuada de cobro.

Por cada producto implica saber su costo pero dicha información por lo general sólo la maneja el propietario y si él no se encuentra en la empresa cuando un cliente llega es difícil dar información exacta de diseño, precio y calidad de los productos; entonces el cliente cotiza en otro lugar, perdiendo así un cliente que pudo haber sido potencial; si el propietario no está y es necesario comprar materia prima se hace una mala inversión al comprar materia prima por no existir un control adecuado que permita conocer lo que realmente se necesita o no se compra, entonces se estanca la producción y la venta.

El hecho que hayan precios diferenciados del mismo mueble en el mercado provoca que los consumidores prefieran comprar lo más barato posible ya que en la actualidad lo que más atrae es el diseño y el precio no así la calidad del producto; por eso las empresas se dedican a fabricar productos a bajo precio y con un ciclo de vida muy corto por lo que se le denominan 'productos comerciales'.

La carencia de fuentes de financiamiento externas no permiten que las industrias obtengan el efectivo necesario para invertir ya que las instituciones financieras para poder otorgar un crédito evalúan en su totalidad al cliente; tomando en cuenta como principal garantía su activo fijo, cuando por lo general al evaluar la maquinaria no llena los requisitos por no ser de fábrica; por lo cual no puede servir de garantía, y es que establecen políticas de crédito muy rígidas y tasas de interés muy altas que les garanticen que los clientes van a pagar; ante tanta formalidad a la industria del mueble, por ser un sector pequeño en la economía salvadoreña, le es difícil y en la mayoría resulta imposible obtener un crédito en las instituciones financieras.

¿Cuál es el modelo de Control Interno apropiado para superar las deficiencias existentes en las Empresas de la Industria del Mueble ? .

¿Qué lineamientos se deben considerar para que el Estado apoye a esta rama de la Industria del mueble ? .

1.3 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

La aplicación del Diseño de Control Interno para los Instrumentos Financieros en las Empresas de la Industria del Mueble en San Miguel, tiene como finalidad proporcionar a dichas industrias una mejora continua en el desarrollo de sus operaciones que provea una adecuada administración del efectivo, así como una apropiada gestión de cobros que incrementen las ventas y permita una disponibilidad de liquidez continua.

Las industrias de muebles deben invertir de manera inteligente el efectivo con el que puedan contar y así establecer nuevas estrategias para poder vender y no tener producción estancada evitando gastos adicionales de almacenamiento, y poder recuperar la liquidez cuando esos inventarios de productos terminados sean vendidos o se conviertan en dinero, esto es así pues en la medida en que a la empresa le retornen los fondos así dispondrá de la liquidez suficiente para mantener un ritmo de operaciones y poder cumplir con sus obligaciones dando solución así a la preocupación por cumplir los requisitos para ser merecedor de un crédito de una institución financiera y poder hacerle frente a la competencia.

Para la factibilidad de la investigación se tendrán de fuentes primarias y fuentes secundarias; las primeras facilitarán datos proporcionados por los Contadores de estas empresas, entre ellas se pueden citar: ‘El Líbano’, ‘Prodemad’, ‘Industrias Álvarez’, ‘El Muñequero’; las segundas tienen que ver con Bibliotecas, archivos e Internet, de las cuales se recopilará información relacionada con el tema. Anticipadamente se pueden mencionar algunas de ellas como son las siguientes: “Sistema Contable Aplicada a la Pequeña Empresa dedicada a la fabricación de Muebles de Madera”, “Evaluación Administrativa en la Industria de Artículos de Madera”, “Sistema Contable y de Costos para Pequeñas Empresas Dedicadas a la Fabricación de Muebles de Madera”.

En vista de estas necesidades de control en las industrias y por los cambios en la realidad de la sociedad surge la idea de trabajar en el proceso de tesis en un diseño de control interno para los instrumentos financieros en las empresas de la industria del mueble en San Miguel, y con el interés de continuar mejorando las operaciones de las industrias se debe elaborar un

diseño de control que contribuya a lograr una mayor eficiencia, enmendando las fallas que se den durante las operaciones; estudiando así su estructura, funciones en los puestos; de manera que puedan alcanzar los objetivos y satisfagan las necesidades y exigencias de los empresarios.

Es importante mencionar que el sistema de control interno en estudio beneficiará a todas aquellas industrias del mueble en San Miguel, personas que desean invertir en esta rama de la industria, estudiantes que se dediquen a la investigación de este tema. La investigación que se realizará servirá como modelo para otras industrias del mueble de la República de El Salvador como un enfoque que se tendrá al aplicar el sistema de control interno para el uso eficiente de los instrumentos financieros.

1.4 PLANTEAMIENTO DE OBJETIVOS

OBJETIVOS GENERALES:

- ❖ Conocer las relaciones existentes entre la eficiencia en la administración del efectivo y de la formalidad en la gestión de cuentas por cobrar con el control interno, y las relaciones de éste con la disponibilidad del capital de trabajo y con las estrategias del crédito comercial de las empresas dedicadas a la industria del mueble.

- ❖ Diseñar un control interno para los instrumentos financieros con el interés de continuar mejorando las operaciones llevadas a cabo por las empresas dedicadas a la industria del mueble.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- ❖ Analizar la influencia de la eficiencia en la administración del efectivo y de la formalidad en la gestión de cuentas por cobrar en el control interno de las empresas dedicadas a la industria del mueble.

- ❖ Determinar la contribución que tiene el control interno en la disponibilidad de capital de trabajo y en las estrategias de mantenimiento del crédito comercial de las empresas dedicadas a la industria del mueble.

1.5 OPERACIONALIZACION DE HIPÓTESIS.

HIPÓTESIS GENERALES:

- Si la eficiencia en la administración del efectivo, por parte del contador; y a más formalidad en la gestión de cuentas por cobrar, por parte del personal responsable, mejor es el control interno a cargo del personal administrativo; y a un mejor control interno por el personal , mayor es la disponibilidad del capital de trabajo a disposición de los empresarios, y más favorables son las estrategias de mantenimiento del crédito comercial por parte del personal otorgante de las empresas dedicadas a la industria del mueble (Ver Anexo 1).
- A mejor control interno para los instrumentos financieros mejor son las operaciones llevadas a cabo por las empresas de la industria del mueble.

HIPÓTESIS ESPECÍFICAS:

- A mayor eficiencia en la administración del efectivo por parte del contador y a una mejor formalidad en la gestión de cuentas por cobrar del personal responsable de cuentas por cobrar conlleva a un eficiente control interno por parte del gerente de las empresas dedicadas a la industria del mueble.
- Un eficiente control interno por parte de la administración provoca una ascendente disponibilidad de capital de trabajo para el empresario y mejores estrategias de mantenimiento del crédito comercial por parte del personal otorgante de las empresas dedicadas a la industria del mueble.

1.6 DEFINICION DEL MÉTODO DE INVESTIGACIÓN

Para realizar la información del tema se ha convenido utilizar el Método Hipotético Deductivo el cual se define como “Es el procedimiento, razonamiento y modo de experimentación que parte de propiedades particulares como condición de validez de este método filosófico, es que las consecuencias o propiedades derivadas de un principio, propiedad o supuesto, tengan una consecuencia lógica”¹.

1.7 ESTRATEGIA METODOLÓGICA

Para la recogida de datos necesarios para el análisis capitular del tema se utilizará la encuesta que será administrada a Contadores que laboran en los procesos contables de la Industria del Mueble, además la encuesta cuenta con un cuestionario que contiene cuarenta preguntas de escogencia múltiple (Ver Anexo 2). Para probar la validación de este instrumento se le hará una prueba piloto.

Se recopilará información en materia contable, mercantil y tributaria y se hará uso de fuentes virtuales para sustraer información complementaria relacionada a nuestro tema a efecto de enriquecer el análisis capitular de éste.

1.8 UNIVERSO Y TAMAÑO DE LA MUESTRA

El universo para ésta investigación se formó por 126 empresas de la industria del mueble de la ciudad de San Miguel, el dato fue obtenido de la base de datos de la DIGESTYC en San Salvador.

La muestra se determina a través de la fórmula estadística para poblaciones finitas y la selección de cada unidad se hace en base al método de Muestreo Aleatorio Simple; éste

¹ Ortega Blazer, J. Arturo. Diccionario de Planeación y Planificación, un Enfoque Conceptual p.211

permite relacionar totalmente al azar los elementos de la muestra tomando en consideración la totalidad del universo.

El método de muestreo utilizado permite que todos los elementos, tengan igual oportunidad de ser seleccionados; su fórmula es la siguiente:

$$n = \frac{Z^2 P. Q. N}{(N-1) e^2 + Z^2 P. Q}$$

n =	Tamaño de la muestra	= ?
N=	Tamaño de la población	= 126 Industrias
Z =	Nivel de confianza ²	= 1.96
e =	Margen de error	= 0.05
P =	Probabilidad de éxito en la confirmación de la Hipótesis.	= 0.95
Q =	Probabilidad de fracaso	= 0.05

Sustituyendo en la fórmula, se obtuvo:

$$n = \frac{(1.96)^2 (0.95) (0.05) (126)}{(126-1)(0.05)^2 + (1.96)^2 (0.95)(0.05)}$$

$$n = \frac{(3.84) (0.95) (0.05) (126)}{(125)(0.0025) + (3.84)(0.95)(0.05)}$$

$$n = \frac{22.9824}{0.4949}$$

² Esta Z fue calculada a través de la tabla estadística Normal y corresponde a un nivel de confianza de (1-Alfa) donde Alfa es un valor de 0.05 dando un Nivel de Confianza de 0.95 que dividido entre 2 es igual a 0.475 dando en la tabla nivel de confianza numérico de 1.96.

n = 46.43

n = 46 Industrias que demandan servicios profesionales de contaduría que son
Nuestras unidades de observación a las cuales se les administran la encuesta.

CAPITULO II

MARCO HISTÓRICO

CAPITULO II

2. MARCO HISTÓRICO

2.1 GÉNESIS DEL CONTROL INTERNO

El desarrollo económico de los pueblos derivados de las conquistas de la ciencia en el campo industrial, ha permitido el establecimiento de grandes empresas. Esto ha dado por resultado una gran complejidad en la organización y administración de esas instituciones. De ahí que existe una variedad de acontecimientos referentes al origen y evaluación del control interno; no obstante, enfocaremos los hechos de mayor relevancia, en la cual se dice que el control interno es tan antiguo como el aparecimiento de la administración en las empresas y estas se conocen desde épocas antes de Jesucristo.

Desde el segundo viaje de Cristóbal Colón a América se tiene conocimiento de los primeros tipos de control, cuando los reyes católicos designan un funcionario con la misión de vigilar y controlar el manejo de los fondos y bienes de la expedición. En 1807 Napoleón Bonaparte, a través de la corte de cuentas vigilaba los asuntos que le otorgaba atribuciones para investigar, juzgar y dictar sentencias. Esto sirvió para América y Europa.

El comerciante antiguo no tenía problema en muchos casos, atendía personalmente la compra, guarda y venta de la mercancía y, si en ocasiones ocupaba algún ayudante que le hiciera menos pesado su labor, seguía invariablemente vigilando y atendiendo el negocio en la totalidad de sus operaciones.

El industrial en pequeño trabajaba en forma semejante: el mismo instalaba su escasa maquinaria; adquiría los materiales y objetos necesarios para la manufactura, y, en muchos casos, una vez fabricados los artículos, salía a comercializarlos. Ellos controlaban todas sus operaciones y si resultaba algún error estaban en condiciones de saber inmediatamente de donde provenía.

Cuando se inició el desarrollo industrial que ahora conocemos, existió la necesidad de controlar los negocios. Por lo general, en esa época las empresas nacían a merced de las circunstancias; no se hacían estudios previos para la promoción y organización de las compañías.

Como consecuencia, la administración se encontraba en las mismas condiciones y seguía lo mismo recta de incertidumbre. No se conocían los medios más convenientes para la eficiencia del trabajo, la contabilidad rudimentaria tenía como única función el registro de las operaciones del negocio. La estadística, desconocida o menospreciada, no se empleaba y si se empleaba, era en forma deficiente.

Es muy probable que el proceso administrativo comenzó con la organización familiar, extendiéndose a la tribu y que finalmente penetró en las unidades políticas formales, tales como: los encontrados en la antigua Babilonia. En esas organizaciones, se inventó un tipo de control financiero y archivo que ordinariamente tomó la forma de tablillas de arcilla con inscripciones.

El aparecimiento de la banca en Grecia, reglamentada por el Código Hammurabi (1728-1686 A.C.) provocó el surgimiento de empresas organizadas para la protección en algunas operaciones comerciales en aquellos tiempos. Con el florecimiento del comercio de Venecia en el siglo XV, se describe el origen del control interno que el historiador Freduric C. Lane narra en la obra *Andrea Barborigo Merchant, OK. Vence* (1418 – 1419), basada en la biografía de un antiguo negociante en la cual detalla el comercio italiano.

Las figuras principales de organizar los negocios en el reconocimiento italiano fueron las asociaciones y la empresa en comandita. La complejidad del comercio y las finanzas de los mercaderes veneciano los condujo a implantar un sistema de documentación y archivo, además el uso de la contabilidad por partida doble.

2.2 ANTIGUOS MÉTODOS DE ADMINISTRACIÓN ARTESANAL

El poder marítimo y su crecimiento dieron lugar a la administración artesanal de Venecia por lo que existió la necesidad de una flota armada para proteger su comercio, el cual era crucial para su subsistencia. La contabilidad artesanal veneciana fue tan importante como los negocios. Primeramente se eligieron supervisores para manejar y registrar personalmente el uso de las partidas; a mediados del siglo XV se contrataron específicamente tenedores de libros. En un intento hacia la eficiencia, el astillero llevó una cuenta estricta de monedas, materiales y hombres, también se utilizó una forma temprana de contabilidad de costos, todas las cuentas fueron consolidadas en dos libros diarios y un libro mayor. Uno de los libros diarios era de custodia de los directores, para compararlos con el libro mayor, además, se llevó un meticuloso registro de cada cosa que ingresó y quedó en el astillero.

En consecuencia la artesanía de Venecia llegó a ser quizá la planta industrial más grande de aquel tiempo. Tan importante fue el trabajo artesanal para la vida de Venecia que su manejo no fue confiado a ningún hombre o grupo. El crecimiento y la magnitud de las empresas han alcanzado el punto donde las diferentes organizaciones de éstas, se han vuelto tan complejas y extensas, que para controlar eficazmente las operaciones necesitan de la precisión de numerosos informes y análisis.

Como existió un periodo de rápido crecimiento para los negocios el cual les generó utilidades sustanciosas, en el cual la administración enfocó sus energías a la producción y expansión, haciendo caso omiso de la eficiencia de sus operaciones internas.

2.3 SURGIMIENTO Y DESARROLLO DE LOS INSTRUMENTOS FINANCIEROS

En el siglo XVIII se observaron dos eventos trascendentales de la historia de la humanidad: ‘La Revolución Francesa’ y ‘La Revolución Industrial’. Con estos dos acontecimientos surgieron dos fenómenos: El desbordamiento de los imperios y el surgimiento del poder económico y financiero.

Con estos acontecimientos se dio inicio a la utilización de una alternativa simple de financiamiento para las empresas en expansión, que consistía en vender parte de la misma para obtener los recursos necesarios, y una vez obtenidas las utilidades correspondientes distribuirlas proporcionalmente, en forma de dividendos, entre los tenedores de instrumentos que amparaban la posesión de una porción, la cual se le denominó “acciones”. El accionista al ver crecer sus ingresos en la misma proporción que se aumentaban las utilidades, dispuso pagar un precio más alto por la acción, que su simple valor en libros pero sin exceder sus expectativas de dividendos futuros.

Así surgieron los mercados de acciones que pronto fueron cotizados en lugares centralizados, que más tarde evolucionaron hasta las actuales Bolsas de Valores. En el siglo XX, con el motivo de la expansión del intercambio comercial, surgió la necesidad de la compra de moneda de un país por la de otro. El comercio mundial implicó cierta dependencia de la mayor parte de las divisas a la Libra Esterlina, generando un sistema monetario donde los tipos de cambio dependían básicamente del precio en oro de la Libra, es decir, de las reservas de oro que mantuviese la Gran Bretaña. Después de la primera guerra mundial se forzó a las potencias pactar un esquema monetario donde se fijaba un precio fijo en oro de la nueva divisa respecto al dólar.

En 1944 se tomó un acuerdo en Bretón Woods, New Hampshire, Estados Unidos y en el que se formularon los artículos del acuerdo del fondo, que tras ser ratificados en diciembre de 1945 dieron pie en la misma fecha a la creación del Fondo Monetario Internacional (FMI).

De esta reunión surgió el patrón Bretón Woods, donde se tomó el acuerdo, y cuyos puntos fundamentales son:

- ❖ Política de Tipos de Cambio Fijos.
- ❖ Eliminación de las restricciones para el intercambio de divisas
- ❖ Convertibilidad de divisas.
- ❖ Desarrollo de un sistema multilateral de pagos internacionales

Los tipos de cambio estaban fundamentados en un sistema de valor a la par, que requería que los países miembros contuvieran las fluctuaciones de su moneda con respecto al dólar en un margen de más o menos uno por ciento del valor expresado en dólares estadounidenses, los cuáles a su vez eran convertibles directamente en oro. Al finalizar la década de los sesenta surgió una repentina alza del precio del oro, derivado de la escasez del metal, que obligó a la explotación de las minas, donde el proceso de extracción era tan dificultoso, y por lo tanto caro que significó un incremento significativo en los costos de producción, superando el precio fijo en dólares establecidos en Bretón Woods.

En 1971, Estados Unidos suspendió la convertibilidad del dólar en oro, lo que condujo a los gobernadores de los Bancos Centrales del grupo de los Diez (Bélgica, Canadá, Francia, Alemania Occidental, Italia, Japón, Holanda, Suecia, Inglaterra y Estados Unidos, incluyendo a Suiza como miembro asociado) a reunirse en el Instituto Smithsoriano en Washington, DC., donde tomaron el acuerdo Smithsoriano que resultó en una devaluación del diez por ciento del dólar y en una realineación de los tipos de cambio, incluyendo márgenes más amplios de variación alrededor del valor a la par.

Desde que el acuerdo de Bretón Woods colapsó, se dio inicio a la utilización de esquemas de fluctuación libre del tipo de cambio, que paulatinamente, desde entonces y hasta ahora, ha sido adoptado por la mayor parte de las economías que funcionan en un esquema de mercado.

El derrumbe del acuerdo de Bretón Woods fue el detonante de las finanzas actuales, y por lo tanto de la ingeniería financiera y de la administración de riesgos, comenzándose a diseñar

estructuras que protegieran a los agentes económicos de las fluctuaciones de los precios de los activos financieros y por lo tanto de sus rendimientos, pues un evidente movimiento adverso del mercado puede encarecer costos, castigar la ganancia proyectada, abortar los proyectos de inversión, o incluso condenar a una empresa la pesadilla del incumplimiento de sus compromisos, la antesala de la adquisición hostil o de la liquidación.

La respuesta fue expandir el uso de cobertura que ya existían siglos atrás, lo que para funcionar requieren mercados especulativos líquidos, es decir, entidades dedicadas a exponerse a diversos tipos de riesgos financieros. La evolución de las prácticas comerciales y financieras, hicieron posible el desarrollo de los instrumentos financieros en todos los mercados mundiales, a los cuáles se les ha denominado ‘productos derivados’. Esta denominación, parte de su concepto general, el cual se define como cualquier instrumento, cuyo valor depende de otras variables que son en cierta medida más fundamentales.

2.4 BREVE HISTORIA DE LA NORMATIVIDAD DE LOS INSTRUMENTOS FINANCIEROS

Para responder a la complejidad evolutiva, los organismos colegiados, de la profesión de la Contaduría Pública y Auditoría, que congregan un gran número de países miembros, ven la necesidad de establecer normativas de índole contable que regule las prácticas de los productos derivados, por lo cual se inicia el desarrollo del proyecto de la NIC 32 y NIC 39 para plasmar temas tan novedosos y complejos, para dar estándares en el tratamiento contable financiero.

En 1989, el Comité de Normas Internacionales de Contabilidad (IASC) comenzó un proyecto, conjuntamente con el Canadian Institute of Chartered Accountants, cuya finalidad era desarrollar una Norma que comprendiera tanto el conocimiento, como la medición y la revelación de información sobre los instrumentos financieros. El IASC emitió, en septiembre de 1991, un Proyecto de Norma para recibir comentarios. A partir de la gran

cantidad de contestaciones recibidas, las propuestas fueron objeto de reconsideración, y se emitió otro nuevo Proyecto de Norma para comentarios, en enero de 1994.

A la vista de las respuestas críticas, así como de la evolución de las prácticas contables sobre los instrumentos financieros y del desarrollo de las ideas, en este campo, por parte de ciertos organismos nacionales emisores de normas, el IASC decidió dividir el proyecto en fases, comenzando por abordar la contabilización e información complementaria a revelar sobre los instrumentos financieros.

La primera fase se completó en marzo de 1995, cuando el Consejo del IASC aprobó la NIC 32, Instrumentos Financieros: Presentación e Información a Revelar, que trata de: La clasificación, por las entidades emisoras, de los instrumentos financieros como componentes del pasivo o del patrimonio neto, así como la clasificación correspondientes de los intereses, dividendos, pérdidas y ganancias relativas a los mismos, lo que implica también la separación de ciertos instrumentos, de naturaleza compuesta, en sus partes componentes de pasivo y de capital; La compensación que se puede realizar entre activos financieros y pasivos financieros; y La revelación de información acerca de los instrumentos financieros. La segunda fase del proyecto ha consistido en considerar más detenidamente los problemas de reconocimiento, cese del reconocimiento, medición y registro contable de las operaciones de cobertura. Todas estas situaciones se abordan en la presente Norma.

En julio de 1995, el IASC alcanzó un acuerdo, con la International Organization of Securities Comissions (IOSCO), acerca del contenido de un programa de trabajo destinado a completar el núcleo de Normas Internacionales de Contabilidad que podrían ser respaldadas por la IOSCO, para objetivos de información financiera relacionados con la obtención de capitales en países distintos de los del origen de la empresa y para los requisitos a cumplir por las empresas cotizadas en todos los mercados financieros de carácter global.

En este núcleo de Normas se incluyen las relaciones con el reconocimiento y medición de los instrumentos financieros, con las partidas fuera de balance, con las operaciones de cobertura y con las inversiones. Las reglas sobre información financiera a suministrar en el

seno de la NIC 32, instrumentos Financieros: Presentación e Información a Revelar, no satisfacían el compromiso contraído con la IOSCO respecto a las normas mínimas que deben componer el núcleo aludido.

En marzo de 1997, el IASC publicó, juntamente con el Canadian Institute of Chartered Accountants, un Documento de Discusión denominado Contabilización de los Activos y Pasivos Financieros, e invitó a realizar comentarios a las propuestas contenidas en él. El IASC mantuvo una serie de reuniones especiales, de tipo consultivo, sobre estas propuestas, con diferentes grupos interesados, de nivel nacional o internacional, en distintos países. En estos encuentros, así como a través del análisis de las cartas de respuesta al Documento de Discusión, se confirmó la existencia de controversias y complejidades a las que se debía enfrentar el IASC, a la hora de buscar una salida a los problemas planteados.

Si bien existía bastante aceptación sobre la postura adelantada en el Documento de Discusión, respecto a que la medición de todos los instrumentos financieros, a su valor razonable, es un requisito necesario para conseguir coherencia y relevancia para los usuarios, la aplicación de este concepto en ciertos sectores industriales, y en determinados tipos de activos y pasivos financieros, continuaba presentando ciertas dificultades. También era evidente una preocupación general respecto de la posibilidad, planteada en el Documento de Discusión, de incluir como ingresos del periodo las ganancias no realizadas, especialmente en partidas como la deuda a largo plazo.

Todas estas dificultades no tendrían una solución rápida ni cómoda. Además, aunque algunos países habían emprendido proyectos para desarrollar normas nacionales, sobre determinados aspectos del reconocimiento y medición de los instrumentos financieros, ninguno de ellos había implantado o propuesto reglas de contenido similar a las abordadas en el Documento de Discusión.

La consecución de una única Norma Internacional de Contabilidad sobre instrumentos financieros, que tuviera como base el Documento de Discusión mencionado, para ser incluida en el núcleo de normas a considerar por la IOSCO, no se mostraba como una posibilidad

realista. Sin embargo, se consideraba urgente que las empresas y los inversionistas que hubieran de tomar decisiones sobre créditos o inversiones, así como los que actuaran con ofertas de acciones o con mercados secundarios de valores, dispusieran de la capacidad de utilizar las Normas Internacionales de Contabilidad apropiadas. Además, si bien los instrumentos financieros son ampliamente utilizados y poseídos en todos los países del mundo, sólo unos pocos tienen, en estos momentos, normas de reconocimiento y medición que abarquen a todos los posibles casos que se presentan en las operaciones financieras.

En reunión de noviembre de 1997, el Consejo del IASC decidió que: El IASC debía, junto con los emisores de normas nacionales, desarrollar una norma internacional integrada y armonizada sobre instrumentos financieros, a partir del Documento de Discusión, de las normas nacionales sobre la materia, tanto existentes como en desarrollo, y también contando con los resultados del pensamiento y la investigación más prestigiosos del mundo; y también al mismo tiempo, reconociendo la urgencia del problema, el IASC debería trabajar para completar una Norma Internacional provisional, sobre reconocimiento y medición de los instrumentos financieros, dentro del año 1998, solución, que junto con la ya emitida NIC 32, Instrumentos Financieros: Presentación e Información a Revelar, y otras Normas Internacionales ya existentes que abordan problemas relacionados con los instrumentos financieros.

Para realizar lo descrito en el apartado del párrafo anterior, un Grupo de Trabajo Conjunto, con representantes del IASC y de varios organismos nacionales emisores de normas, ha empezado a trabajar en la elaboración de la norma única. La presente Norma trata de responder al reto asumido en el apartado del párrafo citado.

El IASC reconoce que las propuestas hechas en su Documento de Discusión de marzo de 1997, representan unos cambios de mucho calado respecto de las prácticas contables actuales con instrumentos financieros, así como que existen diferentes problemas técnicos (reconocidos ya en el propio Documento de Discusión), que han de ser resueltos antes de poner en práctica normas contables que reflejen las propuestas del Documento.

El IASC cree, por otra parte, que es necesario realizar un programa de actuación que incluya trabajos de desarrollo, tanto teóricos como de campo, así como la preparación de material educativo y de orientación profesional, para permitir que los principios contables que se derivan de las propuestas del Documento puedan ser implantados de forma eficaz.

El Consejo del IASC tiene el compromiso de trabajar con los organismos nacionales emisores de normas, en los diferentes países del mundo, para tratar de alcanzar estos objetivos en un intervalo de tiempo razonable. Mientras tanto se alcanzan esos objetivos, esta Norma puede mejorar de forma significativa la contabilización y la información contable acerca de los instrumentos financieros.

La presente Norma se basa en el Proyecto de Norma emitido por el IASC para consideración pública el 17 de junio de 1998, la fecha final para recibir comentarios fue el 30 de septiembre de 1998, pero el Consejo anunció que se esforzaría al máximo por considerar los comentarios recibidos antes del 25 de octubre, lo que efectivamente cumplió. Las opiniones de los organismos miembros del IASC, sobre las propuestas contenidas en el Proyecto, fueron solicitadas también en una serie de más de 20 seminarios llevados a cabo en todo el mundo por el director del proyecto, así como mediante la publicación de resúmenes en las revistas profesionales.

En diciembre de 1998, el Consejo aprobó la NIC 39, con vigencia para los estados financieros que cubran periodos contables cuyo comienzo sea a partir del 1 de enero de 2001. se permite adelantar su aplicación hasta el principio de un periodo que finalice después del 15 de marzo de 1999, fecha de la emisión de la NIC 39, no se permite la aplicación retroactiva de la norma.

En la introducción de la NIC 39 se pasa revista al trabajo previo realizado por el IASC sobre instrumentos financieros. En octubre de 2000, el Consejo aprobó cinco revisiones limitadas que aplican a la NIC 39 y a otras Normas Internacionales de Contabilidad conexas (NIC 27, NIC 28, NIC 31 y NIC 32), al objeto de mejorar ciertos párrafos específicos y

ayudar a asegurar la aplicación coherente de las Normas. Estos cambios tienen vigencia cuando la empresa aplique por primera vez la NIC 39.

Las revisiones a la NIC 39 y a otras Normas Internacionales de Contabilidad son:

- Exigen una contabilización coherente para las compras y ventas de activos financieros, para cada una de las categorías de los mismos, ya sea utilizando el método de la fecha de negociación o el de la fecha de liquidación (párrafos 30, 32, 33 y 167);
- Eliminan una exigencia de la NIC 39, según fue originalmente aprobada, según la cual el prestamista debía reconocer en el balance lo recibido del prestatario en garantía (párrafos 44 a 46 y 170);
- Suministra más exigencias explícitas para el reconocimiento de los deterioros del valor (párrafo 112);
- Exige una contabilización coherente, en los estados financieros consolidados, para las inversiones temporales en acciones, de acuerdo con la NIC 39 y otras Normas Internacionales de Contabilidad (NIC 39, párrafo 1; NIC 27, párrafo 13; NIC 28, párrafos 8 y 10, y NIC 31, párrafo 35); y.
- Elimina exigencias redundantes de revelación para las coberturas de la NIC 32 (NIC 32, párrafos 91 a 94).

En marzo de 2000, el Consejo aprobó una propuesta para publicar la guía de implementación de la NIC 39, en forma de Preguntas y Respuestas. Más tarde, el Comité publicó una Guía de Implementación de la NIC 39, con una serie de Preguntas y Respuestas sobre la NIC 39. Estas guías de implementación no han sido consideradas por el Consejo, y no representan necesariamente las opiniones del mismo.

Esta Norma (NIC 39) establece los criterios para reconocimiento, medición y presentación de la información sobre activos y pasivos de carácter financiero. Es la primera Norma completa del IASC sobre esta materia, ya que algunos de los problemas que se abordan en ella han sido tratados en Normas anteriores. Así, la NIC 25, Contabilización de las Inversiones, cubrió el reconocimiento y mediciones de las inversiones de renta fija y renta

variable, así como las inversiones en terrenos, edificios y otros activos, tangibles e intangibles, mantenidas como inversiones por las empresas. La presente Norma deroga lo establecido en la NIC 25, excepto lo que se refiere a las inversiones en terrenos, edificios y otros activos tangibles e intangibles.

La presente Norma también complementa las disposiciones relativas a presentación de información financiera contenidas en la NIC 32, Instrumentos Financieros: Presentación e Información a Revelar. Las diferentes enmiendas a las Normas Internacionales de Contabilidad actualmente existentes, no han sido incluidas al final de la presente Norma, que tendrá vigencia para los periodos contables que comiencen a partir del 1 de enero del año 2001. Se permite a las empresas que la apliquen con anterioridad a esa fecha, pero solo si es desde el principio de los periodos contables que terminen después del 15 de marzo de 1999, fecha de emisión de la misma.

CAPITULO III

MARCO TEÓRICO

CAPITULO III

3. MARCO TEÓRICO

3.1 PROPÓSITOS DEL CONTROL INTERNO.

El control interno es un plan administrativo que busca la confiabilidad y exactitud de los registros contables, mediante la aplicación de medidas que buscan la protección de los bienes de la entidad, así como el cumplimiento de las políticas empresariales que aseguren la eficiencia en las operaciones; sus características principales son: Personal idóneo, adecuada estructura organizacional, auditorías permanentes, adecuados registros y documentos contables, tecnología apropiada.

Objetivos del Control Interno:

- ❖ Proteger y salvaguardar los activos de la institución
- ❖ Verificar la razonabilidad y confiabilidad de los informes contables administrativos
- ❖ Promover la adhesión a las políticas administrativas establecidas
- ❖ Lograr el cumplimiento de las metas y objetivos programados
- ❖ Evitar o reducir fraudes
- ❖ Promover la eficiencia en la operación del negocio

El control interno puede ayudar a una entidad a conseguir sus metas de desempeño y rentabilidad, y prevenir la pérdida de recursos. Puede ayudar a asegurar información financiera confiable, y asegurar que la empresa cumpla con las leyes y regulaciones evitando pérdida de reputación y otras consecuencias.

El control interno no puede cambiar una administración ineficiente por una buena ni asegura éxito ni supervivencia, no puede proveer seguridad absoluta, sólo razonable de los objetivos de la entidad. La probabilidad de conseguirlo está afectada por limitaciones inherentes a todos los sistemas de control interno las fallas pueden ocurrir por simples errores o equivocaciones,

otro factor de delimitación es que puede reflejar estrechez de recursos y los beneficios se deben considerar con relación a sus costos.

Los responsables del control interno son: La administración, en una compañía grande es el director ejecutivo y en una compañía pequeña es el propietario; el Consejo de Directores, los auditores internos y otro personal que a menudo contribuye a la consecución de los objetivos de la entidad.

Funciones administrativas: planificar, organizar, coordinar, informar, controlar. Planificar: La administración debe definir los objetivos y políticas a seguir y determinar el plan de acción necesario para conseguir los objetivos que influyen en el crecimiento de la empresa aunque generalmente el objetivo principal es maximizar las utilidades. Organizar es necesario para lograr una eficaz administración de cualquier actividad es una condición indispensable para que las actividades sean exitosas “Organizar es establecer o reformar una cosa, sujetando a reglas el número, orden, armonía y dependencia de las partes que la componen o han de componerla”³ debe ser realizada en orden ya que la organización no es mas que un medio para conseguir el logro de los objetivos.

Luego de haber organizado se armonizan las actividades y los empleados para facilitar su funcionamiento lo que se conoce como coordinación y ya que la empresa está compuesta por departamento, secciones o grupos a cada jefe de cada departamento le corresponde coordinar a su personal.

A través de los informes la administración disminuye su labor de supervisión toda vez que dichos informes indiquen claramente la necesidad de aplicar medidas correctivas en los casos que sean necesarios. La parte más importante de la función de control es aplicar las acciones correctivas necesarias ya que el control es acción, espera que la ejecución real sea igual a la prevista.

³ Masgrau, Gironella E. El Control Interno y la Censura de Cuentas. p.81

El control se realiza una vez los hechos hayan sido llevados a cabo y no exista oportunidad para cambiarlos. El control se considera como una experiencia del pasado que ha de servir para tomar las medidas oportunas para el futuro.

3.2 COMPONENTES DEL CONTROL INTERNO.

El Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission(COSO); que en español significa 'Comité de Organizaciones Patrocinadoras de la Comisión Treadway', elaborado por Los Estados Unidos define como Componentes del Control Interno los siguientes:

- ❖ Ambiente de Control: En el ambiente de control se establecen los objetivos y se valoran los riesgos, está influenciado por la historia y la cultura de la entidad, es la base de los demás componentes de control, proporciona disciplina y estructura a los demás componentes indica como se realizarán las actividades del negocio, como se asigna autoridad y responsabilidad, como se comportan los valores y creencias del personal.
- ❖ Evaluación de Riesgos: Todas las entidades sin importar su tamaño enfrentan diferentes riesgos internos y externos en todos los niveles. El sólo hecho de estar en los negocios representa un riesgo es por ello que las empresas deben establecer objetivos sólidos y formar una base para la determinación de cómo deben administrarse los riesgos. Se deben establecer estrategias globales en las cuales se consideren las fortalezas y las debilidades de la entidad así como sus oportunidades y amenazas. No existe una manera práctica para reducir los riesgos a cero, la administración debe determinar cuántos riesgos es prudente aceptar y debe esforzarse para mantenerlos dentro de esos márgenes.
- ❖ Actividades de Control: Son las políticas y procedimientos que ayudan a asegurar que se están llevando a cabo las actividades ayudan a asegurar que se están tomando las acciones necesarias para manejar los riesgos hacia la consecución de

los objetivos de la entidad, estas actividades se dan en todos los niveles y funciones de la empresa.

- ❖ **Información y Comunicación:** La información se requiere en todos los niveles de organización para operar el negocio y moverlo hacia la consecución de los objetivos de la entidad en todas las categorías, operaciones, información financiera y cumplimiento. La información desarrollada tanto interna como externa es relevante para todas las categorías de objetivos. Comunicación externa mediante los clientes y proveedores.

- ❖ **Supervisión y seguimiento.** Los sistemas de control interno deben supervisar este es el proceso que valora la calidad del desempeño en el tiempo es realizado por medio de actividades de monitoreo en tiempo real, evaluaciones separadas y otras acciones realizadas en el cumplimiento de sus obligaciones. Las deficiencias del control interno deberán reportarse a lo largo de la organización, informando a la alta gerencia y al consejo solamente los asuntos serios.

3.3 NATURALEZA DE LOS INSTRUMENTOS FINANCIEROS

El término instrumentos financieros en realidad no es nuevo, diversos autores han hecho referencia a ello como los diferentes medios a usar pero en términos bancarios como pagarés, bonos; sin embargo a partir del año 2001 en El Salvador, el Consejo de la Vigilancia de la Profesión de la Contaduría Pública y Auditoría, emite el acuerdo de adoptar NIC's como técnica contable a partir de ese año, lo que implicó para todas las empresas a realizar las acciones necesarias para su adopción.

Instrumentos Financieros: “Es un contrato que da lugar, simultáneamente, a un activo financiero en una empresa y a un pasivo financiero o a un instrumento de capital en otra empresa.

Un activo financiero es todo activo que posee una cualquiera de las siguientes formas:

- ✓ Efectivo
- ✓ Un derecho contractual a recibir efectivo u otro activo financiero por parte de otra empresa;
- ✓ Un derecho contractual a intercambiar instrumentos financieros con otra empresa, en condiciones que son potencialmente favorables; o
- ✓ Un instrumento de capital de otra empresa.

Un pasivo financiero es un compromiso que supone una obligación contractual:

- De entregar dinero u otro activo financiero a otra empresa

Un instrumento de capital es cualquier contrato que ponga de manifiesto intereses en los activos netos de una empresa, una vez han sido deducidos sus pasivos.”⁴ Las cuentas que son líquidas o efectivo como lo dice la Norma dentro de los activos son: Efectivo, equivalentes de efectivo, cuentas por cobrar e inversiones de corto plazo; entre los pasivos tenemos: Proveedores, cuentas por pagar, documentos por pagar; en un plazo no mayor de un año, cargos por pagar y por supuesto el Capital. Estas cuentas cumplen con la Normativa por lo que se consideran Activos financieros, Pasivos financieros e Instrumentos de capital que a la vez se consideran instrumentos financieros.

La presente Norma contempla como instrumentos financieros también el “Instrumento Derivado: son contratos que se celebran con el objeto de crear derechos y obligaciones a las partes que intervienen en los mismos y cuyo único propósito es transferir entre dichas partes uno o más de los riesgos asociados con un bien o un valor subyacente”.⁵ Los instrumentos financieros derivados que son los que crean derechos y obligaciones a las partes involucradas se pueden mencionar cuatro que son fundamentales: Contrato adelantado (Forward), Permuta Financiera (Swaps), Opciones y Futuros. Estas se pueden combinar de varias formas, para originar el resto de los derivados.

⁴ IASB. Norma Internacional de Contabilidad No. 32. ps. 891 y 892

⁵ Olivares Melgar, Rolando Abel. Guía Teórica Práctica sobre la Aplicación Contable Financiera de los Instrumentos Financieros Derivados. p.9

Cada uno de los instrumentos financieros derivados implica un estudio y análisis más profundo, por lo que en el presente, existen tesis, libros y tesinas que los explican en detalle siendo así el objeto de la investigación para el desarrollo del tema instrumentos financieros en el área de la cual no existe un enfoque directo aplicando NIC's como lo son en los Activos Financieros, Pasivos Financieros y Capital.

La NIIF emitida por el IASB, hoy en día rigen a nivel internacional en lo que se refiere a principios contables a utilizar para la preparación, presentación e información a revelar en los Estados Financieros, teniendo en cuenta de armonizar los criterios que existen entre los países. En el marco legal mercantil de El Salvador, reconoce las Normas Internacionales de Contabilidad como un instrumento técnico para uniformar la información, según lo expresado en el artículo 443 del Código de Comercio, artículo 66 del Reglamento del Código Tributario.

El Efectivo: en la actualidad el dinero es una parte fundamental para poder subsistir por que si no hay dinero no se puede comprar bienes para el consumo de la misma forma todas las empresa independientemente de la actividad a la que se dedique necesita tener dinero en efectivo para poder invertir en materiales para producción o invertir productos terminados para la venta. El efectivo es: “es el activo mas importante de una entidad indispensable para efectuar cualquier transacción, el cual está integrado por: caja, bancos y sus equivalentes”⁶. Por el hecho ser el mas importante las empresa buscan incansablemente los medios que le generan mas utilidades para el crecimiento progresivo de la misma.

Cuando las empresas alcanzan mas utilidades de las que necesitan para cubrir sus necesidades deben ser cuidadosas en el manejo que le van a dar ya que tener mucho efectivo es una tentación enorme al desperdicio por lo tanto el excedente de efectivo debe ser invertido para obtener mas efectivo o guardarse como una reserva para cuando existan demandas inesperadas de dinero.

⁶ Fornos Gómez, Manuel de Jesús. El Efectivo. p.1

Existen motivos por los cuales las empresas deben mantener efectivo y valores negociables en la empresa ‘motivo de transacción’⁷ indica que la empresa debe ser puntual en los pagos que se le han generado como resultado de sus operaciones que al cumplir con ellos puede seguir con el funcionamiento normal de la empresa.

El excedente de efectivo debe ser invertido en valores negociables que puedan ser de fácil conversión al efectivo ‘motivo de seguridad’⁸ esto se hace con el fin de proteger a las empresas cuando surjan demandas inesperadas de efectivo y para obtener un rendimiento sobre fondos ociosos temporalmente.

Las empresas deben esforzarse por alcanzar mejores condiciones de negociación de precios con los proveedores. “Siempre que sea posible se deben disminuir las salidas de dinero”⁹ se debe tener en cuenta que se debe gastar de manera inteligente es decir solo lo necesario sin olvidar que lo que se quiere es obtener un beneficio económico futuro.

3.3.1 Cuentas por Cobrar Aperturadas.

Uno de los elementos de mayor relevancia para la pequeña empresa es el tratamiento de las cuentas por cobrar, ya que estas representan el otorgamiento de crédito de parte de la empresa a sus clientes. Esta concepción de créditos a los clientes es un costo por hacer negocios, pues implica un riesgo de incumplimiento por parte de los clientes. El incremento de las actividades de cobro debe reducir la inversión en cuentas por cobrar y los gastos por deudas de cobro dudoso, lo que aumentaría las utilidades. El costo de esta estrategia podría incluir la pérdida de ventas, además del aumento de los gastos de cobranza si el nivel de las actividades de cobro es demasiado intenso. Por lo general toda empresa debe establecer lineamientos que conlleven a examinar las normas de crédito, las condiciones de crédito y las políticas de cobro.

⁷ Gitman, Lawrence J. Principios de Administración Financiera. p.533

⁸ Gitman, Lawrence J. Op.Cit. p.533

⁹ Aguirre López, Kenny Odylí. Guía Práctica para la Identificación de Factores que Originan Riesgos Financieros en la Administración del Efectivo para una Mediana Empresa. p.62

La selección de crédito de una empresa implica la decisión de si es conveniente otorgar crédito a un cliente y la cantidad que se le concederá con frecuencia los analistas centran su análisis en aspectos principales que ayudan a determinar la selección de crédito del solicitante. “El analista de crédito centra su atención sobre todo en la reputación y capacidad por que representan los requisitos básicos para la concesión del crédito, capital, garantía colateral y condiciones son importantes para elaborar el contrato de crédito y tomar la decisión de crédito final, que dependerá de la experiencia y el criterio del analista de crédito”.¹⁰

Las decisiones de crédito al consumidor conlleva a un grupo de solicitantes similares por lo que se hace necesario identificar a aquellos que tienen operaciones con tarjeta de crédito. “Un procedimiento por medio del cual se obtiene una calificación que mide la capacidad de crédito”¹¹ esto permite no tomar decisiones arbitrarias que al final resulte en clientes con alto índice de mora.

Los flujos de efectivo son el resultado de la puntualidad de los clientes en el pago de sus obligaciones. “Siempre que sea posible se deben acelerar las entradas de efectivo.”¹² Debe haber una forma de cómo recuperar el efectivo por lo que se debe incentivar retribuciones como son los descuentos por pronto pago por lo general es difícil determinar cuales serán los clientes que no pagaran sus cuentas por lo que es necesario obtener una estimación de las cuentas por cobrar que con el tiempo se volverán incobrables.

Las políticas de cobro de la empresa son procedimientos para recuperar las cuentas por cobrar cuando éstas vencen. La eficacia de esta política se evalúa, en parte observando el nivel de gastos por deudas de cobro dudoso, este nivel depende no sólo de la política de cobro sino también de la política de crédito de la empresa: “Una técnica que se emplea para evaluar las políticas de crédito o de cobro al indicar la proporción del saldo de las cuentas por

¹⁰ Gitman, Lawrence J. *ibidem* p.576

¹¹ Gitman, Lawrence J. *ibidem* p.564

¹² Aguirre López, Kenny Odyli. *Op.Cit.* p.62

cobrar que ha estado pendiente durante un período de tiempo específico”.¹³ Esta técnica requiere que las cuentas por cobrar de la empresa se dividan basados en el momento de su origen esta división se realiza en períodos de un mes, retrocediendo tres o cuatro meses.

A medida que las cuentas se vencen las empresas emplean técnicas en donde la actividad de cobro se hace más personal e intensa en cuanto a envíos de carta, llamadas telefónicas, visitas personales, agencias de cobro, acción legal.

Otro servicio financiero mediante el cual se obtienen fondos de corto plazo que generan liquidez inmediata y predecible en donde los derechos como acreedor de sus clientes se utiliza como garantía: “El factoraje consiste en la operación mediante la cual el usuario presenta al factor(empresa oferente del servicio) los documentos que respaldan sus cuentas por cobrar para que le adelante un buen porcentaje en efectivo, a cambio de los traspasos de los derechos de cobro o de la obligación de liquidación de la deuda al vencimiento de los plazos.”¹⁴ Derechos de crédito por endoso, pagándolos anticipadamente conforme a las condiciones establecidas.

De los tipos de factoraje básico están aquellos que se emplean con recurso en donde el cliente se obliga con el que compra las cuentas por cobrar a responder puntual y en el tiempo acordado por el factor bajo esta modalidad las empresas de factoraje compran las cuentas por cobrar como resultado de su actividad comercial y no asume riesgos de insolvencia por parte de los clientes. Por otra parte el factoraje sin recurso implica que la empresa de factoraje asume todo el riesgo en la operación del cobro de los obligados del documento: “Estas operaciones de factoraje sin recurso invariablemente se deben manejar con cobranza directa”.¹⁵

Como medio de financiamiento el uso de factoraje representa ventajas variables a las empresas ya que la delimitante de las empresas es que carecen de capital de trabajo suficiente

¹³ Gitman, Lawrence J. *ibidem*. p.576

¹⁴ Abrego Hernández, Iris Astrid del Rocío. *Factoraje como Alternativa de Financiamiento a Corto Plazo*. p.3

¹⁵ Mejía Castillo, Reina Araceli. *Las ventajas del Factoraje en las Empresas Salvadoreñas*. p.15

para un buen crecimiento: “El factoraje actúa entonces como una solución financiera que es mucha más rápida y ágil que otros tipos de financiamiento, pues sólo utiliza las facturas, quedan y otros documentos de cobro como garantía, es decir, que el factoraje ofrece la facilidad de trabajar con las ventas como si fuesen de contado”.¹⁶ Por esta razón tiene la ventaja el financiamiento por factoraje en el sentido que proporciona efectivo en forma oportuna e inmediata, proporciona una fuerte cantidad de recursos al cliente, el cliente puede vender al crédito y cobrar de contado.

Dentro del mercado del factoraje hay una serie de oferentes que sobresalen entre ellas tenemos: Factoraje Cuscatlán, S.A. de C.V., Factosal S.A. de C.V., Facto Leasing Banco, S.A. de C.V., Pentágono S.A. de C.V., Inversiones Orión, S.A. de C.V. También existen otras alternativas de financiamiento que pueden ser desde créditos rotativos que son desembolsos parciales de acuerdo a las necesidades de liquidez de la empresa, sobregiros en cuenta corriente aquí se constituye un monto predeterminado que está disponible al cliente como sobregiro en su cuenta corriente.

Una forma más en que las empresas dan tratamiento a las cuentas por cobrar es el uso de las tarjetas de crédito, muchos negocios que pretenden minimizar su inversión en cuentas por cobrar, estimulan a sus clientes a usar tarjetas de crédito. “Al efectuar las ventas a través de las compañías de tarjetas de crédito, los comerciantes reciben efectivo más rápidamente que con las ventas a crédito y evitan un gasto de cuentas incobrables.”¹⁷

Esta forma de cuentas por cobrar el cliente realiza una compra utilizando una de estas tarjetas, el procedimiento es que éste firma una forma de copias múltiples que incluye un pagaré de tarjeta de crédito. La compañía emplea un descuento por la tarjeta de crédito en donde la compañía paga rápidamente un valor de efectivo descontado al comerciante para reembolsar estos pagarés.

¹⁶ Mejía Castillo, Reina Araceli Op Cit. p.20

¹⁷ Meigs, Robert F. Contabilidad la base para decisiones gerenciales. P.288

Entre las tarjetas de crédito de uso generalizado son expedidos por los bancos, entonces cuando la compañía de tarjetas de crédito son los bancos el comerciante puede depositar el pagaré de las tarjetas de crédito firmada directamente en su cuenta bancaria, ya que los bancos aceptan esta acción como un depósito inmediato. Esta venta de tarjetas de crédito a clientes se registran en las cuentas bancarias como ventas en efectivo. “Este cargo de servicio se deduce de la cuenta bancaria del comerciante y aparece con otros cargos por servicios bancarios en su extracto bancario mensual”.¹⁸

3.3.2 Inversiones en Valores Negociables

A través del tiempo hasta nuestro presente han surgido empresas que han obtenido un crecimiento financiero que les permite obtener excedentes de efectivo; y no conocen cómo generar beneficios económicos futuros a partir del excedente de efectivo que ya se posee, es decir no existe suficiente conocimiento de los beneficios de invertir en “inversiones de corto plazo(también conocido como valores negociables).”¹⁹ Estas inversiones son tan líquidas como el efectivo, es decir fácilmente se pueden vender; si existe una demanda inesperada de fondos.

“Los valores negociables son instrumentos del mercado de valores a corto plazo, que ganan intereses y que pueden convertirse fácilmente en efectivo. Los valores negociables se clasifican como parte de los activos líquidos de la empresa estos valores que se mantienen con mayor frecuencia como parte de la cartera de valores negociables de la empresa se dividen en dos grupos: 1) Emisores Gubernamentales y 2) Emisores no Gubernamentales”²⁰

Estos valores negociables han tomado auge en la era de los mercados internacionales por medio del Tratado de Libre Comercio entre países de las diferentes regiones; una de las ventajas que poseen estos títulos valores es su fácil convertibilidad al efectivo y como beneficio el ganar adicionalmente intereses a la suma invertida. Se clasifican en la Bolsa de Valores como títulos valores del sector público y del sector privado.

¹⁸ Meigs, Robert F. Op. Cit. p.288

¹⁹ Meigs, Robert F. ibidem p.279

²⁰ Gitman Lawrence J. ibidem p.547

Las inversiones de corto plazo representan los activos que fácilmente se convierten en efectivo, por lo que se incluyen en el término Activos financieros “activos financieros no sólo describe el efectivo, sino también aquellos activos fáciles y directamente convertibles en valores conocidos de efectivo.”²¹ Las inversiones de corto plazo aunque representados en documentos, de inmediato se convierten en dinero al venderlos; razón por lo que se consideran activos financieros que a la vez están incluidos dentro de los instrumentos financieros.

Los títulos de inversión a corto plazo los podemos clasificar dentro de la estructura pública o privada de ahí que exista variedad en los vencimientos y beneficios que obtendrá, también existen diferentes tipos de mercados financieros en cuales invertir de acuerdo a lo que se adapte a la búsqueda de beneficios futuros para la empresa. “La empresa capta fondos de los mercados financieros, estos consisten en mercados de dinero y mercados de capital. En los primeros se negocia los títulos valores de deuda a corto plazo, y en los segundos se negocia la deuda a largo plazo y a las acciones.”²²

Los títulos valores emitidos por el Gobierno Central son: LETES, CENELIS; los títulos valores emitidos por el sector privado son los depósitos a plazo y reportos, todos estos son negociados a través de la Bolsa de valores. Las acciones son aquellas que se pueden negociar directamente con el socio de una empresa, los depósitos a plazo son hechos en el sistema financiero.

En la medida que los beneficiarios conozcan los beneficios de invertir en títulos valores que en un corto plazo le produzcan rentabilidad, es decir que el efectivo produzca más efectivo; que obtienen en forma de intereses, dividendos y si todo funciona bien un aumento en el valor del mercado. Estará dispuesto que su excedente de efectivo sea invertido en valores negociables en vez de estar ocioso.

²¹ Meigs, Robert F. *ibidem* p.269

²² García Bonilla. Luis Ernesto. *Las Finanzas Corporativas y los Productos Financieros Derivados*. p.3

“Las oportunidades de inversión que parecen ofrecer el mayor aumento en liquidez también tienden a ser las más riesgosas. Por eso es que el inversionista normalmente se enfrentará a una situación en la cual un beneficio – un rendimiento más alto sobre la inversión – tendrá que ser intercambiado por un elemento no deseado – el riesgo de la inversión”.²³

En toda inversión lleva implícito el riesgo, por lo tanto a mayor utilidad o beneficios esperados mayor será el riesgo que el inversionista debe enfrentar a cambio del beneficio que puede obtener, de lo que surge el perseguir metas en las inversiones que es la de: ganar dinero. Invertir solo por invertir no es sabio, debido a la responsabilidad que representa la decisión de inversión, por lo que se hace necesario que se establezca una política de las inversiones en la cual se consideren los problemas generales que representan a nivel empresarial y sus riesgos y cual es el fin que persigue la empresa a través de sus inversiones.

“El determinar el objetivo de la política de inversiones en una estructuración elástica de la programación de las inversiones condiciona la posibilidad de graduación de decisiones alternativas y de elecciones las más convenientes, para alcanzar eficazmente el mismo objetivo. Además, en tal situación la posición del objetivo es un importante elemento de coordinación sistemática de los centros de decisión competentes de la empresa en el ámbito de la política empresarial.”²⁴

Las decisiones se toman a nivel de una persona o por Junta Directiva, de acuerdo a la empresa ya sea de persona natural o jurídica, su fin común es el máximo resultado empleando los medios que se tienen a disposición con el óptimo uso de cada componente disponible.

Muchos empresarios tienen miedo a perder al invertir, aunque en realidad este miedo se ve influenciado por diversos factores que incluye el no contar con una asesoría previa que les permita conocer el tipo de inversiones, sus características, tasa de interés, garantía, liquidez, donde se inscriben, negocian y como funcionan.

Existen tres claves de inversión que a continuación se describen:

- ❖ “El inversionista que exige altos rendimientos tiene que estar dispuesto a aceptar altos riesgos.

²³ Kolb, Robert W. Inversiones. p.25

²⁴ Hinterhuber, Giovanni. Políticas de Inversiones en la Industria. p.228

- ❖ Para tener éxito en la inversión es comprender que no hay comida gratis, esto significa que si desea un alto rendimiento debe pagar el precio que es el riesgo que se corre.
- ❖ Comprender en forma correcta la medición del desempeño tenido o de los resultados logrados. El desempeño no se medirá en base a los resultados obtenidos, para medir el desempeño se debe conocer el riesgo al que se enfrentó para obtener dichos resultados, es decir, las probabilidades de ganar contra las de perder”²⁵

3.3.3 Clasificación del Pasivo.

Pasivos: El financiamiento de toda empresa constituye las operaciones normales de ésta, ya que la mayor parte de estos compran sus mercancías al crédito esto hace que haya un trato de crédito entre el comprador y el vendedor esta obligación incurrida por la empresa se convierte en un pasivo que luego debe pagarse con dinero, mercancías o servicios. “El pasivo es una cuenta acreedora que representa los compromisos actuales de pagar en un futuro inmediato los recursos recibidos de fuentes externas de la entidad para la ejecución de las operaciones en calidad de financiamiento.”²⁶ El financiamiento por entidades externas vienen a formar lo que son las obligaciones a corto plazo por lo cual constituye las cuentas por pagar y los cargos por pagar.

Los pasivos pueden clasificarse como circulantes y fijos ya que como activos circulantes incluyen aquellas deudas u obligaciones cuyo vencimiento es menor a un año y por lo tanto se liquidan dentro del proceso normal de las operaciones, entre estas tenemos: Las cuentas por pagar, que involucran a quienes le financian dinero (proveedores) o a quienes financian bienes y servicios (proveedores) en un período inferior a un año. “Las cuentas por pagar son las fuentes principal de financiamiento a corto plazo sin garantía para las empresas.”²⁷ Estas

²⁵ Kolb, Robert W. Op. Cit. p.36.

²⁶ Fornos Gómez, Manuel de Jesús. El Pasivo y el Capital. p.137

²⁷ Gitman, Lawrence J. ibidem p.500

cuentas son el resultado de las transacciones en las que se compra mercancía y no se amparan en documentos que muestren la obligación del comprador con el vendedor.

El comprador al aceptar la mercancía, acepta pagar al proveedor la cantidad acordada. De acuerdo a las condiciones de crédito establecidas por el proveedor, es muy importante que las condiciones de crédito sean muy bien vistas por las empresas pues los términos de crédito del proveedor establecen el período de crédito, la cantidad de descuento por pronto pago, el período de descuento por pronto pago y la fecha en que elige el período de crédito.

Los cargos por pagar son pasivos por servicios recibidos cuyo pago aún no se ha realizado, incluye las partidas como los impuestos, planilla de sueldos y salarios. Debido a que los impuestos son pagos que no se pueden postergar la empresa no puede manipularlos; sin embargo los salarios pendientes se pueden manipular hasta cierto grado.

Las empresas obtienen préstamos a corto plazo sin garantía a través de los bancos estos se han vuelto populares porque están disponibles para las empresas de cualquier tamaño. Una empresa puede tomar dinero prestado de un banco al emitir o firmar un pagaré, prometiendo pagar el principal más una cantidad específica de intereses en una fecha estipulada.

3.3.4 Conformación del Capital.

El capital: “Es la parte de los activos que pertenece a los propietarios, que representa las inversiones de los dueños en el negocio, determinada por la diferencia entre activos y pasivos.”²⁸El Capital está constituido por el capital social, las utilidades, las donaciones y las reservas.

La cuenta acciones incluida en el rubro capital social se clasifica en: acciones comunes y preferenciales, en las primeras los tenedores poseen los derechos de votación, participación en dividendos y derechos sobre los activos que por alguna razón estuvieran en liquidación;

²⁸ Fornos Gómez, Manuel de Jesús. Op. Cit. p.155

las segundas se caracterizan porque sus derechos son diferentes a los de las acciones comunes.

“Características de las acciones preferentes:

- ✓ Preferenciales en lo que respecta dividendos
- ✓ Tienen derechos sobre dividendos acumulados
- ✓ Son preferenciales en lo que respecta a activos en la eventualidad de liquidación de la compañía
- ✓ La corporación se reserva el derecho a una opción de compra
- ✓ No tienen poder de votación
- ✓ Cláusula que permite la conversión de las acciones preferenciales en acciones comunes a opción del poseedor.”²⁹

Los inversionistas de las acciones preferentes tienen derecho a recibir una suma específica cada año antes de que se paguen los dividendos de las acciones comunes, aunque esto es así los poseedores no tienen la seguridad de recibir el dividendo cada año ya que esto depende de que existan utilidades y efectivo disponible. En un año no se pagan dividendos preferentes este valor pendiente se va acumulando hasta que se decida que existen suficientes utilidades para repartir dividendos.

En el capital encontramos los siguientes rubros:

- Capital líquido: es la inversión de los dueños del negocio representado por la suma de valor establecido en la escritura social para las aportaciones prometidas por los socios puede ser representado por cuotas o participaciones de capital que pueden ser desiguales en las sociedades de personas o por partes alícuotas representados en acciones en sociedades de capital.
- Superávit en venta de activo fijo: Utilidades obtenidas por la venta de un activo fijo

²⁹ Meigs, Robert F. ibidem p.479

- Utilidades Retenidas: es el valor de las utilidades que no se ha repartido o dividendos no distribuidos. La utilidad neta aumenta las utilidades retenidas, las pérdidas netas y los dividendos reducen las utilidades retenidas.
- Donaciones: es el valor de mercado de los activos que han sido entregados sin costo alguno a la entidad. Ocasionalmente una empresa puede recibir activos como donación esto no genera utilidad, al contrario el patrimonio se incrementa y se considera capital donado, en las notas a los estados financieros se explica la naturaleza de la donación.
- Reservas: es el importe de las utilidades que las entidades retienen voluntariamente por acuerdo de los dueños en los estatutos o por imposición jurídica como la reserva legal, cuyo objeto es proteger a los acreedores en cuanto al cumplimiento de las obligaciones de la sociedad con ellos, por tanto de las utilidades netas de toda sociedad deberá separarse anualmente un porcentaje para formar la reserva legal hasta que esta alcance una cantidad determinada.

El Código de Comercio estipula para las sociedades anónimas un porcentaje de reserva según el artículo 123 “La cantidad que se destinará anualmente para formar la reserva legal, de la sociedad de responsabilidad limitada será el siete por ciento de las utilidades netas y el límite mínimo legal de dicha reserva será la quinta parte del capital social”³⁰. De las reservas las dos terceras partes se pueden convertir en valores negociables de fácil conversión en efectivo.

³⁰ Asamblea Legislativa. Código de Comercio. P.29

CAPITULO IV

LA EFICIENCIA EN LA ADMINISTRACIÓN DEL EFECTIVO Y LA FORMALIDAD EN LA GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR CONTRIBUYE AL CONTROL INTERNO DE LAS EMPRESAS.

CAPITULO IV

4. LA EFICIENCIA EN LA ADMINISTRACIÓN DEL EFECTIVO Y LA FORMALIDAD EN LA GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR CONTRIBUYE AL CONTROL INTERNO DE LAS EMPRESAS.

La administración del efectivo es de principal importancia en cualquier negocio, comprende el manejo del dinero de la organización y la obtención de mayor disponibilidad de efectivo en el momento que se requiera y la colocación de fondos ociosos para obtener efectivo y el máximo de ingresos por intereses, dividendos por participaciones, etc. El ciclo comienza cuando un cliente extiende su cheque para pagarle a la organización una cuenta por cobrar y termina cuando un proveedor, un empleado o el gobierno obtienen fondos cobrados por la organización para el pago de una cuenta por pagar o una acumulación. Todos los activos entre estos dos puntos caen dentro de la esfera de la administración del efectivo. Los esfuerzos de la organización para hacer que los clientes paguen sus cuentas en tiempo determinado caen dentro de la administración de las cuentas por cobrar. Por otra parte, su decisión sobre cuando pagar las cuentas incluye la administración de las cuentas por pagar y sus pasivos acumulados.

Por lo general la gerencia financiera de una organización administra el efectivo y como tal usan entre algunas herramientas el presupuesto de efectivo, este suele ser una proyección mensual de los ingresos y las deudas; al mismo tiempo indica la posible disponibilidad del mismo en relación tanto con el momento como la magnitud. En otras palabras, dice cuanto efectivo es probable que se tenga, cuando y durante cuanto tiempo. Es necesario tomar en cuenta la incertidumbre y, para hacerlo, se preparan presupuestos de efectivo múltiples bajo supuestos alternos. En esta forma el presupuesto de efectivo sirve de base a la planeación y control del mismo.

Es necesario obtener informes frecuentes, de preferencia de forma diaria o incluso con mas frecuencia, sobre los saldos de efectivo en cada cuenta de banco, sobre el efectivo

pagado, sobre los saldos diarios promedios y sobre la situación en valores realizables de la organización, así como un informe detallado de los cambios en esta posición, también es útil disponer de información relativa a los ingresos y desembolsos de efectivo más importantes que se esperan. Toda la información es esencial si la empresa desea administrar su efectivo de modo eficiente.

Las cuentas por cobrar se convertirán finalmente en efectivo mediante la cobranza, pero para que resulte de esa manera la empresa debe establecer condiciones y decisiones de crédito firme, las condiciones de crédito ayudan a la empresa a obtener mayores clientes, pero se debe tener mucho cuidado ya que se pueden ofrecer descuentos que en ocasiones podrían resultar nocivos para la empresa. Los cambios en cualquier aspecto de las condiciones de crédito de la empresa pueden tener efectos en su rentabilidad total. Los factores positivos y negativos relacionados con tales cambios y los procedimientos cuantitativos para evaluarlos se presentan a continuación.

Descuentos por pronto pago. Cuando una empresa establece o aumenta un descuento por pronto pago pueden esperarse cambios en las utilidades, esto porque el volumen de ventas aumenta, ya que si una empresa está dispuesta a pagar al día el precio por unidad disminuye. Si la demanda es elástica, las ventas deben aumentar como resultado de la disminución de este precio.

También el período de cobro promedio debe disminuir, reduciendo así el costo del manejo de cuentas por cobrar. La disminución en la cobranza proviene del hecho de que algunos clientes que antes no tomaban los descuentos por pronto pago ahora lo hagan. La estimación de las cuentas incobrables debe disminuir, pues como en promedio los clientes pagan más pronto, debe disminuir la probabilidad de una cuenta mala, este argumento se basa en el hecho de que mientras más se demore un cliente en pagar, es menos probable que lo haga. Mientras más tiempo transcurra, hay más oportunidades de que un cliente se declare técnicamente insolvente o en bancarrota.

Tanto la disminución en el período promedio de cobro como la disminución en la estimación de cuentas incobrables deben dar como resultado un aumento en las utilidades. El aspecto negativo de un aumento en el porcentaje de un descuento por pronto pago, es una disminución en el margen de utilidad por unidad ya que hay más clientes que toman el descuento y pagan un precio menor. La disminución o eliminación de un descuento por pronto pago tendría efectos contrarios.

Una vez que las empresas han fijado sus estándares de crédito deben establecerse procedimientos para evaluar a los solicitantes de crédito. A menudo la empresa debe determinar no solamente los méritos que tenga el cliente para el crédito, sino también calcular el monto por el cual éste pueda responder.

Otro instrumento utilizado para la administración del efectivo son: los valores negociables son instrumentos de inversión a corto plazo que la empresa utiliza para obtener rendimientos sobre fondos temporalmente ociosos. Cuando una empresa experimenta una acumulación excesiva de efectivo, utilizará una parte de él como un instrumento generador de intereses. Ciertos sistemas de obtención de intereses altamente líquidos permiten a la empresa percibir utilidades sobre el efectivo ocioso, sin que por ello sacrifiquen parte de su liquidez.

Las estrategias básicas que deberán seguir las empresas en lo referente a la administración del efectivo son las siguientes:

- Cubrir las cuentas por pagar lo más tarde posible sin perder la posición crediticia de la empresa, pero aprovechando cualesquiera descuentos en efectivo que resulten favorables.
- Cobrar las cuentas pendientes lo más rápido posible sin perder ventas futuras debido a procedimientos de cobranza demasiado apremiantes. Pueden emplearse los descuentos por pronto pago, de ser económicamente justificables, para alcanzar este objetivo.

La dificultad principal de la administración del efectivo proviene de la falta de coordinación entre las entradas por concepto de ingresos y salidas por concepto de costos. El administrador financiero debe proyectar sus necesidades y excedentes de efectivo durante el año, por ejemplo, una empresa que tiene muchas ventas en una época del año, debe tener en cuenta que tendrá gastos durante todo el año, en consecuencia el gerente financiero tiene que buscar la forma de tener efectivo durante la época de pocas ventas y de invertir los fondos excedentes en época de muchas ventas.

Lo que busca el administrador financiero y el objetivo del presupuesto de flujo de caja se exponen a continuación: El administrador financiero siempre debe buscar el punto óptimo: tener efectivo suficiente, pero no demasiado, y es aquí donde juega papel fundamental el presupuesto de flujo de caja o presupuesto de flujo de efectivo. Además conoce bien el valor del dinero en el tiempo, principio básico del presupuesto de flujo de caja. El objetivo del presupuesto de flujo de caja, establece que el negocio debe tener exactamente la cantidad de efectivo necesario, y nunca sufrir por escasez ni por exceso de efectivo, desde luego el objetivo es difícil de lograr, pero el esfuerzo mejorará la administración del negocio.

El efectivo es el activo más líquido de un negocio. Se necesita un sistema de control interno adecuado para prevenir robos y evitar que los empleados utilicen el dinero de la compañía para uso personal.

4.1 EFICIENCIA EN LA ADMINISTRACIÓN DEL EFECTIVO

El manejo eficiente del efectivo es esencial para el éxito, cuando las oportunidades del crédito bancario son atractivos para las empresas. Es cuando las puertas para la industria se abren para un financiamiento a largo plazo, de ahí la necesidad de tener una buena herramienta de análisis de liquidez para afrontar la deuda adquirida, luego acordar con el banco líneas de crédito en donde se estipulen una suma de dinero hasta un límite especificado para las empresas dedicadas a la industria del mueble, no solamente obtienen efectivo a través de préstamos, ya que con el factoraje de cuentas por cobrar, vende sus cuentas por cobrar a una institución financiera u obtiene un préstamo en dinero dejando sus cuentas por

cobrar como garantía colateral (seguro) para un préstamo, entonces se da esta relación ya que en cualquier caso, el negocio obtiene efectivo inmediatamente en lugar de tener que esperar que las cuentas puedan cobrarse. Se debe establecer que normalmente la industria del mueble no tiene acceso al crédito bancario y tienen una alternativa con el factoraje.

4.1.1 Oportunidad del Crédito Bancario

Dentro de las actividades bancarias e instituciones relacionadas hay una gran variedad de oportunidades de desarrollo para empresas e individuos, ya que el campo de las finanzas es muy amplio y dinámico afecta directamente la vida de las personas y en este caso la industria del mueble. La industria del mueble no ha tenido amplia participación crediticia en los bancos puesto que las necesidades de financiamiento no las consideran prioritarias; ya que en todos los casos trabajan con dinero propio.

Estas actividades bancarias ofrecen servicios financieros que van desde un asesoramiento hasta el desembolso de una buena suma de dinero. Se puede decir que uno de los lemas de estas instituciones bancarias es el asegurar una buena administración del dinero, y asimismo asegurar la recuperación de éste. Es importante mencionar que la misión de toda institución bancaria es cubrir los sectores de comercio, servicio e industria. Esto brinda oportunidades para la industria del mueble para ampliarse en el mercado.

Estas instituciones del crédito bancario ofrecen una gran variedad de oportunidades crediticias o financieras como: la extensión de crédito a los clientes, evaluación de una buena inversión y la consecución de dinero para financiar las operaciones de la empresa. El cambio económico y las regulaciones bancarias han incrementado la importancia y la complejidad de una buena oportunidad del crédito bancario.

Dentro de las actividades bancarias existen leyes que regulan las operaciones realizadas por los bancos, por ello mencionaremos el propósito de esta ley: serán bancos aquellas instituciones que actúen de manera habitual en el mercado financiero. En este caso

la industria del mueble entra en este mercado y tiene la oportunidad de acceder al crédito bancario es importante mencionar el amparo de las operaciones y servicios financieros que la ley menciona y dice conceder todo tipo de préstamos, tales como los referidos a las actividades relacionadas con la agricultura, ganadería, industria, comercio, transporte construcción y demás formas de producción de bienes y servicios y otros servicios bancarios que apruebe el Banco Central Art.51 lit.t.

4.1.2 Factoraje de Cuentas por Cobrar

Las cuentas por cobrar constituyen el activo financiero más importante para muchas empresas, ya que, es considerado relativamente líquido; que generalmente se convierte en efectivo en un periodo de 30 a 60 días, las cuentas por cobrar son el resultado de la ofertas a clientes en términos de crédito, de ahí la necesidad de una herramienta que sea efectivamente fácil de transferir como lo es el factoraje de cuentas por cobrar.

El factoraje de cuentas por cobrar es una herramienta limitada principalmente a pequeñas empresas que no tienen bien establecido el acceso al crédito, el factoraje de cuentas por cobrar permite obtener efectivo tan solo con ceder a una institución financiera en forma de garantía las cuentas por cobrar, sin necesidad de esperar que las cuentas sean cobradas.

La forma en que el factoraje opera se describe como una transacción en las cuales un negocio (industria del mueble) vende sus cuentas por cobrar a una institución financiera llamada con frecuencia un factor u obtiene un préstamo en dinero ignorando sus cuentas por cobrar como garantía colateral (seguro) para un préstamo. El documento legal que ampara el cobro de la deuda son los que nos menciona el código de comercio: pagare y letra de cambio. El pagare es un título valor a la orden que debe contener la promesa incondicional de pagar una suma determinada de dinero y letra de cambio que igualmente al pagare determina una suma de dinero a pagar.

El factoraje implica una buena administración del efectivo generado, ya que es dinero que está en juego y que como condición en préstamo han sido dadas las cuentas por cobrar como garantía. Toda empresa de la industria del mueble tiene la oportunidad de operar con el factoraje ya que, es una forma más de financiamiento para que la industria del mueble opere sin tener que esperar el proceso de un crédito bancario.

4.1.3 Inversión en Títulos Valores

Las empresas con grandes cantidades de dinero se encuentran en la necesidad de conservar el efectivo empleándolo en forma de títulos valores definidos como documentos necesarios para hacer constar el derecho que literalmente expresan: nombre del título de que se trate, fecha y lugar de emisión, las prestaciones y derechos que el título incorpora, firma del emisor y lugar de cumplimiento.

Dentro de los títulos valores aplicables por toda empresa no tiene límite, puesto que lo requerirá la naturaleza de la empresa; dentro de estos títulos valores tenemos los títulos nominativos que se expiden a favor de una persona determinada cuyo nombre aparece en el documento como en el registro del mismo, títulos a la orden consignados a una persona cuyo nombre aparece en el texto del documento sin necesidad del registro posterior, títulos al portador que son aquellos en los que no aparece una persona determinada se transmiten por simple entrega. Por lo que la industria del mueble podría aplicar a los bonos que son obligaciones negociables representativas de la participación individual y que son emitidos por el Estado y el Gobierno, las instituciones autónomas, las sociedades de capital, asociaciones y corporaciones.

Una de las características básicas de todos los títulos valores negociables es que son fácilmente de transferir lo que significa que estos pueden ser comprados o vendidos rápida y fácilmente a los precios del mercado vigente. Esta es una herramienta que hay que saber manejar pues de estos valores negociables es posible un rendimiento para el inversionista en forma de intereses y dividendos y aun mucho mejor en un incremento del rendimiento en el

mercado. Por lo que la industria del mueble debe ajustarse a estas inversiones que son tan líquidos como el efectivo mismo.

4.2 FORMALIDAD EN LA GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR

Dentro de lo que es la información del usuario del crédito, es muy importante clasificar al usuario del crédito en cuanto al historial crediticio en otras instituciones financieras pues esto ayudará para conceder el crédito y no correr el riesgo de cuentas incobrables, el usuario del crédito debe reunir requisitos, condiciones ya que este proceso implica evaluar la capacidad crediticia del cliente y de esta manera relacionarla con las políticas de concesión del crédito comercial que son los requisitos de la empresa para extender crédito a un cliente.

Desde el momento en que una empresa extiende créditos al usuario, es porque hay políticas que suponen la aplicación de técnicas para determinar que clientes deben recibir al créditos, entre la más relacionada tenemos las condiciones del crédito comercial que son los términos de venta para clientes a los que la empresa ha extendido el crédito. Entre estas condiciones tenemos 30 días netos significan que el cliente tiene 30 días a partir del inicio del periodo de crédito (por lo común al final del mes o de fecha de extensión de la factura), capacidad de pago, negocio propio, utilidades que cubran gran parte del crédito etc.

La información que se pueda obtener del usuario del crédito proporcionará las bases para establecer las condiciones del crédito, es decir que un estudio minucioso del cliente nos dirá, de la reputación, obligaciones anteriores del solicitante, la capacidad del solicitante para rembolsar crédito solicitado, cantidad de activos que posee para asegurar el crédito solicitado, las condiciones económicas actuales en general y de esta manera no caer en riesgo de incobrabilidad.

4.2.1 Estudio de la Información del Usuario del Crédito

Cuando hablamos de información del usuario del crédito se refiere a conocer el comportamiento crediticio del cliente que ha tenido en otras instituciones de financiamiento o en la misma industria del mueble. Esta información es de vital importancia pues ayuda a la industria a clasificar al cliente ya sea como excelente, bueno, regular o muy malo y de esta manera conceder al cliente un crédito comercial sin correr riesgos futuros de cuentas en mora

Es muy importante que a través de un estudio, minucioso y detallado del cliente de un crédito se pueda establecer parámetros, condiciones, plazos mínimos para no correr el riesgo de pérdidas futuras, igualmente los clientes deben reunir requisitos para ser sujetos del crédito comercial requisitos tales como que tengan capacidad y moral de pago, que tengan establecido un negocio por lo menos un año etc. La industria debe hacer un seguimiento cuidadoso al momento de conceder créditos.

La decisión de financiar se tomará en función de la capacidad y voluntad de pago del cliente, más que en función de la garantía, considerándose para tal fin, las características, historias y moral de pago, estabilidad de fuentes de ingreso y vivienda, patrimonio, tipo y cobertura de garantía.

De lo anterior son criterios que permitirán obtener la debida información del usuario del crédito y que al final serán medidas que evitarán posibles riesgos de morosidad, lo cual no se dará si la información del usuario es real y valioso.

4.2.2 Políticas de Concesión del Crédito Comercial

El conceder un crédito a un cliente no se hace a la casualidad, si no que todo va dirigido a un cumplimiento específico de políticas o lineamientos que permitirán frenar cualquier arbitrariedad al momento de decidir conceder un crédito ya que toda obedecerá fielmente a las políticas establecidas por la empresa.

Quizá lo más importante es orientar el crédito comercial a promover oportunidades de crecimiento y desarrollo económico, así como también al financiamiento de necesidades del hogar a individuos que movidos por el modelo de nuestros productos necesiten adquirirlos.

Estas políticas crediticias deben regular aquellas operaciones financieras en las que el financiamiento a los clientes se realizará bajo la metodología que el responsable del crédito es el cliente o usuario, se regularán el conceder créditos a corto, mediano y largo plazo sobre una base sana y recuperable, se concederán créditos en forma balanceada en términos de liquidez y riesgo evaluando periódicamente su calidad.

El impacto financiero que puede tener la industria del mueble al momento de establecer políticas ya sea flexible o rígida. Pues si son flexibles no se tendría el control de clientes que han tenido o que tienen problemas crediticios, la evaluación económica no serian determinante al conceder el crédito, mientras que si son rígidas hubiera una presión al cliente lo cual resultaría en una deserción de la clientela. Por lo tanto las políticas deben establecerse considerando a la competencia, por lo que resulta necesario balancear entre políticas rígidas y flexibles.

4.2.3 Condicionantes del Crédito Comercial

Para una buena calificación del crédito se utiliza comúnmente solicitudes de mucho volumen y poco dinero para el otorgamiento de crédito comercial; debe haber ponderaciones derivadas estadísticamente a características financieras y de crédito, claves para predecir si un solicitante de crédito pagara puntualmente el crédito solicitado.

Por esta razón al conceder un crédito debe haber condiciones que no permitan pasar desapercibido la credibilidad del cliente. Capacidad del cliente, las garantías, el plazo, la tasa de interés, la frecuencia de los pagos. Todas estas condicionantes deben acordarse entre el cliente y la empresa.

La empresa puede tener éxito, si tan solo es cuidadoso y responsable en evaluar al cliente del crédito, pero también, se puede ver en peligro financiero al no tomar muy en cuenta aquellas condiciones establecidas y que dañan el resultado de clientes capaces, puntuales y con voluntad de pago. Si el personal del crédito es demasiado cauteloso, el negocio puede perder muchas oportunidades de crédito al rechazar clientes que debían haber sido considerados de crédito aceptable.

4.3 CONTROL INTERNO

El control interno es la base donde descansan las actividades de la empresa pero es necesario tomar en cuenta ciertos aspectos de mucha importancia como lo son las fuentes de financiamiento que son la base principal para el sostenimiento de un negocio como también su crecimiento de ahí la importancia de establecer un estricto control interno para que dicho financiamiento sea administrado de forma efectiva evitando así fraudes. Dicho financiamiento se puede obtener de fuentes externas como los proveedores y los bancos; en contraste están las fuentes internas que son el capital social, estos son los medios mediante los cuales la empresa tiene recursos líquidos disponibles para la compra de mercadería para la venta ya sea al crédito o al contado; de la forma en que se administren las cuentas por cobrar se generan utilidades éstas se pueden utilizar para invertir para no tener ocioso el dinero así como para hacer los respectivos pagos a las fuentes externas de financiamiento actuando así como ciclo transaccional respectivo.

Para lograr un crecimiento la empresa necesita realizar actividades de control que permitan prevenir y reducir el riesgo de errores o irregularidades sobre todo el fraude interno, el cual al detectarse debe dársele la supervisión y el seguimiento adecuado ya que el objetivo es: aumentar la eficacia y la sostenibilidad de las actividades; al tiempo que se cumplen las políticas y procedimientos operacionales de las entidades, además se busca argumentar e identificar las fortalezas y debilidades para proporcionar un nivel de total eficiencia en su actuación, también proponen las acciones correctivas necesarias para prevenir que los riesgos puedan ocurrir en el futuro y sugieren herramientas prácticas de gestión para atenuar dichos riesgos.

4.3.1 Fuentes de Financiamiento

Fuentes de Financiamiento es la manera de como una, entidad puede obtener fondos o recursos financieros para llevar a cabo sus metas de crecimiento y progreso. En otras palabras el financiamiento empresarial se refiere a la obtención de recursos para la operación o para proyectos especiales de la organización. No importa la fuente de esos recursos ni el objetivo en su aplicación, el simple hecho de conseguir fondos nuevos o generarlos en forma adicional, proporciona un financiamiento.

Por obtención de recursos se entiende la incorporación de éstos al flujo de efectivo operacional de la empresa, adicionalmente a aquellos recursos generados por la operación normal de la misma, teniendo que diferenciar los que se aplicarán a la operación de los que se destinarán al proyecto específico. Al hablar de recursos, se hace referencia a los elementos monetarios necesarios para la adquisición de bienes y satisfactores que logren un objetivo previamente planteado. Así, al mencionar las fuentes de financiamiento de la empresa se incluye a todas las instituciones, personas y empresas de las que se pueden obtener nuevos recursos, los cuales apoyarán a la organización en el logro de los objetivos.

No importa si los recursos incorporados a la operación de la empresa provienen de fuentes externas que son los pasivos dentro de los cuales se encuentran los proveedores, el sistema financiero; que incluye la banca comercial los que otorgan crédito simple, préstamos que pueden ser hipotecarios, industriales, descuento de documentos, crédito comercial, etc. Las fuentes internas son aportados por los mismos accionistas o nuevos inversionistas por lo que se conoce como tales al capital social que puede ser común o preferente, utilidades retenidas, utilidades de operación, reservas de capital; de éstas la que sobresa es el capital social. La simple incorporación a la empresa para su posterior aplicación, es considerada como un financiamiento.

Las necesidades de financiamiento de la empresa se dividen en permanentes y temporales, por lo que la necesidad permanente corresponde a los activos fijos, permanece sin cambio durante el año; en contraste la necesidad temporal, consiste en la porción

temporal de los activos circulantes, y varía durante el año; para satisfacer las necesidades de financiamiento de la empresa existen 2 estrategias básicas de financiamiento estas son: la estrategia agresiva y conservadora.

La estrategia agresiva es aquella mediante la cual la empresa financia por lo menos sus necesidades temporales, y posiblemente alguna de sus necesidades permanentes con fondos a largo plazo esta estrategia es de riesgo alto y utilidades elevadas. En cambio la estrategia conservadora es de riesgo bajo y utilidades escasas, mediante la cual todas las necesidades de fondos se financian con fondos a largo plazo, los fondos a corto plazo se reservan para casos de emergencia o salidas de efectivo inesperados.

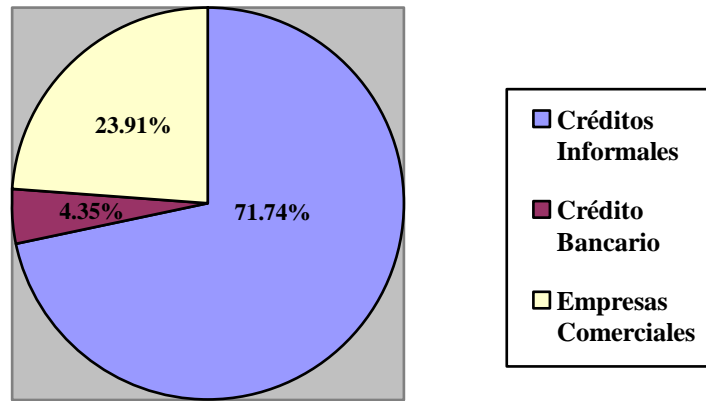
La procedencia del financiamiento de inversión de las empresas generalmente son los préstamos estos se solicitan con la intención de sobrellevar las necesidades de financiamiento temporal de las empresas, debido principalmente a la acumulación de las cuentas por cobrar y del inventario, conforme las cuentas por cobrar y el inventario se convierten en efectivo, se generan los fondos necesarios para redimir estos préstamos.

Cuadro N° 1
Procedencia del Financiamiento de Inversión de las Empresas

Procedencia	Cifras Absolutas	Cifras Relativas
Créditos Informales (usura)	33	71.74
Crédito Bancario	2	4.35
Empresas Comerciales	11	23.91
Total	46	100%

Fuente: Resultados de Encuesta.

Grafico N° 1
Procedencia del Financiamiento de Inversión de las Empresas



Fuente: Resultados de Encuesta.

De acuerdo al cuadro No. 1 de los 46 contadores que laboran en las empresas de la industria del mueble, 33 son de la opinión que las inversiones de las empresas dependen de los créditos informales, equivalente al 71.74%; 2 de ellos son de la opinión que los fondos de inversión provienen del crédito bancario, equivalente al 4.35%; 11 de los restantes confirman que la inversión se financia con recursos de las empresas comerciales, equivalente al 23.91% del total.

Los préstamos bancarios son más populares porque están disponibles para las empresas de cualquier tamaño estos son una fuente importante de préstamos a corto plazo sin garantía, el tipo principal de préstamo que los bancos otorgan a las empresas son los de autoliquidación a corto plazo, aunque también existen préstamos a largo plazo pero con garantía. El uso que se le da al dinero solicitado proporciona el mecanismo mediante el cual el préstamo se reembolsa, de ahí el término autoliquidación.

Entre otras fuentes de financiamiento está el financiamiento espontáneo éste es el que surge de las operaciones normales de la empresa, sus dos principales fuentes de financiamiento a corto plazo son las cuentas por pagar y los pasivos acumulados, conforme se incrementan las ventas de la empresa, aumentan las cuentas por pagar; esto se debe a la

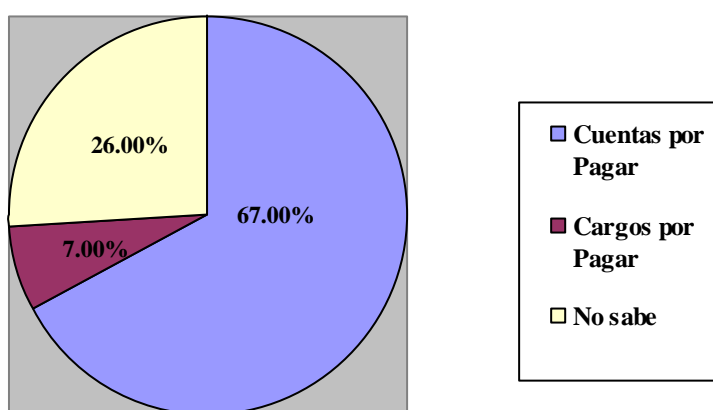
necesidad de incrementar las compras para aumentar los niveles de producción, también a consecuencia del incremento de las ventas, aumentan los cargos por pagar de la empresa ya que los sueldos y los impuestos se elevan debido a una mayor necesidad de mano de obra y al incremento de los impuestos como resultado, del aumento de las utilidades de la empresa.

Cuadro N° 2
Fuentes de Financiamiento Espontáneo

Fuentes	Cifras Absolutas	Cifras Relativas
Cuentas por Pagar	31	67
Pasivos Acumulados	3	7
No Sabe	12	26
Total	46	100%

Fuente: Resultados de Encuesta.

Grafico N° 2
Fuentes de Financiamiento Espontáneo



Fuente: Resultados de Encuesta.

En relación al cuadro No. 2 de los 46 contadores que laboran en las empresas de la industria del mueble, 31 manifiestan que la fuente de financiamiento más espontáneo en el

corto plazo son las cuentas por pagar, equivalente al 67%; 3 expresan que son los pasivos acumulados, equivalente al 7%; 12 de los restantes manifiestan que no saben, equivalente al 26% del total.

Las cuentas por pagar son la fuente principal de financiamiento a corto plazo sin garantía para las empresas, estas cuentas son el resultado de las transacciones en las que se compra mercancía; pero sin firmar ningún documento formal que muestra la obligación que tiene el comprador con el vendedor, el comprador al aceptar la mercancía, acepta pagar al proveedor la cantidad requerida de acuerdo con las condiciones de crédito establecidas normalmente en la factura del proveedor.

Los cargos por pagar son pasivos por servicios recibidos, cuyo pago aún no se ha realizado, las partidas más comunes pendientes de liquidación que tiene una empresa son los sueldos y los impuestos, como los impuestos son pagos para el gobierno, la empresa no puede manipularlos; sin embargo los pagos de salarios pendientes se pueden manipular hasta cierto grado. Esto se logra retrasando el pago de sueldos, recibiendo así un préstamo libre de intereses de parte de los empleados, quienes obtienen su pago cierto tiempo después de haber realizado el trabajo.

Ambos pasivos circulantes son formas de financiamiento a corto plazo sin garantía, esto es, financiamiento a corto plazo obtenido sin depositar activos específicos como garantía, la empresa debe aprovechar estas fuentes de financiamiento siempre que sea posible. Existen otras fuentes de financiamiento a corto plazo como lo es el factoraje.

Factoraje es un servicio financiero considerado como otra fuente de financiamiento mediante el cual el usuario obtiene fondos de corto plazo para generar liquidez inmediata, de esta forma el negocio obtiene efectivo sin tener que esperar que se cobren las cuentas por cobrar, cediendo para tal fin sus derechos como acreedor de sus clientes o utilizándolos como garantía; el factoraje es una práctica limitada principalmente para pequeñas empresas que no tienen fácil acceso al crédito, las empresas grandes y solventes utilizan líneas de crédito, éstas no necesitan vender sus cuentas por cobrar, de tal forma que el factoraje de cuentas por

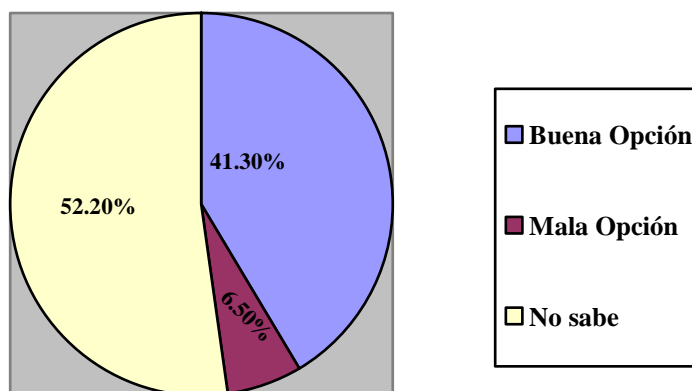
cobrar implica la venta de estas cuentas al contado y a precio de descuento a una institución financiera.

Cuadro N° 3
El Factoraje como Opción de Financiamiento

El Factoraje	Cifras Absolutas	Cifras Relativas
Buena Opción	19	41.30
Mala Opción	3	6.50
No Sabe	24	52.20
Total	46	100%

Fuente: Resultados de Encuesta.

Grafico N° 3
El Factoraje como Opción de Financiamiento



Fuente: Resultados de Encuesta.

De conformidad al cuadro No. 3 de los 46 contadores que laboran en las empresas de la industria del mueble, 19 opinan que el factoraje como fuente de financiamiento es buena opción, equivalente al 41.3%; 3 expresan que es mala opción, equivalente al 6.5%; los 24 restantes expresan que no saben, equivalente al 52.2% del total.

El factoraje no es lo mismo que obtener un préstamo a corto plazo pero es similar a solicitar un préstamo utilizando las cuentas por cobrar como garantía, existen 2 tipos de factoraje que son: con recurso y sin recurso.

En el factoraje con garantía, el cliente se obliga solidariamente con el comprador a responder el pago puntual y oportuno de los derechos de crédito transmitidos al factor. En esta modalidad el factor tiene dos posibilidades de cobro, ya que los documentos que no les sean pagados por el obligado tienen la posibilidad de recurrir al cliente para su cobro. Bajo este término la empresa de factoraje compra de las empresas comerciales o industriales, las cuentas por cobrar como consecuencia de su actividad comercial y no asume riesgos de insolvencia de las mismas.

En el factoraje sin garantía el cliente no queda obligado a responder por el pago de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de factoraje, en este caso se trata de una venta real y efectiva de documentos al cobro, sobre los cuales el factor absorbe el riesgo total de la operación y exclusivamente puede recurrir al cobro de los obligados de los documentos. Bajo esta modalidad, la empresa de factoraje asume riesgo de las cuentas por cobrar adquiridas; es decir el cliente se libera de toda responsabilidad en el incumplimiento del pago.

El factoraje es una buena opción de financiamiento pero es necesario aclarar que al vendedor no le pagarán la totalidad de las cuentas por cobrar ya que esto incluye comisiones e intereses y aunque los costos puedan parecer altos posee ciertas ventajas que lo hacen atractivo como lo es la facilidad de obtener efectivo, y si esta práctica es continua existe la posibilidad de eliminar el departamento de crédito y cobros.

4.3.2 Gestión de Cuentas por Cobrar

La gestión hace referencia a la forma de cómo la empresa administra sus cuentas por cobrar. Las cuentas por cobrar son, al igual que cualquier activo, recursos económicos propiedad de una empresa que le generarán un beneficio en el futuro. Forman parte del activo

circulante y representan la suma de dinero que corresponde a la venta de mercancías, o la prestación de servicios a crédito a un cliente.

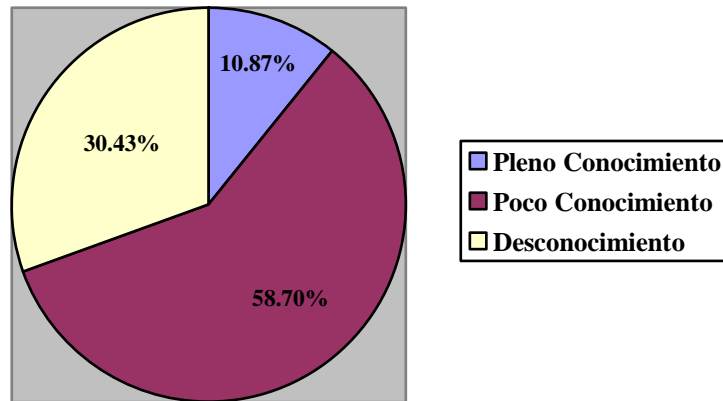
La NIC 32 y 39 definen que un instrumento financiero es un contrato que da lugar simultáneamente a un activo financiero en una empresa, a un pasivo financiero o un instrumento de capital en otra empresa; la NIC conceptualiza como un activo financiero, a todo activo que posee la forma de efectivo; un derecho contractual de recibir efectivo; por lo que se pueden considerar como instrumentos financieros las cuentas por cobrar. Seguramente la mayoría de empresarios conozcan lo que es una cuenta por cobrar y su aplicación contable; pero no con la modalidad que aplica la citada NIC.

Cuadro N° 4
Cuentas por Cobrar un Instrumento Financiero

Cuentas por Cobrar Instrumento Financiero	Cifras Absolutas	Cifras Relativas
Pleno Conocimiento	5	10.87
Poco Conocimiento	27	58.70
Desconocimiento	14	30.43
Total	46	100%

Fuente: Resultados de Encuesta.

Grafico N° 4
Cuentas por Cobrar un Instrumento Financiero



Fuente: Resultados de Encuesta.

En referencia al cuadro No. 4 de los 46 contadores que laboran en las empresas de la industria del mueble, 5 opinan que tienen pleno conocimiento de que las cuentas por cobrar son un instrumento financiero, equivalente al 10.87%; 27 manifiestan tener poco conocimiento, equivalente al 58.7%; los 14 restantes expresan que tienen desconocimiento al respecto, equivalente al 30.43% del total.

Ejemplo habitual de activos financieros, que suponen un derecho contractual a recibir dinero en el futuro es: Cuentas de tipo comercial a cobrar. La transferencia de activos financieros puede incluir la transferencia de un conjunto de activos (por ejemplo, una cartera de cuentas por cobrar), o una parte proporcional de él (por ejemplo, 90% de una cartera), que puede implicar la transferencia de un solo componente (por ejemplo, solamente el interés o solamente el principal), o todos los componentes y la transferencia de todos los riesgos de la propiedad o sólo algunos (por ejemplo, solamente el riesgo de cambio de valor razonable y no el riesgo de crédito) y de esos componentes y riesgos, pueden haberse cedido en su totalidad o sólo proporcionalmente.

Para conocer sobre los instrumentos financieros es necesario mencionar que la fuente principal donde se hace referencia al tema son las Normas Internacionales de Contabilidad, de la cual se reconoce su complejidad al estudiarlo, existen otros libros de texto que enfocan

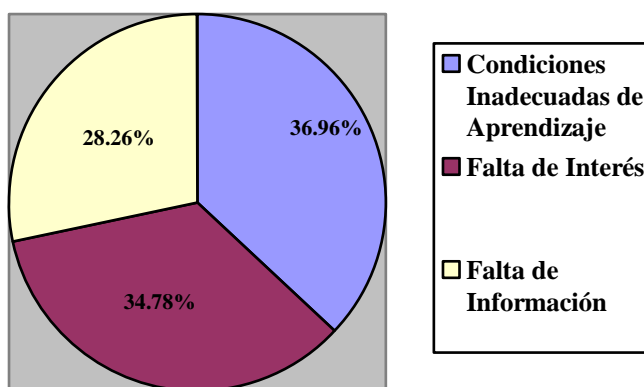
el tema en el ámbito financiero y no desde una perspectiva contable; por otro lado no existe inclusión en los temarios de las asignaturas y lo más importante falta de material sencillo y comprensible que facilite el conocimiento sobre el tema.

Cuadro N° 5
Causas de Desconocimiento de los Instrumentos Financieros

Causas	Cifras Absolutas	Cifras Relativas
Condiciones Inadecuadas de Aprendizaje	17	36.96
Falta de Interés	16	34.78
Falta de Información	13	28.26
Total	46	100%

Fuente: Resultados de Encuesta.

Grafico N° 5
Causas de Desconocimiento de los Instrumentos Financieros



Fuente: Resultados de Encuesta.

En base al cuadro No. 5 de los 46 contadores que laboran en las empresas de la industria del mueble, 17 manifiestan que una de las causas de desconocimiento de los instrumentos financieros es por las condiciones inadecuadas de aprendizaje, equivalente al

36.96%; 16 expresan que es la falta de interés, equivalente al 34.78%; 13 opinan que es la falta de información, equivalente al 28.26% del total.

La elaboración de guías, que proporcionen información sencilla y comprensible sobre el tratamiento contable de los instrumentos financieros, suplirá las necesidades de información y complementar conocimientos. Las empresas al igual que las personas necesitan también tienen conocimiento amplio, acerca de sus clientes y determinar así si dichas personas son sujetas de crédito o no.

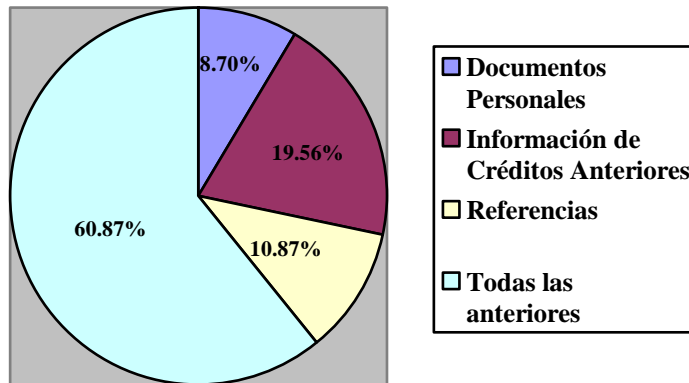
Cuando un cliente desea que una empresa le otorgue condiciones de crédito, el departamento de crédito comienza el proceso de evaluación, pidiendo al solicitante que llene varios formularios, referencias que requieren información personal, referencias de crédito y financieros; a partir de la solicitud la empresa obtiene datos adicionales por medio de otras fuentes. Si concedió un crédito anterior al mismo solicitante, la empresa contará con su propia información sobre el historial de pago de éste de no ser así debe analizar con mayor cuidado la información.

Cuadro N° 6
Información Indispensable para Otorgar Créditos

Información	Cifras Absolutas	Cifras Relativas
Documentos Personales	4	8.70
Información de Créditos Anteriores	9	19.56
Referencias	5	10.87
Todas las anteriores	28	60.87
Total	46	100%

Fuente: Resultados de Encuesta.

Grafico N° 6
Información Indispensable para Otorgar Créditos



Fuente: Resultados de Encuesta.

De conformidad a los 46 contadores que laboran en las empresas de la industria del mueble, 4 manifiestan que la información indispensable para otorgar créditos son los documentos personales, equivalente al 13.04%; 9 opinan que la información de créditos anteriores, equivalente al 17.39%; 5 opinan que son las referencias, equivalente al 10.87%; 28 de los restantes manifiestan que todas las anteriores, equivalente al 60.87% del total.

Con frecuencia los clientes de crédito de las empresas pequeñas son otras empresas locales, dirigidas por amistades personales, lo que dificulta la negativa de crédito, sin embargo la decisión de crédito debe tomarse con base en principios de negocios y financieros con bases sólidas. Por lo tanto se debe conocer el historial de pagos anteriores, así como cualquier juicio legal resuelto o pendiente contra el solicitante; esto se hace con el fin de ver la capacidad del solicitante para reembolsar el crédito requerido. Luego de haber hecho un análisis amplio y concreto sobre las condiciones del solicitante, se toma la decisión final sobre si se otorga el crédito o no; esto depende de la experiencia y del criterio del analista de crédito.

Al otorgar el crédito la empresa debe contar con políticas de cobro eficientes que permitan recuperar las cuentas por cobrar cuando éstas se vencen, la eficiencia de estas políticas se evalúa en parte, observando el nivel de gastos por deudas de cobro dudoso; este

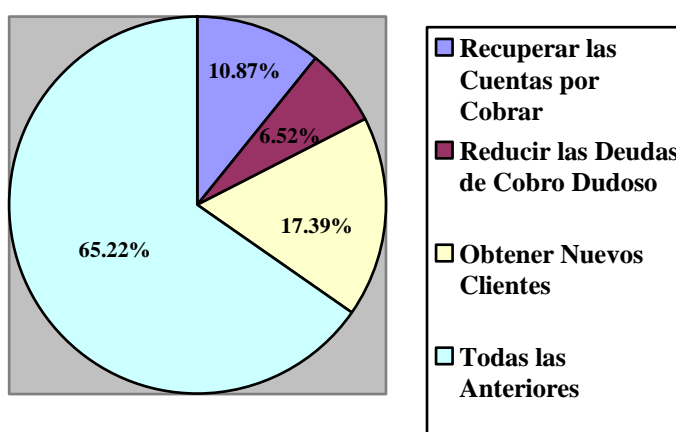
nivel depende no sólo de la política de cobro, sino también de la política de crédito de la empresa. Si se supone que el nivel de deudas de cobro dudoso, atribuible a la política de crédito, es relativamente constante, se espera que el aumento de los gastos de cobranza reduzcan las deudas de cobro dudoso.

Cuadro N° 7
Importancia de las Políticas de Cobro Eficientes

Importancia	Cifras Absolutas	Cifras Relativas
Recuperar las Cuentas por Cobrar	5	10.87
Reducir las Deudas de Cobro Dudoso	3	6.52
Obtener Nuevos Clientes	8	17.39
Todas las Anteriores	30	65.22
Total	46	100%

Fuente: Resultados de Encuesta.

Grafico N° 7
Importancia de las Políticas de Cobro Eficientes



Fuente: Resultados de Encuesta.

En relación al cuadro No. 7 de los 46 contadores que laboran en las empresas de la industria del mueble, 5 opinan que la importancia de las políticas de cobro eficientes son las

de recuperar las cuentas por cobrar, equivalente al 10.87%; 3 manifiestan en reducir las deudas de cobro dudoso, equivalente al 6.52%; 8 opinan que es obtener nuevos clientes, equivalente al 17.39%; 30 de los restantes manifiestan que todas las anteriores, equivalente al 65.22% del total.

Las cuentas por cobrar representan la concesión de crédito de la empresa a sus clientes, al mantener su dinero inmóvil en cuentas por cobrar, la empresa pierde el valor del dinero en el tiempo; corre el riesgo de incumplimiento por parte de los clientes. A cambio de incurrir en estos costos, la empresa puede ser competitiva, atraer y conservar clientes y además mantener y mejorar los volúmenes de ventas y las utilidades.

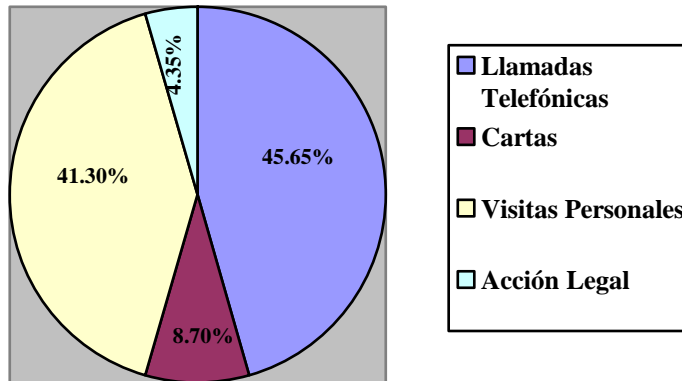
En la actualidad existen varias técnicas de cobro que se pueden utilizar cuando la cuenta se vence, a medida que la antigüedad de las cuentas por cobrar aumenta después del vencimiento; el cobro se vuelve más personal e intenso siguiendo un nivel de exigencia. La gestión de las cuentas por cobrar vencidas empieza con cartas, si no hay éxito sigue las llamadas telefónicas, luego se procede con visitas personales, la que le prosigue es la de agencias de cobro o una acción legal el cual es el más estricto del proceso de cobro.

Cuadro N° 8
Técnicas de Cobro más Comunes

Técnicas de Cobro	Cifras Absolutas	Cifras Relativas
Llamadas Telefónicas	21	45.65
Cartas	4	8.70
Acción Legal	2	4.35
Todas las Anteriores	19	41.30
Total	46	100%

Fuente: Resultados de Encuesta

Grafico N° 8
Técnicas de Cobro más Comunes



Fuente: Resultados de Encuesta.

En relación al cuadro No. 8 de los 46 contadores que laboran en las empresas de la industria del mueble, 21 opinan que las técnicas de cobro más comunes son las llamadas telefónicas, equivalente al 45.65%; 4 expresan que las cartas, equivalente al 8.7%; 2 manifiestan que la acción legal, equivalente al 4.35%; 19 de los restantes son de la opinión que la acción legal, equivalente al 41.30% del total.

Las técnicas de cobro más común utilizada son las llamadas telefónicas, por último cuando el cliente no responde a las diferentes técnicas de cobro se utiliza la acción legal que es el paso más estricto el cual implica pasarlo a una firma de abogados que se encarga de hacer las gestiones necesarias de cobro, recuperación de la cuenta lo que conlleva a un pago de comisión.

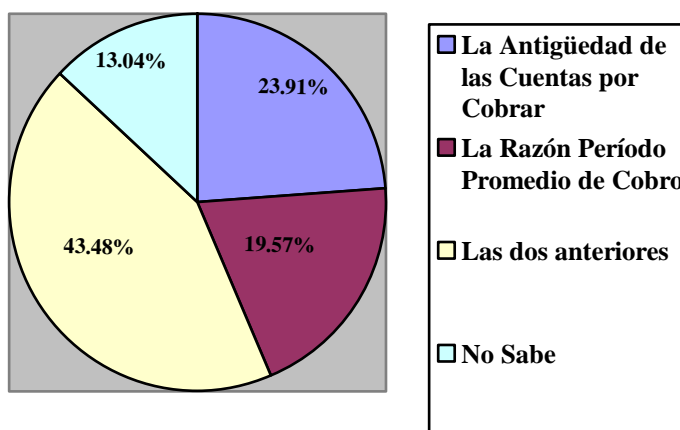
Las políticas de cobro son los procedimientos que utilizan las empresas para recuperar las cuentas por cobrar, cuando éstas se vencen, los procedimientos para evaluar estas políticas son: la razón del período promedio de cobro y la antigüedad de las cuentas por cobrar.

Cuadro N° 9
Procedimientos para Evaluar las Políticas de Crédito

Procedimientos	Cifras Absolutas	Cifras Relativas
La Antigüedad de las Cuentas por Cobrar	11	23.91
La Razón del Período Promedio de Cobro	9	19.57
Las Dos Anteriores	20	43.48
No Sabe	6	13.04
Total	46	100%

Fuente: Resultados de la Encuesta.

Grafico N° 9
Procedimientos para Evaluar las Políticas de Crédito.



Fuente: Resultados de Encuesta.

En base al cuadro No. 9 de los 46 contadores que laboran en las empresas de la industria del mueble, 11 son de la opinión que los procedimientos para evaluar las políticas de crédito es la antigüedad de las cuentas por cobrar, equivalente al 23.91%; 9 opinan que la razón del período promedio de cobro, equivalente al 19.57%; 20 manifiestan que las dos

anteriores son importantes, equivalente al 43.48%; 6 de los restantes opinan que no sabe, equivalente al 13.04% del total.

La antigüedad de las cuentas por cobrar se emplea para evaluar las políticas de crédito o de cobro al indicar la proporción del saldo de las cuentas por cobrar que ha estado pendiente durante un período de tiempo específico, períodos que pueden ser de un mes, tres o cuatro meses.

La razón de período promedio de cobro es la cantidad de tiempo promedio que se requiere para recaudar las cuentas por cobrar. Se calcula dividiendo el saldo de las cuentas por cobrar entre el promedio de las ventas diarias. El período promedio de cobro es significativo solo en relación con las condiciones de crédito de la empresa, un período de cobro prolongado podría ser el resultado de flexibilidad en las condiciones de crédito como respuesta a presiones competitivas.

4.3.3 Aprovechamiento de Oportunidades de Inversión

Cuando una empresa tiene excedente de efectivo debe informarse si existen medios de los cuales puede obtener aún más efectivo para no tenerlo ocioso. Para ello existen oportunidades de ahorro bancarias como también inversiones en títulos valores, si bien es cierto los títulos valores generan un mayor rendimiento, es necesaria una inversión mayor que la que se hace al hacer depósitos bancarios y el riesgo aumenta también.

Si la empresa desea invertir en títulos valores primero debe informarse sobre el plazo en que mantendrá el ahorro: Por lo que para evitar desembolsos innecesarios debe planificarse muy bien el plazo, ya que si en un momento dado se desea retirar cierta cantidad de dinero o se desea cancelar el contrato de su inversión, esto tendrá un costo adicional.

Además se debe informar sobre el nivel de riesgo aceptable, a mayor rendimiento mayor riesgo y a menor rendimiento menor riesgo, en el mundo de las inversiones esta premisa ayuda al ahorrante a tomar su propia decisión de inversión. Existen múltiples opciones de inversión entre ellas se encuentran:

Inversión inmobiliaria: Cuando usted compra terrenos, casas, apartamentos, etc.

Inversión mobiliaria: se refiere a la adquisición de cualquier mueble que tenga un plazo de vida prolongado como por ejemplo un carro, joyas, pinturas, etc.

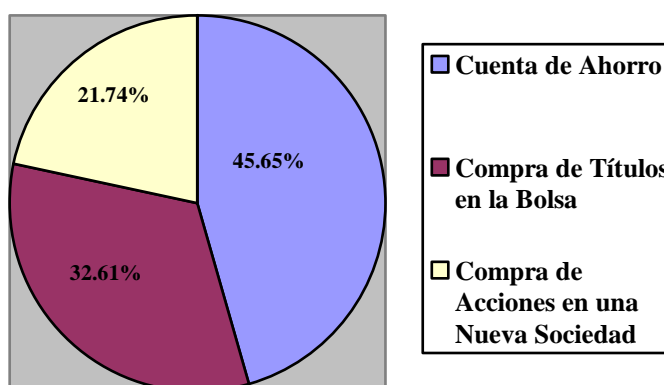
Inversión Financiera: en sentido estricto es un tipo de inversión mobiliaria, pero es conveniente separarlo, por tener características particulares.

Cuadro N° 10
Alternativas más Rentables para Invertir el Excedente de Efectivo

Alternativas	Cifras Absolutas	Cifras Relativas
Cuenta de Ahorro	21	45.65
Compra de Títulos en la Bolsa	15	32.61
Compra de Acciones en una Nueva Sociedad	10	21.74
Total	46	100%

Fuente: Resultados de la Encuesta.

Grafico N° 10
Alternativas más Rentables para Invertir el Excedente de Efectivo.



Fuente: Resultados de Encuesta.

De conformidad al cuadro No. 10 de los 46 contadores de las empresas de la industria del mueble, 21 manifiestan que las alternativas más rentables para invertir el excedente de

efectivo son los depósitos bancarios equivalente al 45.65%; 15 la compra de títulos en la bolsa equivalente al 32.61%; los 10 restantes opinan que la compra de acciones en una nueva sociedad equivalente al 21.74% del total.

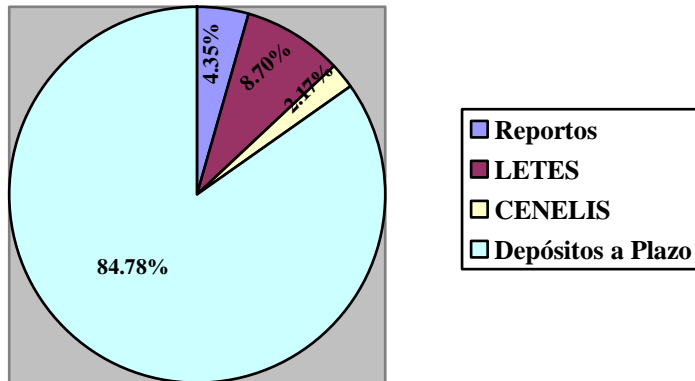
El conocimiento de títulos de inversión es necesario para aquellas empresas que desean invertir en los mercados de valores, éstos son importantes porque a través de ellos se da el encuentro directo entre las personas que cuentan con dinero y desean invertirlo, que se les denomina inversionistas, y los vendedores de valores que pueden ser los propios inversionistas o las empresas que deciden vender valores a cambio de dinero (capital); ya sea para desarrollar proyectos, capital de trabajo o bien para refinanciar deudas. En contraposición si los inversionistas decidieran colocar su dinero en un banco, será éste quien evaluará a quien le prestará finalmente, y se le conoce como financiamiento indirecto.

Cuadro N° 11
Conocimiento de Títulos de Inversión a Corto Plazo

Títulos de Inversión	Cifras Absolutas	Cifras Relativas
Reportos	2	4.35
LETES	4	8.70
CENELI	1	2.17
Depósitos a Plazo	39	84.78
Total	46	100%

Fuente: Resultados de la Encuesta.

Grafico N° 11
Títulos de Inversión a Corto Plazo.



Fuente: Resultados de Encuesta.

En referencia al cuadro No. 11 de los 46 contadores que laboran en las empresas de la industria del mueble, 2 opinan tener conocimiento que uno de los títulos de inversión a corto plazo son los reportos, equivalente al 4.35%; 4 manifiestan conocer los LETES, equivalente al 8.7%; 1 manifiesta conocer los CENELIS, equivalente al 2.17%; 39 de los restantes opinan conocer los depósitos a plazo, equivalente al 84.78% del total.

El REPORTE, es una operación financiera a la cual se recurre cuando un inversionista necesita efectivo pero no desea deshacerse de sus inversiones financieras, se puede considerar como un préstamo de dinero, garantizado por valores; también puede catalogarse como una venta de valores temporales y que al final del plazo pactado se recompra por el tenedor original. Naturalmente el inversionista que compra el reporto obtiene un beneficio o prima por la operación de reporto no puede exceder de los 45 días.

Los Certificados Negociables de Liquidez (CENELI) son emitidos por el Banco Centra de Reserva. Este tipo de emisión es utilizado para regular la liquidez de la economía y del sistema bancario, otra característica esencial es que son exentos de impuestos, en cuanto a la custodia, el título es desmaterializado; queda en custodia de la Central de Depósitos de Valores, S.A. de C.V. (CEDEVAL). Por lo que el inversionista recibe una hoja de

liquidación de la operación y puede negociar el valor en el mercado secundario, o bien esperar hasta el vencimiento para cobrarlo mediante la casa que le realizó la operación.

Los Depósitos a plazo son depósitos hechos en el sistema financiero a un tiempo determinado cuyo vencimiento es de siete días a un año y son negociables en la bolsa de valores de El Salvador.

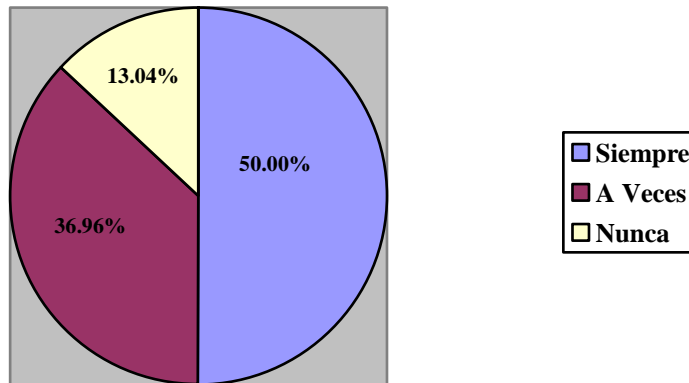
Letras del Tesoro (LETES) son títulos de deuda pública interna emitidos por el Ministerio de Hacienda, el agente financiero es el Banco Central de Reserva, el plazo se determina de acuerdo con las necesidades de financiamiento del sector público; fluctúa entre 30 a 360 días. El rendimiento de los títulos lo determina el Gobierno de acuerdo con las tasas de mercado el día de colocación de los mismos. Un título valor es un documento negociable en el cual están incorporados los derechos que el inversionista posee y los títulos negociables públicamente deben estar inscritos en el Registro Público Bursátil que lleva la Superintendencia de Valores, pueden comercializarse únicamente en la Bolsa de Valores, por medio de las casas corredoras de Bolsa; algunos beneficios a obtener son, menores costos de obtención de fondos en comparación con los préstamos bancarios, mayor transparencia por la obligación de revelar la información al público. Además de todo lo anterior son de fácil convertibilidad al efectivo ya que al momento de una demanda inesperada de dinero fácilmente se pueden vender.

Cuadro N° 12
La Inversión en Valores Negociables como Reserva de Seguridad de Efectivo.

Inversión en Títulos Valores	Cifras Absolutas	Cifras Relativas
Siempre	23	50.00
A veces	17	36.96
Nunca	6	13.04
Total	46	100%

Fuente: Resultados de la Encuesta.

Grafico N° 12
La Inversión en Valores Negociables como Reserva de Seguridad de Efectivo.



Fuente: Resultados de Encuesta.

En relación al cuadro No. 12 de los 46 contadores que laboran en las empresas de la industria del mueble, 23 son de la opinión que la inversión en títulos valores como reserva de seguridad de efectivo debe ser siempre, equivalente al 50%; 17 manifiestan que a veces, equivalente al 36.96%; 6 de los restantes opinan que nunca, equivalente al 13.04% del total.

Cuando un inversionista decide vender sus títulos valores llama a un corredor de Bolsa, para hacerle saber que está interesado en vender sus títulos, el corredor de bolsa, consulta los precios actuales de cotización en la bolsa, para informarle al cliente; el inversionista le comunica el precio al cual deberá ofrecer sus títulos, también acordará con éste el valor de la comisión; el corredor de bolsa lleva a cabo las órdenes recibidas buscando siempre conseguir el mejor precio para el cliente. El cliente recibe el comprobante de liquidación en donde se confirma la realización de la operación, la entrega del dinero recibido por la venta se efectúa de acuerdo con las condiciones de la operación pactada y la liquidación oficial de la bolsa.

4.3.4 Adecuada Segregación de Funciones

Segregación de Funciones es establecer una división de roles y responsabilidades que excluyan la posibilidad que una sola persona pueda dominar un proceso crítico, es decir, en las empresas las responsabilidades se dividen, o segregan, entre diferentes empleados para reducir el riesgo de error o de acciones inapropiadas; para poder delegar funciones en el área de tesorería la empresa debe exigir a sus candidatos los requisitos básicos de administración de fondos, porque de no ser así la empresa puede caer en insolvencia de fondos.

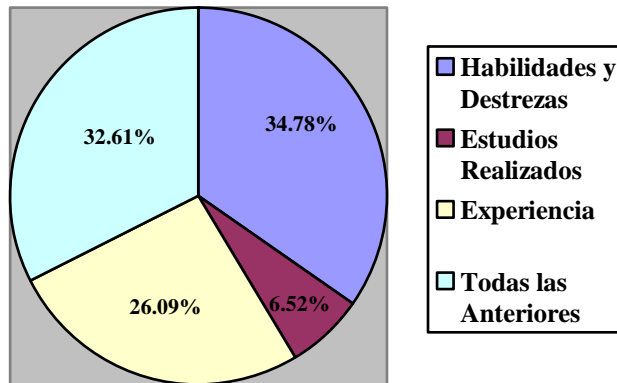
En cada empresa, existe una estructura organizacional en la cual se puede visualizar en un organigrama que por lo general lo poseen en empresas bien organizadas, éstas pueden ser pequeñas o grandes, dentro de esta estructura se encuentra un área que se dedica a la selección de personal como lo es Recursos Humanos.

Cuadro N° 13
Requisitos para Delegar Funciones en las Áreas de Tesorería.

Requisitos	Cifras Absolutas	Cifras Relativas
Habilidades y Destrezas	14	30.43
Estudios Realizados	3	6.52
Experiencia	12	26.09
Todas las Anteriores	17	36.96
Total	46	100%

Fuente: Resultados de la Encuesta.

Grafico N° 13
Requisitos para Delegar Funciones en las Áreas de Tesorería.



Fuente: Resultados de Encuesta.

En base al cuadro No. 13 de los 46 contadores que laboran en las empresas de la industria del mueble, 14 opinan que los requisitos para delegar funciones en las áreas de tesorería son las habilidades y destrezas, equivalente al 30.43%; 3 manifiestan que los estudios realizados, equivalente al 6.52%; 12 opinan que la experiencia, equivalente al 26.09%; 17 de los restantes que todas las anteriores, equivalente al 36.96% del total.

La delegación de funciones requiere tomar en cuenta la autoridad y responsabilidad de cada puesto de trabajo, por lo que es indispensable tomar en cuenta ciertos requisitos a la hora que se asignan funciones. Habilidades y destrezas, se obtiene de la facilidad que se tiene de efectuar ciertas tareas; Estudios realizados, el nivel o título que ha obtenido en cuestión de estudios; Conocimiento técnico, se refiere al manejo de equipo, maquinaria que se relacione con las operaciones de la empresa y la experiencia es saber cómo hacerlo.

4.3.5 Actividades de Control

Las actividades de control son aquellas que realizan la gerencia y demás personal de la organización para cumplir diariamente con las actividades asignadas. Estas actividades están expresadas en las políticas, sistemas y procedimientos. Estas son importantes no sólo porque en sí mismas implican la forma correcta de hacer las cosas, sino debido a que son el medio idóneo de asegurar en mayor grado el logro de los objetivos.

Ejemplos de estas actividades son la aprobación, la autorización, la verificación, la conciliación, la inspección, la revisión de indicadores de rendimiento, la salvaguarda de los recursos, la segregación de funciones, la supervisión y entrenamiento adecuados.

Característica es lo que identifica la particularidad de algo. Las actividades de control tienen distintas características, éstas pueden estar presentadas en forma manual, computarizadas, pueden ser administrativas u operacionales, generales o específicas, preventivas o detectivas. De ahí que se clasifiquen por tipos de controles como lo son: detectivos, preventivos y correctivos.

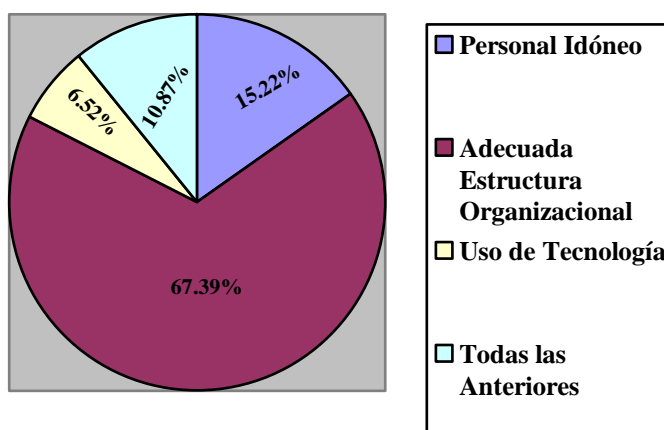
La efectividad se mide en el efecto que se produce al ejecutar los controles que existen en la empresa. El control interno abarca el plan de organización, los métodos coordinados y medidas adoptadas dentro de la empresa para salvaguardar sus activos, verificar la adecuación y fiabilidad de la información de la contabilidad, promover la eficacia operacional y fomentar la adherencia a las políticas establecidas de dirección. La estructura organizacional de una entidad proporciona la estructura conceptual mediante la cual se planean, ejecutan, controlan y monitorean sus actividades para la consecución de los objetivos globales. Por lo tanto las características para la efectividad del control interno dependen en gran manera de la adecuada estructura organizacional.

Cuadro N° 14
Características para la Efectividad del Control Interno.

Características	Cifras Absolutas	Cifras Relativas
Personal Idóneo	7	15.22
Adecuada Estructura Organizacional	31	67.39
Uso de Tecnología	3	6.52
Todas las Anteriores	5	10.87
Total	46	100%

Fuente: Resultados de la Encuesta.

Grafico N° 14
Características para la Efectividad del Control Interno.



Fuente: Resultados de Encuesta.

En relación al cuadro No. 14, de los 46 contadores que laboran en las empresas de la industria del mueble, 13 manifiestan que las características para la efectividad del control interno es el personal idóneo equivalente al 28.26%; 18 opinan que la adecuada estructura organizacional equivalente al 39.13%; 15 son de la opinión que las auditorías permanentes equivalente al 32.61%; en cuanto a la tecnología apropiada nadie opinó.

Si la entidad tiene una adecuada estructura organizacional permite a las empresas contratar un personal idóneo, es decir personal altamente calificado evaluando su capacidad, confiabilidad y valores éticos que asegura el buen funcionamiento de la empresa de igual forma permitirá el uso adecuado de la tecnología existente y buscará la forma de obtener tecnología actualizada que permita un mayor rendimiento. El manejo de una efectiva estructura organizacional se refleja en las cuentas de los estados financieros.

Una cuenta es un medio de acumular en un lugar toda la información sobre los cambios en renglones específicos de los estados financieros tales como un activo o pasivo particular por ejemplo, la cuenta de efectivo proporciona el saldo de efectivo actual de una compañía, un registro de sus entradas de efectivo y uno de sus desembolsos de efectivo. En su forma más simple una cuenta tiene sólo tres elementos:

- 1- Nombre
- 2- Un lado izquierdo llamado débito
- 3- Un lado derecho llamado crédito.

Estados Financieros es una declaración de algo que se considera cierto, expresado en términos de una unidad monetaria. Cuando los contadores preparan estados financieros, están describiendo, en términos financieros, ciertos atributos de la empresa que según ellos representan en forma razonable sus actividades financieras.

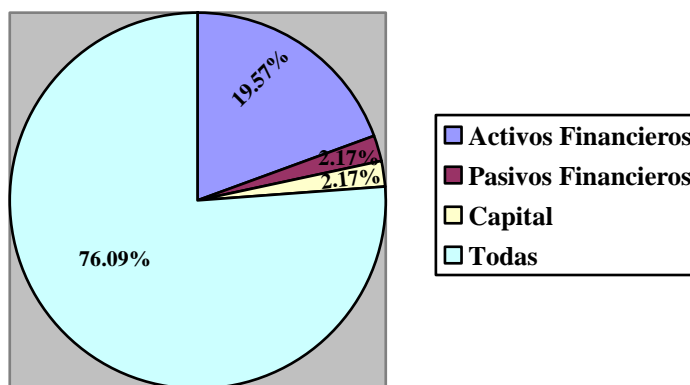
Ciertas cuentas de balance que se conocen, hoy en día se pueden agrupar según su convertibilidad en Activos Financieros, Pasivos Financieros y Capital; dicha agrupación es por que fácilmente se convierten en efectivo. Activos Financieros no sólo describe el efectivo, sino también aquellos activos fácilmente convertibles en valores conocidos de efectivo como las cuentas por cobrar, inversiones a corto plazo.

Cuadro N° 15
Cuentas de los Estados Financieros que Exigen Mayor Control.

Cuentas de los Estados Financieros	Cifras Absolutas	Cifras Relativas
Activos Financieros	9	19.57
Pasivos Financieros	1	2.17
Capital	1	2.17
Todas las anteriores	35	76.09
Total	46	100%

Fuente: Resultados de la Encuesta.

Grafico N° 15
Cuentas de los Estados Financieros que Exigen Mayor Control.



Fuente: Resultados de Encuesta.

De conformidad al cuadro No. 15 de los 46 contadores de las empresas de la industria del mueble, 9 manifiestan que las cuentas de los estados financieros que exigen mayor control son los activos financieros equivalente al 19.57%; 1 es de la opinión que los pasivos financieros equivalente al 2.17%; 1 manifiesta que el capital equivalente al 2.17%; 35 de los restantes opinan que todas las anteriores equivalente al 76.09% del total.

Pasivos financieros son aquellas cuentas que son obligaciones que se deben pagar en el término de un año. Entre los ejemplos más comunes están las cuentas por pagar, los documentos por pagar a corto plazo y pasivos acumulados. Capital es el rubro compuesto de capital contable, utilidades, superávit; es muy importante que a todas estas cuentas se les lleve un mayor control por el movimiento que tienen.

Aparte de los estados financieros las empresas establecen políticas que son la base para los controles con los cuales se espera alcanzar los objetivos de la empresa. De ahí la necesidad de calificar los controles para determinar si se está dando cumplimiento a lo establecido.

La calificación de la aplicación de los controles hace referencia a apreciar o determinar las cualidades o la forma en que la empresa aplica sus controles es decir la manera en que la empresa inspecciona cada área específica para comprobar el cumplimiento de las responsabilidades de los empleados es decir que hayan realizado las tareas en el tiempo y forma en que fueron encomendadas o delegadas para evitar que se generen pérdidas por incumplimiento.

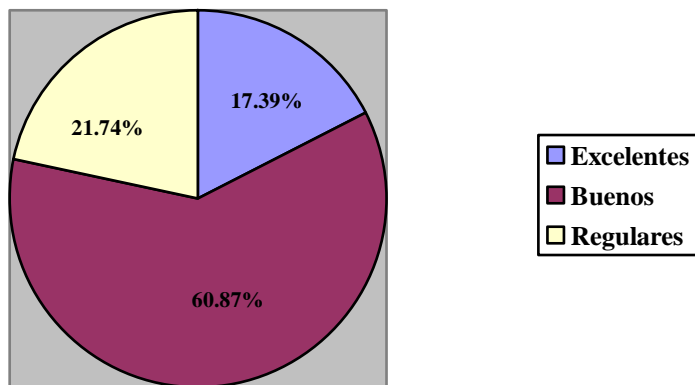
Las actividades de control son políticas y procedimientos, son acciones de las personas para implementar las políticas que se llevan a cabo para satisfacer los objetivos de la entidad.

Cuadro N° 16
Calificación de la Aplicación de los Controles.

Calificación	Cifras Absolutas	Cifras Relativas
Excelentes	8	17.39
Buenos	28	60.87
Regulares	10	21.74
Total	46	100%

Fuente: Resultados de la Encuesta.

Grafico N° 16
Calificación de la Aplicación de los Controles.



Fuente: Resultados de Encuesta.

En referencia al cuadro No. 16 de los 46 contadores que laboran en las empresas de la industria del mueble, 8 manifiestan que la calificación de la aplicación de los controles es excelente equivalente al 17.39%; 28 opinan que son buenos equivalente al 60.87%; 10 son de la opinión que son regulares equivalente al 21.74% del total.

Los manuales de políticas deben implicar dos elementos que sirva de control: el establecimiento de una política que pueda cumplirse, sirviendo de base para aplicar procedimientos para llevar a cabo la política. Muchas veces las políticas se comunican oralmente. Las políticas no escritas pueden ser efectivas cuando corresponden a una práctica de largo tiempo de establecida y bien entendida, y en organizaciones pequeñas donde los canales de comunicación implican limitados estratos administrativos y una interacción y supervisión cerradas del personal. Pero analizando el asunto cuando la política está escrita ella debe implementarse completa, consciente y consistentemente. Un procedimiento no será útil si el mecanismo desempeñado no está centrado en las condiciones bajo las cuales la política es dirigida.

4.3.6 Supervisión y Seguimiento

Es el proceso que valora la calidad del desempeño del sistema en el tiempo. Incluye actividades regulares de administración y otras acciones personales realizadas en el cumplimiento de sus obligaciones. El alcance y la frecuencia de las evaluaciones separadas dependerá primeramente de la evaluación de riesgos y la efectividad de los procedimientos de supervisión.

Las personas idóneas para resolver las deficiencias encontradas es la gerencia en la mayoría de los casos, para ello deberá obtener información de las deficiencias encontradas para así determinar si el resolverlo le corresponde a ella o a las personas encargadas del área en la que se encontró la deficiencia.

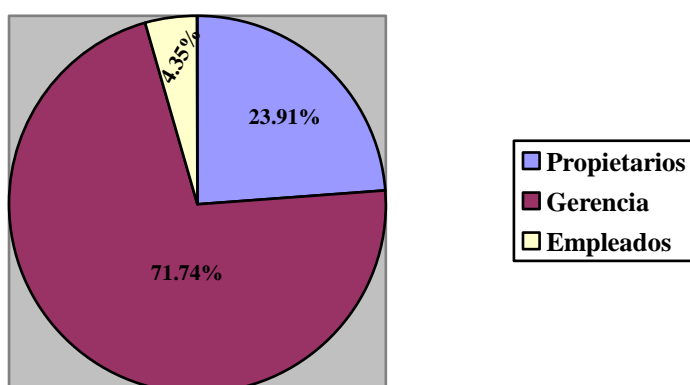
Las entidades pequeñas y medianas probablemente realizan menos evaluaciones separadas de sus sistemas de control interno, y la necesidad de evaluaciones separadas pueden ser a menudo para las actividades de supervisión altamente efectivas. Las compañías medianas pueden tener un auditor interno que realice evaluaciones separadas. A menudo las entidades pequeñas pueden asignar al personal de contabilidad ciertas funciones de trabajo que sirvan para evaluar los controles.

Cuadro N° 17
Personas Idóneas de Resolver las Deficiencias Encontradas.

Personas Idóneas	Cifras Absolutas	Cifras Relativas
Propietarios	11	23.91
Gerencia	33	71.74
Empleados	2	4.35
Total	46	100%

Fuente: Resultados de la Encuesta.

Grafico N° 17
Personas Idóneas de Resolver las Deficiencias Encontradas.



Fuente: Resultados de Encuesta.

En base al cuadro No. 17 de los 46 contadores que laboran en las empresas de la industria del mueble, 11 son de la opinión que las personas idóneas de resolver las deficiencias encontradas son los propietarios, equivalente al 23.91%; 33 manifiestan que la gerencia, equivalente al 71.74%; 2 de los restantes opinan que los empleados, equivalente al 4.35% del total.

A causa de estructuras de organización más limitadas, las deficiencias que brotan de los procedimientos de supervisión pueden comunicarse fácilmente a la persona correcta. El personal en una entidad pequeña usualmente tiene un entendimiento claro de los tipos de problemas que requieren ser informados hacia arriba, lo que no siempre es aparente, es quién es responsable de la determinación de la causa del problema y de la toma de las acciones correctivas. Esto es tan importante para una organización pequeña o mediana, como lo es para una grande.

El propósito de presentar información sobre los componentes del control interno es medir el grado de conocimiento que poseen los contadores de las industrias del mueble, sobre éstos y si los utilizan en las actividades de la empresa.

Los componentes de control forman un sistema integrado que reacciona dinámicamente a las condiciones cambiantes. Se deriva de la manera como la administración dirige un negocio, están entrelazados con las actividades de operación de la entidad y existen por razones fundamentales de negocios el llevar a cabo los controles evita costos innecesarios y permite respuestas rápidas a las condiciones cambiantes.

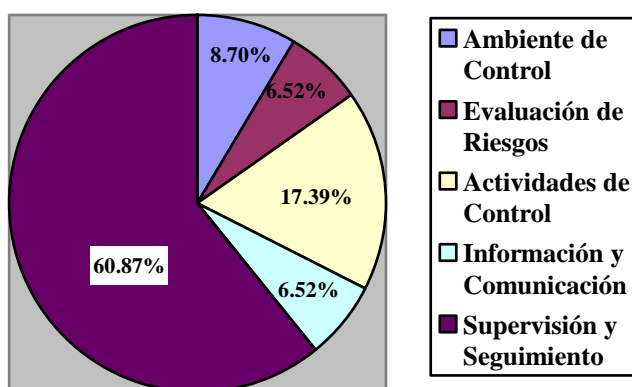
El componente que valora la calidad del desempeño del sistema en el tiempo es la Supervisión y seguimiento. Es realizado por medio de actividades de monitoreo, evaluaciones separadas o combinación de las dos. La supervisión ocurre en el curso de las operaciones, las deficiencias del control interno deberán reportarse a lo largo de la organización, informando a la alta gerencia y al consejo solamente los asuntos serios.

Cuadro N° 18
Componente de Control Interno que Valora la Calidad del Desempeño.

Componente	Cifras Absolutas	Cifras Relativas
Ambiente de Control	4	8.70
Evaluación de Riesgos	3	6.52
Actividades de Control	8	17.39
Información y Comunicación	3	6.52
Supervisión y Seguimiento	28	60.87
Total	46	100%

Fuente: Resultados de la Encuesta.

Grafico N° 18
Componente de Control Interno que Valora la Calidad del Desempeño.



Fuente: Resultados de Encuesta.

En relación al cuadro No. 18 de los 46 contadores que laboran en las empresas de la industria del mueble, 4 manifiestan que el componente de control interno que valora la calidad del desempeño es el ambiente de control, equivalente al 8.70%; 3 opinan que la evaluación de riesgos, equivalente al 6.52%; 8 manifiestan que las actividades de control,

equivalente al 17.39%; 3 son de la opinión que la información y comunicación, equivalente al 6.52%; 28 de los restantes la supervisión y el seguimiento, equivalente al 17.39% del total.

En el ambiente de control la esencia de cualquier negocio es su gente, sus atributos individuales, incluyendo la integridad, los valores éticos, la competencia y el ambiente en el que ella opera. La gente es el motor que dirige la entidad y el fundamento sobre el cual todas las cosas descansan.

La evaluación de riesgos es la identificación y el análisis de los riesgos relevantes para la consecución de los objetivos, constituyendo una base para determinar cómo se deben administrar los riesgos.

Las actividades de control son las políticas y los procedimientos que ayudan a asegurar que las directivas administrativas se lleven a cabo incluyen actividades como aprobaciones, autorizaciones, verificaciones, conciliaciones, revisiones de desempeño operacional, seguridad de activos y segregación de funciones.

La información y comunicación, los sistemas de información producen reportes, contienen información operacional, financiera y relacionada con el cumplimiento, que hace posible operar y controlar el negocio. Tiene que ver no solamente con los datos generados internamente, sino también con la información sobre eventos, actividades y condiciones externas necesarias para la toma de decisiones, informe de los negocios y reportes externos. La comunicación efectiva también debe darse en un sentido amplio, fluyendo hacia abajo, a lo largo y hacia arriba de la organización. De tal manera que debe existir una evaluación en el desempeño de los empleados.

La evaluación del desempeño es una apreciación sistemática del desempeño de cada persona, en función de las actividades que cumple, de las metas y resultados que debe alcanzar y de su potencial de desarrollo; es un proceso que sirve para juzgar o estimar el valor, la excelencia y las cualidades de una persona y; sobre todo, su contribución al negocio de la organización. Esta es una técnica de dirección imprescindible, como un excelente

medio a través del cual se pueden localizar problemas de supervisión, gerencia, de integración de personas a la organización, de adecuación de la persona al cargo, de posibles discrepancias o falta de entrenamiento, y como consecuencia, establecer los medios y programas para eliminar o neutralizar tales problemas.

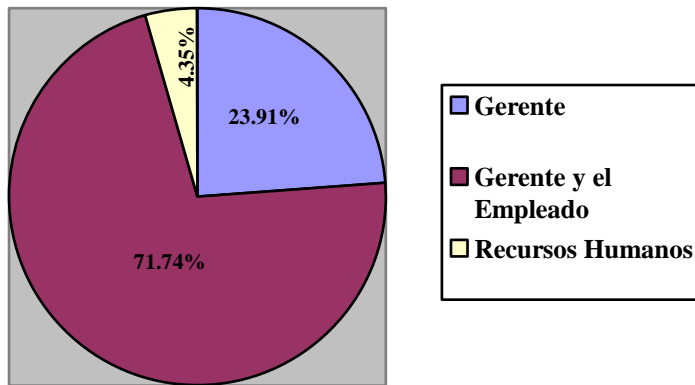
La evaluación del desempeño constituye un poderoso medio para resolver problemas de desempeño y mejorar la calidad del trabajo y de vida en las organizaciones por lo que se vuelve importante evaluar el desempeño de las personas en los cargos asignados, al hacerlo permite a los empleados conocer como marchan en el trabajo y qué es lo que deben mejorar. De tal manera la evaluación es utilizada como base para guiar y aconsejar a los empleados respecto a su desempeño. En pocas palabras, la evaluación de desempeño debe mostrar al empleado lo que las personas piensan de su trabajo y de su contribución a la organización y al cliente.

Cuadro N° 19
Responsables de Evaluar el Desempeño.

Responsables	Cifras Absolutas	Cifras Relativas
Gerente	11	23.91
Gerente y el Empleado	33	71.74
Recursos Humanos	2	4.35
Total	46	100%

Fuente: Resultados de la Encuesta.

Grafico N° 19
Responsables de Evaluar el Desempeño.



Fuente: Resultados de Encuesta.

En referencia al cuadro No. 19 de los 46 contadores que laboran en las empresas de la industria del mueble, 11 opinan que los responsables de evaluar el desempeño es el gerente, equivalente al 23.91%; 33 manifiestan que el gerente y el empleado, equivalente al 71.74%; 2 de los restantes son de la opinión que es recursos humanos, equivalente al 4.35% del total.

Evaluación por el Gerente: En la mayoría de las organizaciones, le corresponde al gerente evaluar el desempeño de los subordinados y la evaluación y comunicación constantes de los resultados. El gerente recibe asesoría de Recursos Humanos quien establece los medios y los criterios para realizar la evaluación. Esta línea de trabajo ha proporcionado mayor libertad y flexibilidad para que cada gerente sea gestor de su personal.

El Gerente y el Empleado: El involucramiento del individuo y del gerente es una tendencia actual, donde el gerente sirve de guía y orientación, mientras que el empleado evalúa su desempeño en función de la retroalimentación suministrada por el gerente. El gerente proporciona todos los recursos al empleado tales como: orientación, entrenamiento, consejería, información, equipamiento, metas y objetivos por alcanzar de la cual espera resultados; mientras que el empleado da a cambio el desempeño y los resultados, mediante

los recursos obtenidos del gerente; es un intercambio en que cada uno contribuye para obtener resultados.

Recursos Humanos: Esta alternativa es de carácter centralizador, donde éste asume totalmente la responsabilidad de la evaluación de desempeño de todas las personas de la organización. Casi siempre, cada gerente proporciona información sobre el desempeño pasado de las personas, la cual se procesa e interpreta para generar informes o programas de medidas. Este proceso limita la libertad y flexibilidad del personal, además presenta la desventaja de trabajar con lo general y no con lo particular, es decir, individualizar cada persona. En la mayor parte de organizaciones es el gerente quien evalúa el desempeño.

CAPITULO V

**LA EFECTIVIDAD DEL CONTROL INTERNO
PARA LA DISPONIBILIDAD DEL CAPITAL DE
TRABAJO Y ESTRATEGIAS DE
MANTENIMIENTO DEL CRÉDITO COMERCIAL
EN LAS EMPRESAS.**

CAPITULO V

5. LA EFECTIVIDAD DEL CONTROL INTERNO PARA LA DISPONIBILIDAD DEL CAPITAL DE TRABAJO Y ESTRATEGIAS DE MANTENIMIENTO DEL CRÉDITO COMERCIAL EN LAS EMPRESAS.

La importancia de tener un buen sistema de control interno en las organizaciones se ha incrementado en los últimos años, esto debido a lo práctico que resulta el medir la eficiencia y la productividad al momento de implantarlos; en especial si se centra en las actividades básicas que realizan, pues de ello dependen para mantenerse en el mercado. Es bueno resaltar, que la empresa que aplique controles internos en sus operaciones, facilitará la efectividad y eficiencia de las operaciones, la confiabilidad de la información financiera y el cumplimiento de leyes y regulaciones aplicables, es por eso, la importancia de tener una planificación que sea capaz de verificar que los controles se cumplan para darle una mejor visión de su gestión; por lo consiguiente, el control interno comprende el plan de organización en todos los procedimientos coordinados de manera coherente a las necesidades del negocio, para proteger y resguardar sus activos, para verificar la exactitud y confiabilidad de los datos contables, así como también llevar la eficiencia y custodia de las operaciones para estimular la adhesión a las exigencias ordenadas por la gerencia.

De lo anterior se desprende que todos los departamentos que conforman una empresa son importantes, pero existen dependencias que siempre van a estar en constantes cambios, con la finalidad de afinar su funcionalidad dentro de la organización siendo las cosas así, resulta claro que dichos cambios se pueden lograr implementando y adecuando controles internos, los cuales sean capaces de salvaguardar y preservar los bienes de la empresa.

El control interno es la base en la cual descansan la confiabilidad de un sistema contable, el grado de fortaleza determinará si existe una seguridad razonable de las operaciones reflejadas en los estados financieros. Una debilidad importante del control

interno o un sistema de control interno poco confiable representa un aspecto negativo dentro del sistema contable con la perspectiva adoptada puede afirmarse que un departamento que no aplique controles internos adecuados puede correr el riesgo de tener desviaciones en sus operaciones, y por supuesto las decisiones tomadas no serán las más adecuadas para la gestión e incluso podría llegar a una crisis operativa, por lo que, se debe asumir una serie de consecuencias que perjudican los resultados de sus actividades.

Sea cual sea la aplicación del control que se quiera implantar para la mejora organizativa, existe la posibilidad del surgimiento de situaciones inesperadas, es decir, la probabilidad que exista un error, falle un proceso, o tenga lugar un hecho negativo para la empresa u organización, incluyendo la posibilidad de fraude el mecanismo o procedimiento que evita o previene un riesgo es la aplicación de un control preventivo, siendo éstos los que se encargan de ejecutar los controles al inicio de un proceso o gestión administrativa. Adicionalmente se cuenta con controles de detección de los cuales se ejecutan durante o después de un proceso, la eficacia de este tipo de control dependerá principalmente del intervalo de tiempo transcurrido entre la ejecución del proceso y la ejecución del control. Para evaluar la eficiencia de cualquier serie de control es necesario evaluar los objetivos a cumplir.

Una vez que el sistema está operando se requiere de una previsión sobre una base de pruebas para ver si los controles previstos están operando como se planeó. Por esto el control interno no puede funcionar paralelo al sistema, por estar estos íntimamente relacionados, es decir, funcionan como un todo, para lograr el objetivo de la organización.

Las deficiencias o debilidades del sistema de control interno detectadas a través de los diferentes procedimientos de supervisión deben ser comunicadas a efecto que se adopten las medidas de ajuste correspondientes. Según el impacto de las deficiencias, los destinatarios de la información pueden ser tanto las personas responsables de la actividad implicada como las autoridades superiores. La autoridad superior del organismo debe procurar suscitar, difundir, internalizar y vigilar la observancia de valores éticos aceptados, que constituya un sólido

fundamento moral para su conducción y operación; tales valores deben enmarcar la conducta de funcionarios y empleados orientando su integridad y compromiso personal.

No obstante la importancia que está adquiriendo el control interno en los últimos tiempos, a causa de numerosos problemas producidos por su ineficiencia, ha hecho necesario que los miembros de los consejos de administración asumieran de forma efectiva, una responsabilidad que hasta ahora se habían dejado en manos de las propias organizaciones de las empresas. Por eso es necesario que la administración tenga claro en que consiste el control interno para que pueda actuar al momento de su implantación.

La globalización está intensificando cada vez más la competencia a nivel mundial por ello la mejor forma que una organización motive y gestione a sus empleados es volverla un activo a través del cual se pueden generar ganancias competitivas.

Disponer de suficiente capital es esencial. Pero no es suficiente tener financiamiento; el conocimiento y la planificación son requisitos para manejarlo bien. Estas cualidades aseguran al empresario ahorrarse errores comunes como obtener un tipo de financiamiento equivocado, calcular mal la cantidad necesaria, o subestimar el costo de pedir dinero prestado. Antes de indagar de financiamientos la empresa debe saber:

- ✓ Si necesita más capital o puede administrar el flujo de dinero en una manera más efectiva.
- ✓ Si necesita más dinero para crecer o como protección contra riesgos
- ✓ En que estado de desarrollo está su negocio, ya que las necesidades son más críticas en la etapa de transición.
- ✓ Si su negocio es temporal o cíclico, ya que los negocios por temporadas generalmente necesitan financiamiento a corto plazo. Los préstamos por adelantado para industrias cíclicas tales como la construcción están diseñados para apoyar a los negocios en períodos de depresión.
- ✓ Como encajan sus necesidades de financiamiento con su plan de negocios ya que todas las fuentes de capital quiere conocer el crecimiento de su negocio.

La mayoría de los negocios pequeños o que están en etapa de crecimiento usan capital de inversión en forma limitada. Al igual que en caso de financiamiento por deuda o préstamos, el capital adicional viene de inversionistas no profesionales tales como amigos, parientes, empleados, clientes o colegas de la industria. El capital de trabajo de la empresa debe ser aportado por los propietarios al ocurrir una expansión o desarrollo de la empresa. El capital de trabajo adicional con carácter permanente o regular, también debe ser aportado por los propietarios o bien, ser financiados por medio de préstamos a largo plazo.

El capital de trabajo temporal, puede financiarse a través de préstamos a corto plazo, y es aquel en que la mayoría de empresas requiere para cubrir sus necesidades de trabajo y de fechas de pago.

5.1 CONTROL INTERNO

Al establecer un control interno, el efectivo debe ser el principal activo a salvaguardar ya que por diversos aspectos fácilmente identificables, puede emplearse en usos y aplicaciones no autorizadas. Constituye también el área donde el control interno debe ser más estricto y eficiente por el hecho de que los riesgos existen en todo tipo de negocio por lo tanto la empresa debe vigilar en todo tiempo su ambiente para poder detectar, prevenir y disminuir a tiempo los riesgos en la manera que sea posible para no poner en peligro la supervivencia de la compañía para ello es necesario ubicar al personal idóneo en cada puesto de trabajo que ayuden a la efectividad del control interno.

El grado de conocimiento del mercado juega un papel muy importante para el crecimiento del negocio pues es necesario conocer las preferencias y gustos de los consumidores, las épocas de mayor ventas y estrategias que ayuden a atraer más clientes, delegar responsabilidades a aquellos que tienen habilidades para dar una mayor atención al cliente y así puedan aumentar las utilidades y alcanzar una favorable disponibilidad de capital de trabajo que al administrarlo de manera responsable se puedan alcanzar los objetivos de la empresa.

5.1.1 Responsabilidad en el Manejo de Fondos

El efectivo es un activo individual que más fácilmente se convierte en cualquier otra clase de activo; se oculta y se le transporta sin dificultad y es buscado en forma casi universal. Por lo tanto la contabilización correcta de las operaciones con efectivo exige que se establezcan controles para asegurarse de que el efectivo propiedad de la empresa no sea utilizado indebidamente para provecho personal por alguien de la empresa o que esté relacionado con ella.

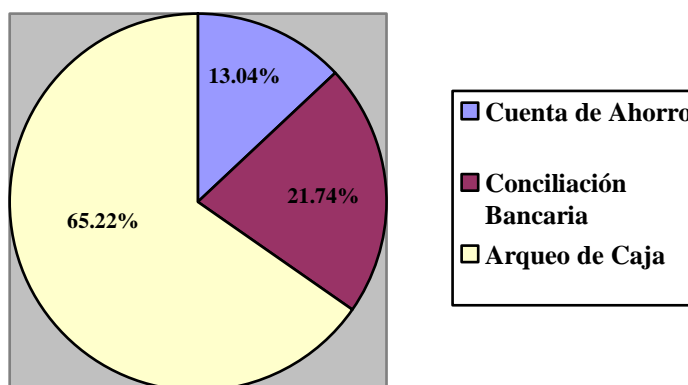
La cantidad de efectivo que posee una empresa se debe regular cuidadosamente, a fin de que, en un momento dado, no haya disponible demasiado ni tan solo un poco. Es necesario tener siempre una cantidad adecuada, sin paralizar de manera significativa los recursos. Como recursos de intercambio, el efectivo es indispensable para pagar todos los activos y servicios que adquiere la empresa y para hacer frente a todas sus obligaciones a medida que van venciendo. Por lo tanto, el desembolso de efectivo es un acontecimiento diario, de manera que se debe tener a mano un fondo suficiente para satisfacer esas necesidades. Por otra parte, el efectivo, como tal, no es un activo productivo; no gana rendimientos. Por tanto, no es conveniente tener una cantidad mayor que la necesaria para satisfacer las necesidades cotidianas, con un margen razonable para urgencias. El efectivo que exceda a lo necesario se debe invertir, ya sea en valores que aporten un ingreso o en otros activos productivos. De ahí que surja la necesidad de controlar el efectivo de diferentes maneras debido a que no puede mantener en caja demasiado efectivo para evitar fraudes o robos.

Cuadro N° 20
Aspectos Importantes para Controlar el Efectivo.

Aspectos para Controlar	Cifras Absolutas	Cifras Relativas
Cuenta de Ahorro	6	13.04
Conciliación Bancaria	10	21.74
Arqueo de Caja	30	65.22
Total	46	100%

Fuente: Resultados de la Encuesta.

Grafico N° 20
Aspectos Importantes para Controlar el Efectivo.



Fuente: Resultados de Encuesta.

En base al cuadro No. 20 de los 46 contadores que laboran en las empresas de la industria del mueble, 6 manifiestan que los aspectos importantes para controlar el efectivo es la cuenta de ahorro, equivalente al 13.04%; 10 opinan que la cuenta bancaria, equivalente al 21.74%; 30 son de la opinión que el arqueo de caja, equivalente al 65.22% del total.

El efectivo depositado en el banco no está a la mano para contarlos, pero se verifica elaborando una conciliación bancaria es decir, conciliando el registro de efectivo en bancos

que lleva la empresa y el registro que lleva el banco del efectivo depositado por la empresa. Por lo general, la conciliación bancaria se hace al finalizar cada mes, el banco proporciona a cada cliente un estado de cuenta junto con los cheques de retiro pagados en el transcurso del mes. Si no hubiera errores por parte del banco ni del cliente, si todos los depósitos efectuados y todos los cheques extendidos por el cliente llegaron al banco dentro del mes y si no se realizaron otras operaciones que hubieran podido afectar al registro de efectivo de la empresa igual al que arroje los registros del cliente a la misma fecha. Así pues la comparación del saldo que aparece en el estado bancario con el saldo que aparece en los registros del cliente sirve para verificarlos.

Por varias razones, lo anterior ocurre muy pocas veces, en la mayoría de casos, los cheques extendidos por el cliente cerca de fines del mes no llegan al banco dentro de ese mismo mes; los depósitos hechos por el cliente el día último tal vez no fueron registrados por el banco hasta el día primero del mes siguiente, y algunas partidas, tales como cargos por servicios del banco, no llegan a conocimiento del cliente hasta que éste recibe el estado de cuenta. De ahí que regularmente aparezcan diferencias entre los registros de efectivo del cliente y los del banco, que se deben conciliar a fin de determinar la naturaleza de las diferencias entre los dos saldos.

Los sistemas de caja chica en casi todas las empresas es necesario pagar pequeñas cantidades por causas diversas tales como transportes de empleados, compra de artículos de oficina de valores pequeños y otros gastos menores. Obviamente, resultaría poco práctico pretender que esos desembolsos se hicieran con cheque; pero de todas maneras su control es importante. Para lograr un control más completo de la caja chica alguien superior del encargado de la caja chica, de vez en cuando debe hacer arqueos por sorpresa, con el fin de determinar si el fondo se está manejando satisfactoriamente.

La persona ingresa en una organización cuando espera que sus satisfacciones personales sean mayores que sus esfuerzos personales, si cree que sus esfuerzos personales sobrepasan las satisfacciones, se vuelve propenso a abandonar la organización si le es posible. Al mismo tiempo, la organización espera que la contribución de cada individuo

sobrepase los costos de tener personal en la organización, es decir la organización espera que las personas contribuyan más de lo que ella les da. Igualmente cada persona percibe los beneficios de ser miembro de la organización, lo que incluye: salarios competitivos, ambiente de trabajo agradable, trabajo significativo y desafiante y buenas relaciones.

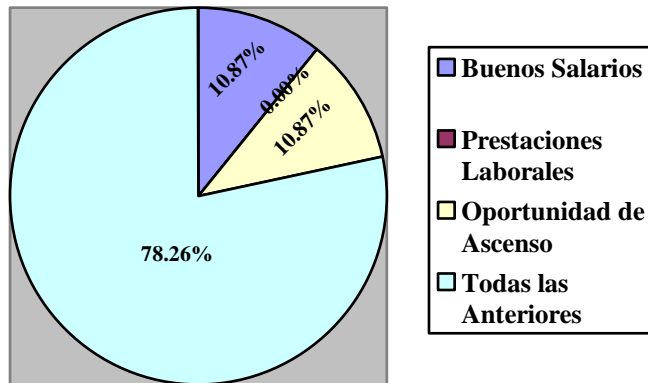
La idea de intercambio es decisiva respecto a las de contratación. Implica simplemente ponerse de acuerdo con lo que cada una de las partes habrá de dar y recibir; una organización tiene que afrontar muchos problemas cuando contrata a una persona. El recurso humano comprende una parte importante dentro del proceso de trabajo de una organización (la capacidad de producción), Los gerentes de personal deben estar capacitados para evaluar que es lo que ha inducido a una persona para aceptar un trabajo y que habrá de aportar a la empresa. La educación y habilidades que tenga una persona cuentan como antecedentes.

Cuadro N° 21
Incentivos Laborales para Asegurar un Buen Desempeño del Empleado.

Incentivos Laborales	Cifras Absolutas	Cifras Relativas
Buenos Salarios	5	10.87
Prestaciones Laborales	0	0.00
Oportunidades de Ascenso	5	10.87
Todas las Anteriores	36	78.26
Total	46	100%

Fuente: Resultados de la Encuesta.

Grafico N° 21
Incentivos Laborales para Asegurar un Buen Desempeño del Empleado.



Fuente: Resultados de Encuesta.

De conformidad al cuadro No. 21 de los 46 contadores que laboran en las empresas de la industria del mueble, 5 manifiestan que los incentivos laborales para asegurar un buen desempeño del empleado es buenos salarios, equivalente al 10.87%; nadie opinó con respecto a las prestaciones laborales, equivalente al 0.00%; 5 opinan que la oportunidad de ascenso, equivalente al 10.87%; 36 de los restantes manifestaron que todas las anteriores, equivalente al 78.26% del total.

Lo que hace a todo obrero, empleado o a un jefe, trabajar en una empresa es, en primer lugar, recibir una remuneración adecuada de acuerdo con su desempeño en el puesto que ocupan. Muchos empleados desean cambiar de empresa aunque vayan a ganar en otra lo mismo o inclusive menos, porque no están contentos con la forma en que son tratados; porque no ven posibilidades de progresar en esa empresa. Por el contrario, muchas veces un empleado rechaza ofertas de mayor sueldo en otra empresa, porque está contento en la que actualmente trabaja, con el tipo de labor que realiza, con la forma en que es tratado, con las posibilidades de mejoramiento que en ella encuentra. Por el contrario es obvio que si una empresa suprimiera el pago de salarios, prácticamente nadie seguiría trabajando, ya que es precisamente el deseo de recibir ese salario el motivo primario que nos induce a trabajar. Otro factor importante es el ambiente de trabajo.

Una persona puede aportar a la organización sus habilidades, conocimiento y actitud respecto a la organización. Por su parte la organización ofrece una remuneración, prestaciones y oportunidades de ascenso; cada una de las partes posee lo que la otra desea y cuando se ponen de acuerdo respecto a cuánto habrán de dar a cambio de lo que reciben, se llega a un convenio que permite un ambiente de trabajo agradable y un personal satisfecho la administración debe vigilar todos estos aspectos, para demostrarlo, bastaría con pensar en que cuando el trabajador no obtiene todos estos elementos en su trabajo, difícilmente prestará un buen servicio.

5.1.2 Evaluación de Riesgos

La coordinación de los trabajadores y los empresarios, se favorece si se hacen destacar los intereses comunes que ambos tienen dentro de la empresa, ya que desgraciadamente, con mucha frecuencia lo que se enfatiza es precisamente lo contrario; los intereses opuestos.

El trabajador y el empresario tienen un interés común, ante todo, en que la empresa subsista. Indiscutiblemente, su desaparición o cierre, sobre todo cuando se da en gran número de empresas, dañan a ambas partes. El empresario y sus trabajadores tienen interés en que la empresa mejore en su rendimiento. Cuando existe, por el contrario, disminución de beneficios, esto por lo menos impedirá que los trabajadores puedan recibir mejores salarios.

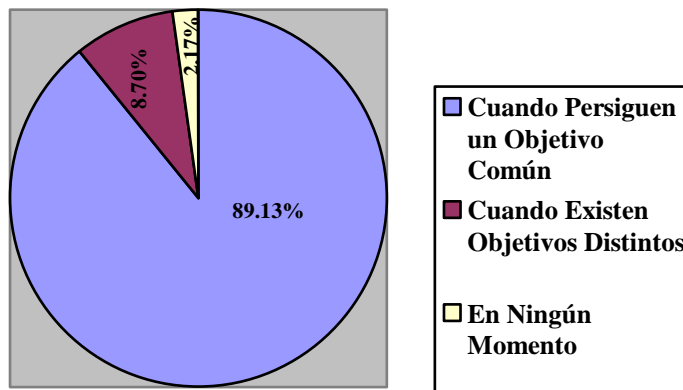
No obstante la importancia de los objetivos inmediatos de la empresa, es indiscutible que: de ninguna manera los conseguiría, si todos los trabajadores no recibieran por parte de la empresa aquello que en ella buscan. De esta forma si los objetivos de los trabajadores están vinculados con los objetivos de los empresarios la empresa tendrá éxito en todo lo que emprenda.

Cuadro N° 22
Vinculación de los Objetivos de Toda la Entidad con los de los Empleados.

Vinculación de los Objetivos	Cifras Absolutas	Cifras Relativas
Cuando Persiguen un Objetivo Común	41	89.13
Cuando Existen Objetivos Distintos	4	8.70
En Ningún Momento	2	2.17
Total	46	100%

Fuente: Resultados de Encuesta.

Grafico N° 22
Vinculación de los Objetivos de Toda la Entidad con los de los Empleados.



Fuente: Resultados de Encuesta.

En base al cuadro No. 22 de los 46 contadores que laboran en las empresas de la industria del mueble, 41 son de la opinión que la vinculación de los objetivos de toda entidad con los de los empleados es cuando persiguen un objetivo común, equivalente al 89.13%; 4 manifiestan que cuando existen objetivos distintos, equivalente al 8.70%; 2 de los restantes opinan que en ningún momento, equivalente al 2.17% del total.

Lo que el empresario busca es que el personal tenga en cada puesto y nivel, la capacidad necesaria y que todo el personal preste a la empresa su más amplia colaboración. Si el personal carece de la capacidad indispensable para desarrollar las labores que se le encomienden, evidentemente, aunque quisiera, no podría desarrollar adecuadamente su trabajo, con lo que habría graves deficiencias. Si estas se generalizan es indiscutible que todo el trabajo habrá de ser inadecuado, un personal incapaz, aun cuando tuviera la voluntad de colaborar, constituye un elemento que quiere pero no puede ayudar al debido desarrollo de la empresa.

Más no basta con que el personal tenga las capacidades que en cada puesto, departamento y nivel se requieren, si no está dispuesto a prestar su colaboración amplia y eficazmente. En este supuesto se trataría de alguien que puede, pero no quiere contribuir al desarrollo eficaz de las labores. Aunque lo deseable es que ambos elementos se den en el mayor grado posible, se ha planteado en forma teórica cuál de los dos es más necesario. De hecho, podemos señalar que ninguno de los dos puede faltar sin que se dañe con ello la administración de personal. Pero si se trata solo de la jerarquización de la importancia de estos elementos, vale la pena señalar que muchas veces es preferible contar con un personal muy colaborador, aunque tenga deficiencias no graves en su capacidad, que con un personal sumamente capaz, pero cuya colaboración sea limitada.

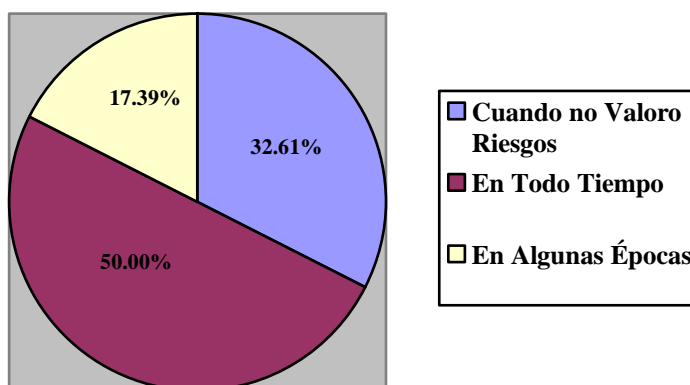
Cada entidad enfrenta una variedad de riesgos derivados de fuentes externas e internas. Los cuales deben valorarse, una condición previa para la valoración de riesgos es el establecimiento de objetivos enlazados en niveles diferentes y consistentes internamente. La valoración de riesgos es la identificación y análisis de los riesgos relevantes para la consecución de los objetivos, formando una base para la determinación de cómo deben administrarse los riesgos. Dado que las condiciones económicas, industriales, reguladoras y de operación continuarán cambiando, se necesitan mecanismos para identificar y tratar los riesgos especiales asociados con el cambio.

Cuadro N° 23
Los Riesgos como Influencia en el Éxito de los Objetivos de Toda la Entidad.

Los Riesgos en el Éxito de los Objetivos	Cifras Absolutas	Cifras Relativas
Cuando no valoro Riesgos	15	32.61
En Todo Tiempo	23	50.00
En Algunas Épocas	8	17.39
Total	46	100%

Fuente: Resultados de Encuesta.

Grafico N° 23
Los Riesgos como Influencia en el Éxito de los Objetivos de Toda la Entidad.



Fuente: Resultados de Encuesta.

En relación al cuadro No. 23 de los 46 contadores que laboran en las empresas de la industria del mueble, 15 manifiestan que los riesgos como influencia en el éxito de los objetivos de toda la entidad se dan como resultado cuando no valoro riesgos, equivalente al 32.61%; 23 opinan que los riesgos están en todo tiempo, equivalente al 50.0%; 8 de los restantes manifiestan que los riesgos en algunas épocas se ven, equivalente al 17.39% del total.

Los riesgos afectan la habilidad de la entidad para sobrevivir; afortunadamente compiten dentro de su industria; mantienen su fortaleza financiera y la imagen pública positiva y mantienen la calidad total de sus productos, servicios y gente. No existe una manera práctica para reducir los riesgos a cero. En verdad, la decisión de estar en los negocios crea riesgos. La administración debe determinar cuántos riesgos es prudente aceptar, y se esfuerza para mantenerlos dentro de esos niveles.

5.1.3 Ambiente de Control

El ambiente de control consiste en el establecimiento de un entorno que estimule e inflencie la actividad del personal con respecto al control de sus actividades. Este se constituye en el principal elemento sobre el que se sustenta o actúan los otros cuatro componentes e indispensable, a su vez, para la realización de los propios objetivos de control.

El ambiente de control o control circundante es la base de los demás componentes de control a proveer disciplina y estructura para el control e incidir en la manera como:

- Se estructuran las actividades del negocio-
- Se asigna autoridad y responsabilidad.
- Se organiza y desarrolla la gente.
- Se comparten y comunican los valores y creencias.
- El personal toma conciencia de la importancia del control

Otros elementos que influyen en el ambiente de control son: estructura organizativa, delegación de autoridad y de responsabilidad y políticas y prácticas del recurso humano. A través de este componente se dirige al personal haciendo conciencia de su rol, de tal manera que es la base para que la empresa funcione en los demás aspectos y se consigan los objetivos establecidos.

Los responsables de concientizar a los empleados en su rol dentro de la empresa es el jefe inmediato, siendo éste el encargado de la gestión de personas en su rol protagónico de las políticas y normas de la organización basando sus esfuerzos en el desarrollo de competencias tales como: liderazgo, motivación, comunicación, participación o cultura; alcanzando con ello un mayor resultado en la actividad laboral que desempeñan.

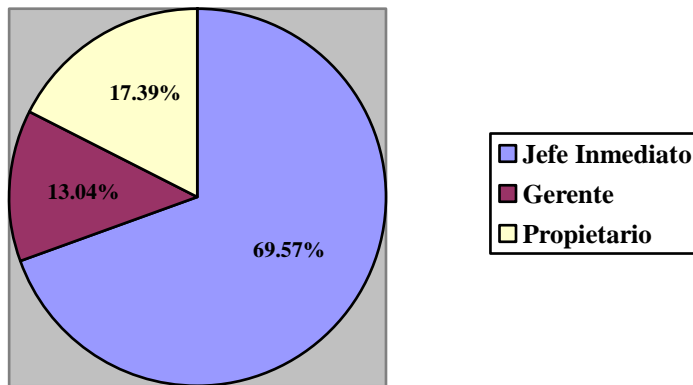
En la actualidad el papel de la formación de personas se asume como un proceso constante, imprescindible que incrementa las capacidades y desarrolla las personalidades en el que tienen que comprometerse la empresa y el trabajador, por lo tanto la formación conduce a la calidad y el éxito empresarial.

Cuadro N° 24
Responsables de Concientizar a los Empleados en su Rol.

Responsables	Cifras Absolutas	Cifras Relativas
Jefe Inmediato	32	69.57
Gerente	6	13.04
Propietario	8	17.39
Total	46	100%

Fuente: Resultados de Encuesta.

Grafico N° 24
Responsables de Concientizar a los Empleados en su Rol.



Fuente: Resultados de Encuesta.

De acuerdo al cuadro No. 24 de los 46 contadores que laboran en las empresas de la industria del mueble, 32 son de la opinión que el responsable de concientizar a los empleados en su rol es el jefe inmediato, equivalente al 69.57%; 6 manifiestan que es el gerente, equivalente al 13.04%; 8 de los restantes opinan que es el propietario, equivalente al 17.39% del total.

Para dar a entender en forma clara y sencilla al empleado la importancia de su rol es importante que el jefe inmediato conozca, que son las competencias esenciales organizativas, las cuáles se definen: Como el conjunto de conocimientos que distinguen y que proporcionan una ventaja competitiva, incorporándose en diversos factores. El primero de ellos de mayor relevancia son los conocimientos y habilidades de los empleados, le siguen los sistemas técnicos, los valores y las normas asociadas con los distintos tipos de conocimientos.

De lo anterior se denota que las competencias esenciales son fruto del aprendizaje colectivo en la organización, especialmente se refieren a como coordinar diversas habilidades y recursos de producción e integrar múltiples corrientes tecnológicas que les permitan convertirse en ventajas competitivas en el entorno, puesto que la formación de competencias facilita la transmisión de conocimientos y la generación de habilidades y destrezas que

permite lograr un desempeño idóneo y eficiente, en la cual se pueden ver resultados en el desarrollo de las capacidades que tenga el trabajador para aplicarlas en su actividad laboral, el que el trabajador aplique sus competencias incluyendo sus atributos permite que dentro de su rol obtenga la capacidad para solucionar situaciones circunstanciales y problemas que surjan durante su actividad laboral. Por lo que es importante que el empleado conozca las diferentes funciones operativas dentro del ambiente de control de una empresa.

Las funciones operativas son asumidas por las unidades operativas de la unidad de recurso humano. Estas son responsables de llevar a cabo las distintas tareas que permiten cumplir con los objetivos de la administración de recurso humano estas funciones operativas, según Edwin Flippo, son: obtención, desarrollo, remuneración, integración y mantenimiento del personal.

La obtención se refiere directamente a obtener el personal necesario que la empresa requiere para ejecutar las tareas necesarias para dar cumplimiento con los objetivos del negocio de la empresa. El personal debe ser el necesario, en términos de números, y en calidad o idoneidad para realizar las distintas tareas que la concreción de los objetivos requiere. La función de obtención se debe realizar permanentemente dentro de la empresa, no debe limitarse solo a un proceso inicial de obtención de personal.

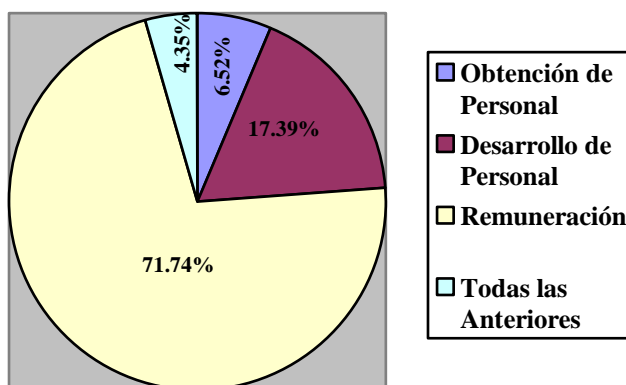
El desarrollo una vez que hemos conseguido la dotación requerida, entendida como una función permanente dentro de la empresa, se debe llevar a cabo el proceso de desarrollo permanente del personal, lo que significa incrementar las capacidades y potencialidades del recurso humano. Lo que se resume en una dotación de personal que busque el mejoramiento de la eficiencia en el desempeño de su tarea, y alcance un alto grado de satisfacción.

Cuadro N° 25
Función más Importante de la Dirección Operativa.

Función más Importante	Cifras Absolutas	Cifras Relativas
Obtención de Personal	3	6.52
Desarrollo de Personal	8	17.39
Remuneración	33	71.74
Todas las anteriores	2	4.35
Total	46	100%

Fuente: Resultados de Encuesta.

Grafico N° 25
Función más Importante de la Dirección Operativa.



Fuente: Resultados de Encuesta.

En relación al cuadro No. 25 de los 46 contadores que laboran en las empresas de la industria del mueble, 3 manifiestan que la función más importante de la dirección operativa es la obtención de personal, equivalente a 6.52%; 8 opinan que es el desarrollo de personal,

equivalente al 17.39%; 33 son de la opinión que es la remuneración, equivalente al 71.74%, 2 de los restantes manifiestan que todas las anteriores, equivalente al 4.35% del total.

La remuneración consiste en la retribución que la empresa entrega a cada trabajador de la organización por su aporte a la concreción de los objetivos y por el trabajo realizado. Esta correspondencia se expresa en una retribución en dinero que la empresa otorga a sus trabajadores por los servicios prestados. Las personas prestan sus servicios a una empresa, con el ánimo de obtener de ésta una retribución en dinero, que le permita costear los gastos que implican satisfacer las necesidades básicas de él y su grupo familiar.

Cuando se habla de la importancia de la remuneración de las personas como causa de motivación que origina la pertenencia a una empresa, muchos son los que buscan minimizar o reducir este carácter motivador. Pero lo cierto es que la remuneración es la motivación básica, es la causa primera que origina la necesidad de trabajar. Si los trabajadores consideran la remuneración como principal motivador, lo más probable es que esta alusión sea la adecuada, ya que este hecho es el que permite priorizar en otro orden sus motivaciones.

La función de remuneración es de vital importancia tanto para los trabajadores, como para la empresa misma en el logro de sus objetivos, por lo que esta debe procurar crear una adecuada estructura de remuneraciones, en la que debe considerar dos aspectos: la satisfacción de las necesidades de las personas en un grado aceptable y un nivel aceptable de costos para la empresa.

5.1.4 Delegación de Responsabilidades.

Dentro de toda organización existen puestos y cada uno de ellos conlleva responsabilidades por lo que se define puesto: como el conjunto de operaciones, cualidades, responsabilidades y condiciones que forman una unidad de trabajo específica e impersonal.

La importancia de delegar responsabilidades, se relaciona con las cualidades que posea el individuo, comprende factores como: calidad, cantidad, confidencialidad, dinero,

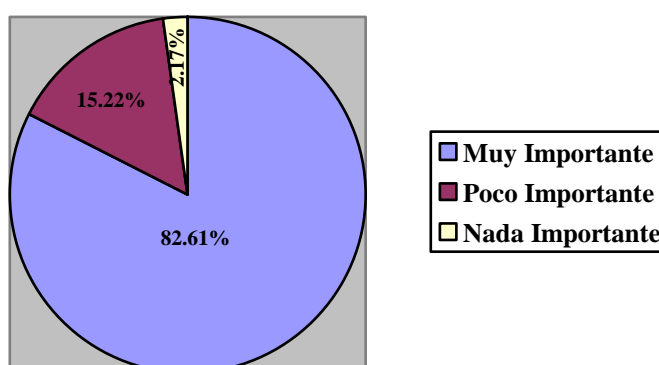
costos, equipo, procesos, trabajo de otros, seguridad de otros e informes. Al haber un conjunto de operaciones implica responsabilidad que es la que todo individuo asume en toda actividad laboral; las cualidades se refieren a las aptitudes físicas e intelectuales que debe poseer el individuo para realizar una tarea dentro de un puesto. Todos los puestos existen porque tienen que obtener resultados de diversa índole, para que las empresas puedan ser eficaces; por lo que los puestos tienen que manejar un conjunto de operaciones y esto es todas y cada una de las actividades que realiza en forma periódica o eventual.

Cuadro N° 26
La Importancia de Delegar Responsabilidades.

Importancia	Cifras Absolutas	Cifras Relativas
Muy Importante	38	82.61
Poco Importante	7	15.22
Nada Importante	1	2.17
Total	46	100%

Fuente: Resultados de Encuesta.

Grafico N° 26
La Importancia de Delegar Responsabilidades.



Fuente: Resultados de Encuesta.

En referencia al cuadro No. 26 de los 46 contadores que laboran en las empresas de la industria del mueble, 38 opinan que el nivel de importancia para delegar responsabilidades es muy importante, equivalente al 82.61%; 7 manifiestan que es poco importante, equivalente al 15.22%; 1 es de la opinión de que no es nada importante, equivalente al 2.17% del total.

Es muy importante delegar responsabilidades sobre todo en aquellas personas que tengan habilidades específicas que le permitan una adecuada solución a los problemas que se le presenten. De acuerdo al puesto a desempeñar así es la responsabilidad; mientras más elevado esté el puesto en la estructura organizacional, las funciones a desempeñar son más intelectuales que manuales, por lo que deben existir límites de autoridad para evitar duplicidad de funciones o fuga de responsabilidad.

En toda empresa se persiguen objetivos, el cumplimiento de dichos objetivos exige que para cada puesto en la organización se deleguen responsabilidades que conlleve en general a cumplir con dichos objetivos, desde luego que existen limitaciones de acuerdo con lo que el puesto hace y como lo hace, están impuestas por la empresa o condiciones externas.

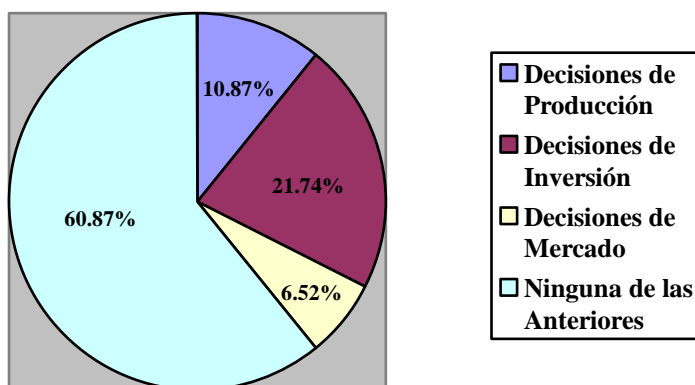
Dentro de cada responsabilidad hay cierta libertad para actuar, es decir que la actuación en un puesto o la factibilidad de su responsabilidad se limita en la medida que existen normas, controles, procedimientos, programas, presupuestos, estrategias, etc. Por lo que dentro de un puesto operativo existe menor libertad para actuar. De ahí que podemos deducir que ciertas responsabilidades son indelegables, que le corresponden sólo a un nivel de mando o nivel ejecutivo.

Cuadro N° 27
Responsabilidad Empresarial Indelegable.

Responsabilidad Indelegable	Cifras Absolutas	Cifras Relativas
Decisiones de Producción	5	10.87
Decisiones de Inversión	10	21.74
Decisiones de Mercado	3	6.52
Ninguna de las Anteriores	28	60.87
Total	46	100%

Fuente: Resultados de Encuesta.

Grafico N° 27
Responsabilidad Empresarial Indelegable.



Fuente: Resultados de Encuesta.

De acuerdo al cuadro No. 27 de los 46 contadores que laboran en las empresas de la industria del mueble, 5 manifiestan que la responsabilidad empresarial que es indelegable es las decisiones de producción, equivalente al 10.87%; 10 opinan que son las decisiones de inversión, equivalente al 21.74%; 3 son de la opinión que son las decisiones de mercado,

equivalente al 6.52%; 28 de los restantes manifiestan que ninguna de las anteriores, equivalente al 60.87% del total.

Al trabajar en una empresa tiene que entenderse que no se trabaja solo sino con un grupo en el cual debe existir la confianza de unos para con los otros. Esta es una necesidad grande en la organización por lo cual cuando se deposita confianza en el empleado éste no debe traicionar esa confianza, pero lamentablemente esto ocurre a diario y se manifiesta cuando no se lleva a cabo las cosas que se ofrecieron hacer, cuando no se cumple con un compromiso, cuando se hacen las cosas de forma diferente de cómo se había negociado es ahí donde se crean conflictos entre las diversas áreas de la empresa.

Se cree que hay responsabilidades que son indelegables, pero con las nuevas teorías sobre ejecutivos tomadores de decisiones se destaca la importancia de aprender a delegar, lo cual se logra al trabajar a través de un equipo, integrar este equipo, delegar a este equipo; comunicarle expectativas claras de confianza, de capacidad, de logro, de alcance de metas para que las cosas funcionen como necesitamos que funcionen. Dentro del mando gerencial existe lo que se llama “hombres indispensables”, son aquellos que piensan que para que las cosas se hagan bien las tienen que hacer ellos mismos, es decir todo lo controla, todo lo hace, todo lo supervisa, todo lo ordena, todo lo coordina; ese ejecutivo se convierte en un peligro para la empresa, representando una amenaza, ya que se clasifica entre los hombres que no hacen equipo, que no forman otros hombres, que no desarrollan su capital humano, cuando llega el día en que se van, no dejan huella, no dejan sucesores. El hecho de delegar responsabilidades estimula al empleado para que tenga iniciativa, cuando se delega cualquier responsabilidad, el empleado tiene la obligación de realizar la tarea en forma satisfactoria.

5.1.5 Grado de Conocimiento del Mercado.

Para obtener resultados favorables al ofrecer productos al mercado, es necesario hacer estudios de mercado donde se analicen los gustos y preferencias de los consumidores para poder ofrecer no solo productos innovadores sino también de calidad; las estrategias para

poder competir son muy importantes, la competitividad está presente en todo mercado para lograr no solo sobrevivir sino obtener ganancias.

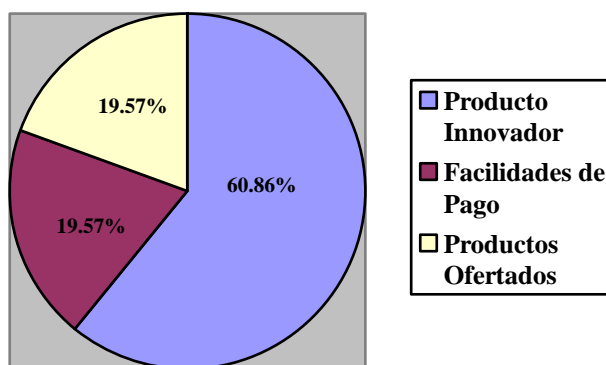
La existencia de un producto introducido por primera vez en el mercado debe hacerse conocer a los consumidores potenciales a través de la promoción masiva. También debe ser necesaria la educación del consumidor, si el producto tiene nuevos usos o alterará significativamente las pautas de hábito de los consumidores. Para poder vender un producto en el mercado primero se estudia cuidadosamente el mercado para determinar las necesidades y deseos del consumidor. También deben determinarse las estrategias de venta y de promoción para poder así diseñar y fabricar el producto.

Cuadro N° 28
Estrategias de Competencia en el Mercado.

Estrategias	Cifras Absolutas	Cifras Relativas
Producto Innovador	28	60.86
Facilidades de Pago	9	19.57
Productos Ofertados	9	19.57
Total	46	100%

Fuente: Resultados de Encuesta.

Grafico N° 28
Estrategias de Competencia en el Mercado.



Fuente: Resultados de Encuesta.

De conformidad al cuadro No. 28 de los 46 contadores que laboran en las empresas de la industria del mueble, 28 opinan que las estrategias de competencia en el mercado es el producto innovador, equivalente al 60.86%, 9 manifiestan que son las facilidades de pago, equivalente al 19.57%, 9 de los restantes son de la opinión que los productos ofertados, equivalente al 19.57% del total.

El vendedor debe preocuparse por tener agradado al cliente ya que este es el medio para que pueda obtener ganancias tanto a largo plazo como inmediatas, para ello debe ofrecer facilidades de pago y productos diversos y ofertados para que el cliente pueda escoger, cubrir sus necesidades y que sean al alcance de su economía.

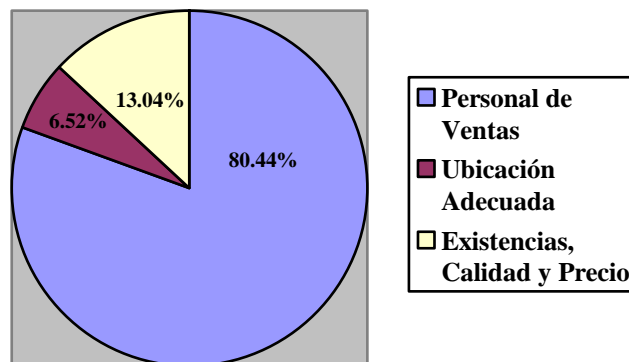
Los factores que motivan a la clientela son aquellos que influyen para que los clientes regresen a una tienda en particular a efectuar una compra. Los pequeños negociantes deberán estar al tanto de la aguda necesidad de identificar estos factores. De esta manera serán capaces de reforzar sus puntos fuertes y corregir los débiles.

Cuadro N° 29
Factores que Motivan a la Clientela.

Factores	Cifras Absolutas	Cifras Relativas
Personal de Ventas	37	80.44
Ubicación Adecuada	3	6.52
Existencias, Calidad y Precio	6	13.04
Total	46	100%

Fuente: Resultados de Encuesta.

Grafico N° 29
Factores que Motivan a la Clientela.



Fuente: Resultados de Encuesta.

En base al cuadro No. 29 de los 46 contadores que laboran en las empresas de la industria del mueble, 37 manifiestan que los factores que motivan a la clientela es el personal de ventas, equivalente al 80.44%; 3 son de la opinión que es la ubicación adecuada, equivalente al 6.52%; 6 de los restantes manifiestan que son las existencias, calidad y precio, equivalente al 13.04% del total.

Personal de ventas: Un factor que influye en la opinión del consumidor acerca de un establecimiento minorista o de servicios es el personal de la tienda. Un personal de venta

cortés, amistoso y que ofrece ayuda a los clientes en forma voluntaria hace mucho por construir una imagen favorable de la tienda. Como consecuencia, los clientes regresan porque les gusta el tipo de trato que reciben y viceversa, el personal de ventas que es indiferente o desatento con los clientes alejan a muchos de ellos hacia la competencia.

Ubicación adecuada: La ubicación adecuada ha sido una razón importante para el crecimiento de las empresas, los clientes buscan evitar las congestiones del tráfico y comprar en tiendas donde se pueden estacionar los autos, algunos comerciantes del centro de la ciudad se han asociado para proporcionar facilidades de estacionamiento a los compradores para hacer las ubicaciones de sus tiendas más accesibles a los clientes.

Existencias, calidad y precio: La variedad así como la calidad de las mercancías con las que se cuenta se considera como un factor que motiva a la clientela, esto hace posible que el cliente esté casi seguro de poder comprar la mercancía que desea en una sola tienda. También los clientes esperan recibir la cantidad exacta de valor por la cantidad exacta de dinero que gastan. El comerciante para poder vender debe cobrar en precio justo por la calidad de las mercancías ofrecidas en venta. Además es necesaria la publicidad por los diferentes medios que existen.

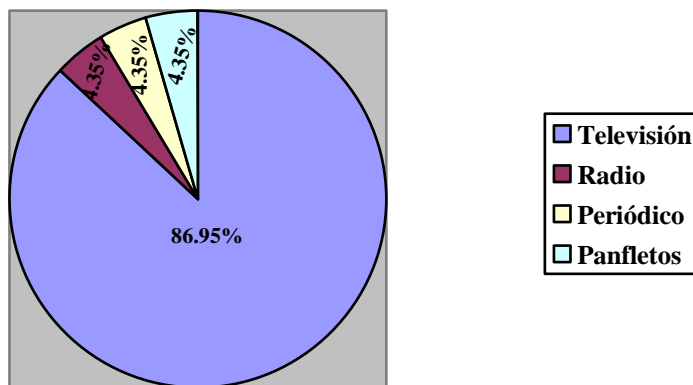
La publicidad ha sido definida como cualquier forma pagada por un patrocinador identificado de presentación impersonal y de promoción de ideas, mercancía o servicios. La creación de la demanda por medio de la publicidad requiere el uso de la palabra escrita, impresa o hablada, ilustraciones, diagramas y símbolos. Las ventajas principales de la publicidad emanan de su índole como medio masivo de comunicación y de su capacidad para la repetición, un solo anuncio puede llegar a un gran número de personas a un costo relativamente bajo, y contrasta con la visita frecuente de un vendedor, la publicidad puede atraer la atención de su presunto comprador respecto a un artículo, repetidas veces y a intervalos cortos.

Cuadro N° 30
Medios de Publicidad más Atractivos.

Medios de Publicidad	Cifras Absolutas	Cifras Relativas
Televisión	40	86.95
Radio	2	4.35
Periódico	2	4.35
Panfletos	2	4.35
Total	46	100%

Fuente: Resultados de Encuesta.

Grafico N° 30
Medios de Publicidad más Atractivos.



Fuente: Resultados de Encuesta.

En referencia al cuadro No. 30 de los 46 contadores que laboran en las empresas de la industria del mueble, 40 son de la opinión que los medios de publicidad más atractivos es la televisión, equivalente al 86.95%; 2 manifiestan que es la radio, equivalente al 4.35%; 2 opinan que es el periódico, equivalente al 4.35%; 2 de los restantes opinan que son los panfletos, equivalente al 4.35% del total.

Su desventaja principal es su carácter impersonal y que puede pasarse por alto fácilmente, que no puede contestar preguntas a menos que hayan sido previstas y se facilite la necesaria información y que es por tanto realmente menos eficaz que la acción personal del vendedor, aunque se gaste menos dinero en total en la publicidad que en vender personalmente, la publicidad puede ser usada como un complemento de la venta personal.

5.1.6 Información y Comunicación.

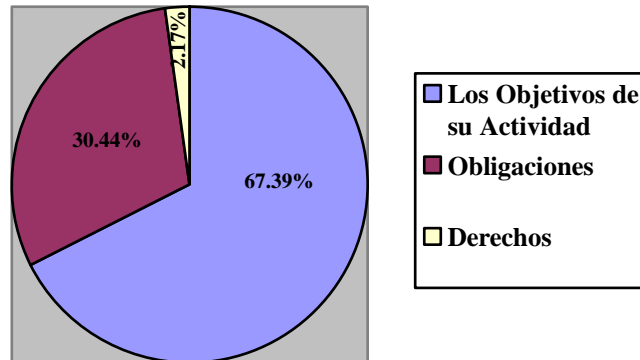
Para que el empleado cumpla con sus responsabilidades, la información útil depende de conocer sus obligaciones y derechos encaminados a cumplir los objetivos de su actividad por lo que se responsabiliza por los resultados a los empleados, éste factor considera las acciones esperadas en relación con los fines que persiga la empresa, así como las consecuencias o resultados positivos de dicha empresa. Separar los elementos objetivos que constituyen el trabajo de los objetivos que el trabajador quiere alcanzar con su trabajo, es decir, las perspectivas del trabajo en la organización y las del trabajador.

Cuadro N° 31
Información Útil para que el Empleado Cumpla sus Responsabilidades.

Información Útil	Cifras Absolutas	Cifras Relativas
Los Objetivos de su Actividad	31	67.39
Obligaciones	14	30.44
Derechos	1	2.17
Total	46	100%

Fuente: Resultados de Encuesta.

Grafico N° 31
Información Útil para que el Empleado Cumpla sus Responsabilidades.



Fuente: Resultados de Encuesta.

En relación al cuadro No. 31 de los 46 contadores que laboran en las empresas de la industria del mueble, 31 opinan que la información útil para que el empleado cumpla sus responsabilidades es los objetivos de su actividad, equivalente al 67.39%; 14 manifiestan que es que se les informe sobre las obligaciones, equivalente al 30.44%; 1 de los restantes opina que es que se le informe sobre sus derechos, equivalente al 2.17% del total.

En el cumplimiento de los objetivos es importante que se dé la información al empleado; que dentro de las obligaciones que se adquiere como empleado, es la responsabilidad por los resultados, este factor considera las acciones esperadas en relación con los fines que persiga la empresa, así como las consecuencias o resultados positivos de dicha empresa.

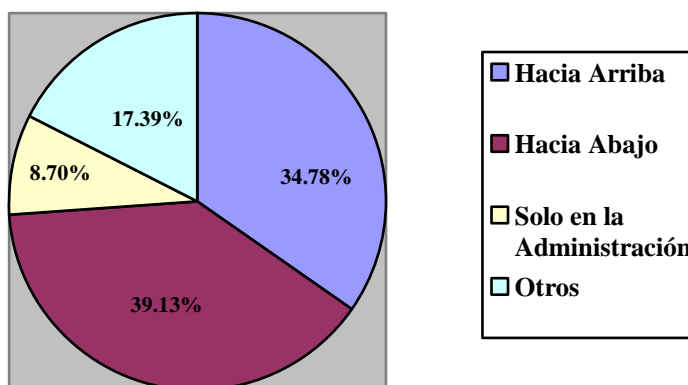
La información generada por los empleados en la realización de sus actividades de operación regulares, usualmente es reportada a sus superiores mediante los canales normales de comunicación. En su tiempo el superior en cuestión comunica hacia arriba o lateralmente en la organización hasta que la información llegue a la gente que puede actuar sobre el asunto. Deberán existir canales de comunicación alternativos para reportar información servible así como actos ilegales o impropios.

Cuadro N° 32
Canales Efectivos de Comunicación Dentro de la Empresa.

Canales Efectivos	Cifras Absolutas	Cifras Relativas
Hacia Arriba	16	34.78
Hacia Abajo	18	39.13
Solo en la Administración	4	8.70
Otros	8	17.39
Total	46	100%

Fuente: Resultados de Encuesta.

Grafico N° 32
Canales Efectivos de Comunicación Dentro de la Empresa.



Fuente: Resultados de Encuesta.

En referencia al cuadro No. 32 de los 46 contadores que laboran en las empresas de la industria del mueble, 16 son de la opinión que los canales efectivos de comunicación dentro de la empresa es hacia arriba, equivalente al 34.78%; 18 manifiestan que es hacia abajo, equivalente al 39.13%; 4 opinan que es en la administración, equivalente al 8.70%; 8 manifiestan que son otros, equivalente al 17.39% del total.

Los hallazgos de deficiencias de control interno usualmente se reportarán no solamente a los responsables de la función o actividad implicada, que están en posición de tomar la acción correctiva, sino también al menos al nivel de administración que es responsable directo de la persona. Este proceso permite a los individuos proporcionar el apoyo o adquirir la percepción necesaria para tomar la acción correctiva y para comunicarse con ellos otros en la organización cuyas actividades pueden afectarse. Cuando los hallazgos cruzan los límites organizacionales, la información deberá cruzar y dirigirse directamente al nivel suficiente alto para asegurar la acción apropiada.

La necesidad de mejora continua de las políticas y procedimientos desde el punto de vista del mercado se da por el desarrollo de los mercados de ahí que la gerencia debe estar pendiente de que el mercado es cambiante por lo cual debe informarse de lo que está ocurriendo en el mercado y poder así aprovechar al máximo las oportunidades. La capacidad de retener a los clientes se basa en la comprensión íntima de sus necesidades esto implica la modificación de las políticas y procedimientos de manera que se ajusten a las necesidades de los clientes el objetivo central de la empresa debe ser mantener satisfechos a los clientes.

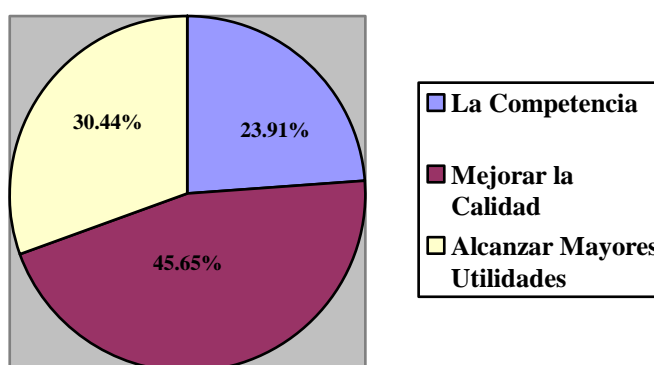
Existe una relación estrecha entre la satisfacción de los clientes y su lealtad las relaciones de largo plazo no se dan por casualidad sino que se basan en el suministro de servicios por parte de la compañía. Conservar a la clientela paga altos dividendos a las organizaciones gracias a la repetición de ventas y las referencias aumentan sus ingresos; por otra parte los costos descienden porque dedican menos fondos y energía al intento de reemplazar los clientes perdidos, los clientes frecuentes son fácil de atender ya que requieren menos tiempo para ser atendidos, el aumento de la relación de clientes también produce satisfacción y orgullo en el empleo, lo cual conduce a una mayor retención de empleados a su vez los conocimientos que los empleados adquieren a medida que tienen mayor antigüedad aumenta la productividad. De ahí la empresa debe evaluar si es conveniente mantener flexibilizar o hacer más rígidas las políticas y procedimientos.

Cuadro N° 33
Necesidad de Mejora Continua de las Políticas y Procedimientos.

Necesidad de Mejora	Cifras Absolutas	Cifras Relativas
La Competencia	11	23.91
Mejorar la Calidad	21	45.65
Alcanzar Mayores Utilidades	14	30.44
Total	46	100%

Fuente: Resultados de Encuesta.

Grafico N° 33
Necesidad de Mejora Continua de las Políticas y Procedimientos.



Fuente: Resultados de Encuesta.

De acuerdo al cuadro No. 33 de los 46 contadores que laboran en las empresas de la industria del mueble, 11 manifiestan que la necesidad de mejora continua de las políticas y procedimientos se debe a la competencia, equivalente al 23.91%; 21 opinan que se debe mejorar la calidad, equivalente al 45.65%; 14 de los restantes son de la opinión que es para alcanzar mayores utilidades, equivalente al 30.44% del total.

La búsqueda de la calidad se ha convertido en un ejercicio mecánico orientado a la producción y con poco significado para los clientes. La calidad que tiene poca importancia para los clientes no suele mejorar las ventas, las ganancias o aumentar la participación en el mercado se trata de pérdida de tiempo y significan gastos. En la actualidad lo novedoso es tener utilidades sobre la calidad, es decir, que la calidad que se suministra debe ser la calidad que el mercado desea y debe ejercer un impacto positivo sobre las ganancias.

La clave para obtener utilidad sobre el trabajo de calidad es la investigación de mercado este es el mecanismo que permite que las organizaciones determine que tipo y formas de calidad son importantes para el mercado y en ocasiones los obliga a abandonar creencias antiguas. Aunque se ha observado en los últimos años una ampliación en el concepto de calidad, ya que toma con énfasis la calidad del proceso y no en sí del producto, éste último se da por añadidura.

5.2 DISPONIBILIDAD DE CAPITAL DE TRABAJO

Cuando la industria ha desarrollado flujos de efectivo relevantes debe analizar para evaluar si un proyecto de inversión es aceptable. Las consideraciones de riesgo y rentabilidad y conceptos de valuación para seleccionar inversiones de capital que sean acorde con el objetivo de la empresa (maximizar la riqueza del propietario). Una consideración importante para todas las empresas es su inversión de capital, ya que ésta determinará una buena administración de los activos circulantes de la empresa y los pasivos circulantes y de esta manera obtener un equilibrio entre rentabilidad y riesgo que contribuya positivamente al valor de la empresa.

Una buena relación entre rentabilidad y riesgo contribuye positivamente a un crecimiento financiero, entendiéndose como rentabilidad a la relación de los ingresos, los costos generados por el uso de los activos de la empresa tanto circulantes como fijos en actividades productivas. El riesgo es el contexto de las finanzas a corto plazo, es la probabilidad de que una empresa no pueda pagar sus deudas a su vencimiento, de ahí que cuando una empresa no puede pagar sus deudas a su vencimiento es insolvente. La relación

de rentabilidad y riesgo es proporcional en el sentido que a mayor inversión, mayor es el riesgo de pérdida; requieren un incremento en rendimientos y es esta la actitud que deberían tener los propietarios de la industria arriesgarse para obtener resultados favorables. Es necesario mencionar que se debe mantener un equilibrio entre el riesgo y la rentabilidad y de esta manera medir cuanto es mayor el riesgo y cuanto el rendimiento obtenido.

La inversión de capital se estima como un punto dado en el tiempo. Refleja para el futuro un promedio de crecimiento de rendimientos, pero refleja la posibilidad de riesgos de deterioro en los activos. El objetivo de una inversión de capital por lo general busca establecer una combinación óptima deseada de financiamiento mediante deuda y capital que la mayoría de las empresas trata de mantener. Es importante mencionar que la inversión de capital esta muy ligada al crecimiento de la empresa en todas las áreas, hay crecimiento cuando hay innovación en los activos, mejoras o reparaciones, adquisición de activo fijo etc.

5.2.1 Inversión de Capital

¿Qué es la inversión de capital? Consiste en el monto o cantidad invertida por la empresa a largo plazo en equipo, como instalaciones y maquinaria bienes y raíces que dan como resultados beneficios económicos futuros durante un periodo de más de un año. Esta inversión debe considerar una buena decisión en que invertir ya sea aumentos de activos, reponer, mejorar sus activos fijos, etc.

La inversión desempeña un papel importante en la economía del país ya que en gran manera de ella dependen los niveles de producción y de empleo. Esta inversión se puede decir que es la aplicación de efectivo o capital que realiza una empresa, en operaciones de corto o largo plazo de manera que permiten obtener un beneficio estable y prolongado.

Antes de dedicar recursos para expedir, reemplazar o renovar activos fijos o realizar otros tipos de inversiones, la industria estima y analiza cuidadosamente los costos y beneficios esperados asociados con estos gastos. Las inversiones representan importantes

desembolsos de fondos que comprometen a una empresa. En consecuencia, la empresa necesita procedimientos para analizar y seleccionar adecuadamente sus inversiones.

La inversión es una medida de la empresa en la que se toman fondos o efectivo, para la adquisición de activos, ya sean nuevos o mejorar los ya existentes, con el propósito de lograr maximizar las utilidades de la empresa. Por lo general esta inversión es tanto para la compra de maquinaria nueva o en la instalación de una nueva fábrica, lo cual sería una inversión en bienes de capital nuevos, mantenimiento de inventarios, financiamiento concedido a los clientes en fin cualquier adquisición de activos realizado por la empresa.

5.2.2 Relación entre Rentabilidad y Riesgo

Para maximizar las utilidades la industria del mueble debe aprender a evaluar dos determinantes clave: el riesgo y rentabilidad. Cada decisión financiera presenta ciertas características de riesgo y rendimiento, y la combinación única de estas características tiene un efecto en los precios de la industria. Podemos ver el riesgo de la manera en que esté relacionado con un activo, una cartera de cliente que representen cuentas no recuperables.

Riesgo es toda posibilidad de una pérdida financiera. Los activos que tienen más posibilidades de pérdida se consideran más riesgosos; que aquellos que tienen menos posibilidades de pérdida. Dentro de estos riesgos posibles de la industria están los riesgos comerciales, riesgos financieros. Riesgo comercial que es la posibilidad de que la empresa no tenga la capacidad de cubrir sus costos operativos, riesgo financiero es la posibilidad de que la empresa no tenga la capacidad de cubrir sus obligaciones financieras.

Al evaluar el riesgo con base en la variabilidad del rendimiento, necesitamos estar seguros de que sabemos que es el rendimiento y como se mide. El rendimiento es la ganancia o la pérdida total de una inversión durante un período dado. Por lo común se mide como distribuciones de efectivo durante el periodo más los cambios en el valor entre el valor de la inversión al inicio del período.

El riesgo y rendimiento esperados en la industria afecta en gran manera por lo que se hace necesario evaluar cuidadosamente el riesgo y rendimiento de todas las decisiones importantes a fin de garantizar que los rendimientos esperados justifiquen el nivel de riesgo que se presenta.

Según la relación que hay en estos dos factores es que el rendimiento debe incrementarse si se incrementan los riesgos este concepto es fundamental para las finanzas en el sector industrial, por lo tanto la relación directamente proporcional que hay es evidente que no puede operar solamente teniendo rendimientos sin que ocurran riesgos.

5.2.3 Crecimiento Financiero

Los beneficios esperados de un gasto de capital se refleja en crecimiento financiero. Por que la empresa usara los beneficios solo hasta que haya cumplido las exigencias impositivas gubernamentales, estas exigencias dependen de los ingresos gravables de la empresa, después de deducir los impuestos de la ganancia de la industria, de ahí hacer las comparaciones entre las inversiones propuestas para que haya relación o consistencia al evaluar las alternativas de inversión de capital. Por otra parte el crecimiento financiero se refleja en la adquisición de activos fijos que es lo más común y que incluyen, propiedades (terrenos, planta y equipo); estos proporcionan la base para la capacidad de generación de ganancia.

El crecimiento de los activos mide la eficiencia con la cual la empresa ha utilizado los recursos bajo su control para generar utilidades, hay una estrecha relación entre el precio de mercado de los productos y la utilidad, pues en un mundo competitivo es muy difícil que los resultados económicos sean favorables cuando no hay pleno conocimiento de la industria competente. Para lograr un rendimiento financiero es necesario conocer el mercado de la industria, saber los precios a los que el cliente puede acceder, el producto que se ofrece con respecto a la calidad todo esto aumentara los resultados financieros de la industria.

El buen uso que se le de a las inversiones de capital contribuye a generar ganancias, ya que aquellos activos adquiridos ya sean propios o por financiamiento sean utilizados en su forma adecuada. Estos activos, conocidos como activos productivos, por lo general proporcionan la base para la capacidad de rentabilidad y de valor de la empresa, un mantenimiento adecuado, utilizados en el tiempo prudente será de provecho para la empresa.

5.3 ESTRATEGIAS DE MANTENIMIENTO DEL CRÉDITO COMERCIAL

La atención al cliente es una estrategia fundamental para mantener el crédito comercial, ya que se abren nuevas oportunidades para todo el personal interesado en los productos ofrecidos por la empresa, cuando a un cliente se le satisface las expectativas en cuanto a líneas de crédito, plazas, montos, condiciones de crédito etc. fácilmente se logra tener una clientela (cautiva) satisfecha. Un cliente satisfecho con productos innovados, y de buena calidad y que además hay facilidades de financiamiento seguramente que volverá.

La industria del mueble debe consumir materia prima de calidad y mano de obra calificada para ser eficiente a la hora de operar en el mercado esto permitirá una buena imagen y prestigio ya que tendrá una clientela cautiva cuando estos obtengan un producto de calidad. El cliente necesitara un proveedor que cumpla con sus expectativas; por lo tanto la industria debe contar con buen prestigio e imagen.

El objetivo es llegar hasta la necesidad del cliente y cautivarle con la atención necesaria. El cliente buscara obtener productos hechos con calidad, precios cómodos, facilidades de financiamiento y cuotas bajas. Estos argumentos son muy importantes pues implican el éxito o el fracaso de la industria del mueble.

La clientela esperará recibir servicios enfocados a satisfacer sus expectativas en cuanto al producto que están comprando, es decir buscaran tecnología, innovación, calidad, prontitud en la entrega, facilidades para obtener el producto. Por lo tanto la industria debe preocuparse por cautivar a la clientela.

5.3.1 Atención al Cliente

Dentro de lo que es la atención al cliente para mantenerlo como cliente potencial de la cartera de la industria es necesario identificar primeramente sus necesidades básicas en lo que respecta a lo que ofrece la industria del mueble, ya sean necesidades de muebles en sus diferentes formas y estilos etc. Pues de ello dependerá que el cliente se interese por adquirir el producto ofrecido por la industria del mueble.

Un cliente debe recibir servicios de calidad es decir tratando a cada cliente con dignidad y respeto, brindándole un servicio ágil y oportuno, asimismo se requerirá para los clientes información completa y comprensible sobre el costo real por servicios de crédito, con el fin de evitar el sobreendeudamiento a los clientes.

Una buena atención implica la amabilidad con que se le trata al cliente, cuando se les da a conocer que los trabajos ofrecidos cumplen sus expectativas en cuanto a calidad, durabilidad y agilidad con que se le entregan, una buena atención permite que el cliente conozca el producto que llevara.

Por lo tanto la industria del mueble esta en la necesidad de establecer estrategias de crédito que tengan como visión crear beneficios sociales al ofrecer servicios crediticios a través de atención al cliente. Cuando hay una mala atención puede causar insatisfacción de los clientes y pérdida de ellos. Por lo que disminuye también el ingreso, se llevaran una mala imagen de la industria y buscaran otras mejores oportunidades, además la competencia conocerá la debilidades en que se fallaron en la atención al cliente.

5.3.2 Clientela Cautiva

El resultado de una buena atención al público será una clientela cautiva o satisfecha. Esto implica definir principios que aseguren que los servicios prestados de buena calidad

satisfagan tanto a los consumidores como a las instituciones siendo este de manera continua a lo largo del tiempo.

De la misma manera un cliente estará cautivo, ante tales ofertas de parte de la industria del mueble, ya sean por las facilidades de financiamiento en cuanto a los plazos de pago, cuotas accesibles, condiciones aceptables, intereses competitivos etc. Todo esto dejara inquietudes al cliente para optar por la variedad de mueblería ofrecidos por la industria.

Hay que cautivar al cliente, hay que ofrecerles las oportunidades de poder desarrollarse crecer económicamente, hay que motivarlos con los precios, con la cantidad, con la variedad. Es necesario crear estrategias para cautivar al cliente pues de esta manera la industria del mueble será rentable.

Entre estas estrategias para brindar calidad de atención a los clientes se tienen que son de vital importancia:

- ✓ Un horario establecido de atención al cliente.
- ✓ Personal capacitado en atención al cliente;
- ✓ Cumplimiento en la entrega de pedidos de muebles
- ✓ Elaboración de muebles de primera calidad
- ✓ Costos razonables
- ✓ Contar con maquinaria y herramientas innovadas con el objetivo de poder competir en el mercado.

5.3.3 Prestigio e Imagen de los Proveedores

Las empresas de la industria del mueble como proveedora debe responder de manera responsable a la clientela, es decir contar con la mentalidad de mantener buenas relaciones con los empleados y contar con mano de obra de primera calidad ayudara a reflejar buen prestigio e imagen de la industria del mueble.

La industria del mueble tiene como objetivo satisfacer las demandas de los clientes y para ello fabrica diversas líneas de muebles entre las que figuran: para uso de oficina, restaurante, hogar y carpintería fina, de los cuales mantiene un inventario disponible. Este objetivo ira encaminado a lograr un crecimiento de la empresa a un plazo no muy lejano, pero tendrá que ampliar la demanda mediante la elaboración de muebles de primera necesidad y costos razonables, todo lo anterior será una estrategia efectiva para mantener una industria que provee al mercado con buen prestigio e imagen.

Una industria del mueble que satisfaga las necesidades de sus clientes, tendrá la oportunidad de crecer en el mercado, ganar nuevos clientes a través de aquellos que promocionen el prestigio e imagen de la industria. Por ello se hace necesario mantener una posición de credibilidad en todos los aspectos de la industria, pues de esa manera ganara prestigio e imagen ante la clientela.

CAPITULO VI
LAS INVERSIONES EN TITULOS VALORES
COMO INSTRUMENTOS FINANCIEROS.

CAPITULO VI

6. LAS INVERSIONES EN TITULOS VALORES COMO INSTRUMENTOS FINANCIEROS.

El espíritu de competencia que ha sobresalido siempre en el hombre por ser el mejor y la tendencia a compararse contra su adversario, han hecho que busque siempre superarse.

La Bolsa de Valores representa el juego financiero más popular dentro de la economía mundial en donde, en cuestión de minutos se puede convertir en un millonario o en el hombre más pobre, económicamente hablando. El camino que tiene que seguir una empresa para llegar a su meta es estar en armonía con aquellos que rigen el mercado mundial, entendiéndose por armonía el actuar de las empresas por proporcionar bienes y servicios a la altura de la competencia.

En nuestro país la mayoría de empresas tienen en sus registros como recursos de ingresos las cuentas de efectivo y cuentas por cobrar, más no se manejan de manera rentable; a través del análisis del efectivo, cuentas por cobrar e inversiones nos pudimos dar cuenta que nuestras empresas del sector mueble no tienen el conocimiento, ni las habilidades para manejar los instrumentos financieros por lo que consideramos conveniente establecer insumos de información de los instrumentos financieros que le sirvan de guía para hacer más eficiente el uso de los recursos con los que cuenta. En los capítulos anteriores se hizo referencia en la forma más rentable de hacer uso de estos recursos; sin embargo de acuerdo a la NIC 39 existen cuatro categorías en las que se pueden utilizar los instrumentos financieros en lo que se refiere a inversiones, a continuación se explica porque se considera de más rentabilidad las inversiones las que a su vez sirven de beneficio a la empresa para invertir.

LAS CUATRO CATEGORIAS DE ACTIVOS FINANCIEROS

1. **Un activo financiero o un pasivo financiero al valor razonable.**
2. **Las inversiones mantenidas hasta el vencimiento.**
3. **Préstamos y partidas a cobrar.**
4. **Activos financieros disponibles para la venta.**

6.1 CLASIFICACION DE LOS MERCADOS EN EL SISTEMA BURSÁTIL.

Mercado Primario: Valores ofrecidos por primera vez.

Los emisores entregan a los inversionistas directamente los valores por medio de la casa corredora; realizando la primera venta de los valores del emisor para el inversionista.

Mercado Secundario: aquí se encuentran las ventas sucesivas de valores, una vez estos han sido negociados en el mercado primario, es una “Reventa” de valores adquiridos con anterioridad; en la que el inversionista puede venderlos antes de que venzan.

Mercado de Reportos: Una operación de reporto es un préstamo de corto plazo ya sea de 2 a 45 días; se transfiere temporalmente como garantía los valores. Al finalizar el plazo el inversionista recibe su inversión más el rendimiento pactado.

Para obtener recursos a través de la Bolsa por medio de estos mercados se puede optar ya sea por el plazo del que dispone el mercado en el que se encuentra el mercado de dinero o mercado de deuda el cual representa un crédito que los inversionistas conceden a las emisoras; con lo que a cambio reciben un rendimiento (tasa de interés).

El mercado de capitales o accionario en que las emisoras aumentan su capital social por acciones, que el inversionista al comprar obtiene beneficios de socio por 2 vías: por medio de ganancia de capital al vender la acción a un precio superior o por medio de los dividendos que le genere la acción.

Al conocer los mercados existentes, el inversionista deberá evaluar al invertir, a través de cuatro criterios básicos:

- 1) *Liquidez:* La facilidad de hacer efectivo el título valor.
- 2) *Plazo:* De acuerdo al rendimiento futuro esperado puede ser a corto plazo (menor de un año) mediano (entre 1 y 5 años) y largo plazo (De 5 años en adelante).

- 3) *Rendimiento*: Ya sea por reparto de dividendos (en las acciones), ganancias de capital (diferencias entre precio de compra y venta del valor); tasas de interés, valores a descuento.
- 4) *Riesgo*: Intrínsecos a los valores (derivados del desempeño de sus emisores) los extrínsecos (fluctuaciones del mercado).

De los 4 pasos, el más importante en cualquier inversión es conocer el riesgo, sobre todo si el rendimiento es atractivo.

En función del riesgo y plazo se clasifica la estrategia del inversionista que puede ser Inversionista agresivo (Inversión de alto riesgo, rendimiento a corto plazo), Inversionista conservador (Inversión de menor riesgo, rendimiento consistente a largo plazo).

El inversionista define su perfil en función de su situación económica, para minimizar el riesgo; su mayor estrategia es la diversificación, es decir, invertir en una variedad de instrumentos a diferentes niveles de riesgo, plazo y rendimiento. Distribuyendo la inversión, se aminora el riesgo.

COMPRA/VENTA DE VALORES

En la Bolsa de Valores de El Salvador se llevan a cabo sesiones de negociación diarias, en las cuales se realizan operaciones de compra y venta de valores, que pueden ser acciones, títulos de deuda, etc. Se debe pedir asesoría a las casas corredoras de bolsa; para que el inversionista tenga diferentes opciones para comprar o vender valores en el mercado bursátil.

Existen 3 formas de negociar:

- 1- Existe página Web en internet. La que se puede acceder los días lunes y martes en la mañana hasta las 12:00 p.m.
- 2- Sistema SIBE: es un sistema computarizado que funciona en red, se encuentra disponible por medio del teléfono en horario de 8:30 a 3:30 p.m. De Lunes a Viernes.

- 3- Corro Físico: de esta manera los representantes de las Casas Corredores de Bolsa, se presentan a la Bolsa, para hacer las transacciones personalmente; la Bolsa de Valores se encuentra ubicada en Santa Tecla, en la sala de sesiones en horario de 10:00 a 11:15 a.m. El día martes.

6.2 PARTICIPANTES DEL MERCADO DE VALORES

6.2.1 MERCADO DE VALORES

Este permite la canalización de los capitales disponibles para inversión de aquellos sectores o entes que lo requieran. Al cumplir esta función, éste se convierte en el pulmón de la economía porque genera las condiciones necesarias para impulsar el desarrollo económico.

El Mercado de Valores es una de las herramientas del Sistema Financiero, cuyo objetivo principal es canalizar las fuentes de financiamiento y de inversión; está formado por la Bolsa de Valores, las Casas Corredoras, Emisores, Inversionistas, Clasificadoras de Riesgo, Superintendencia de Valores y la Central Depositaria de Valores; las cuales se detallan a continuación:

6.2.2 Superintendencia de Valores

Este organismo es la máxima autoridad del Gobierno en materia de mercado de valores. Su principal función es vigilar el buen funcionamiento del Mercado de Valores, supervisando que todos los participantes del Mercado cumplan estrictamente con los reglamentos y requisitos establecidos en la Ley del Mercado de Valores. Se encarga de velar por la transparencia y buen funcionamiento del mercado.

Entre otras funciones, le corresponde otorgar o revocar las concesiones de los intermediarios bursátiles y Bolsa de Valores, definir sus áreas de actividad y sancionar administrativamente a quienes infrinjan leyes y reglamentos. Regula la operación de la Bolsa

de Valores, y el desempeño de los intermediarios bursátiles y la Central de Depósito de Valores (CEDEVVAL).

La Superintendencia de Valores puede ordenar la suspensión de la transacción de valores o intervenir administrativamente a los intermediarios que no mantengan prácticas sanas de mercado. Es la entidad responsable de mantener el Registro Público Bursátil, en el que se inscriben los intermediarios bursátiles y todo valor negociado en la Bolsa de Valores de El Salvador.

6.2.3 Bolsa de Valores de El Salvador

Es una institución donde se encuentran los demandantes y oferentes de valores negociando a través de sus Casas Corredoras de Bolsa. La Bolsa de Valores propicia la negociación de acciones, obligaciones, bonos, certificados de inversión, y demás valores inscritos proporcionando a los inversionistas el marco legal, operativo y tecnológico para efectuar el intercambio de éstos valores, es decir brindando los elementos facilitadores para el encuentro entre la oferta y la demanda. Es la institución que facilita las negociaciones de valores y procura el desarrollo del medio bursátil. Es la “plaza” (o lugar) en la que converge la oferta y demanda de valores.

En otras palabras, la Bolsa de Valores de El Salvador (BVES) es la institución que facilita el acercamiento directo entre las empresas que necesitan financiamiento: “Empresas emisoras” y las personas (naturales y/o jurídicas) que tienen dinero disponible: “Inversionistas” negociando éstos a través de las Casas de Corredores de Bolsa.

La Bolsa facilita los medios tecnológicos, humanos y operativos que permiten una comunicación transparente y eficiente entre los participantes del mercado. Así mismo, promueve la determinación de precios, la transparencia en las operaciones, las medidas que fomentan liquidez a precios de mercado, y permite la equidad, seguridad, liquidez y transparencia en el mercado.

PRINCIPALES FUNCIONES QUE REALIZA LA BOLSA DE VALORES

- Promueve un mercado de capitales, propiciando la participación del mayor número posible de inversionistas, a través de la compra y venta de todo valor inscrito en Bolsa.
- Celebra sesiones de negociación diariamente, proporcionando la infraestructura tecnológica necesaria, y facilitando la comunicación entre los agentes corredores de bolsa (representantes de las casas corredoras de bolsa), los emisores de valores y los inversionistas.
- Propicia la eficiente canalización del ahorro nacional interno hacia las necesidades de inversión de las entidades emisoras (públicas o privadas) que requieren recursos financieros adicionales.
- Ofrece al inversionista las condiciones de legalidad y seguridad en las transacciones que se realicen a través de la Bolsa de Valores, con base en la Ley del Mercado de Valores, su reglamento interno y demás normativa.
- Adopta las medidas adecuadas para fomentar la confianza en el sistema, permitiendo una mayor participación de inversionistas (grandes y pequeños), y ampliando el abanico de oportunidades de inversión. Así mismo, vela constantemente porque se cumplan las normas para mantener la seriedad y transparencia del mercado, haciendo cumplir los derechos que le facultan las leyes, reglamentos y demás normas.
- Lleva el registro de las negociaciones y precios efectivos de los valores, y pone a disposición del público toda la información sobre lo que acontece en el mercado bursátil.
- La difusión oportuna de información, que es un elemento indispensable en el mercado bursátil, por ello la Bolsa de Valores de El Salvador ha desarrollado diferentes boletines y servicios de información en línea.

COSTOS DE TRANSACCION EN BOLSA

Toda operación de compra o venta de valores está sujeta a gastos, tales como:

- La comisión que cobra la Casa de Corredores de Bolsa por los servicios prestados, es variable, y cada Casa es libre de establecerlas. Las comisiones máximas son publicadas mensualmente en los periódicos. Para mayor información ver en la sección “Marco Legal” en el sitio web/ www.bves.com.sv en el instructivo de Comisiones en Bolsa.
- Las comisiones que cobra la Bolsa de Valores por las transacciones realizadas, están fijadas por la Junta Directiva de Bolsa de Valores de El Salvador y varían según tipo de mercado en que se efectúe la transacción.
- Impuesto al valor agregado (IVA), sobre las comisiones bursátiles.

MARCO LEGAL EN EL QUE SE DESENVUELVE LA BOLSA DE VALORES

La Bolsa de Valores de El Salvador (BVES), como miembro del mercado bursátil salvadoreño, está regulada por la Ley de Mercado de Valores, la cual entró en vigencia el 1 de marzo de 1995, la cual se ha ido actualizando de acuerdo a las necesidades del mercado. Dicha Ley regula la oferta pública de valores, las transacciones, los respectivos mercados y los participantes del sistema bursátil, con la finalidad de promover el desarrollo eficiente de dichos mercados y velar por los intereses del público inversionista.

De acuerdo al Art. 29, se le atribuye a la Bolsa de Valores funciones reguladoras, fiscalizadoras, disciplinarias y administrativas siguientes:

- Regular las operaciones en bolsa a través de reglamentos, normas e instructivos a los que las Casas de Corredores de Bolsa se sujetarán con el fin de tener un “mercado transparente, equitativo, competitivo, ordenado e informado”. Los instructivos que utiliza son: Casas y agentes, Colocaciones en Bolsa, comisiones bursátiles, emisiones de valores, ética bursátil, información bursátil, operatividad bursátil, valores extranjeros.

- Fiscalizar para que las operaciones realizadas dentro de la Bolsa se desarrollen de acuerdo a los reglamentos e instrucciones impartidas por la bolsa, y a las dictadas por la Superintendencia.
- Aplicar medidas disciplinarias a las Casas de Corredores de Bolsa, a sus agentes y demás personal, de acuerdo a lo establecido en los reglamentos para velar por el buen desarrollo de las sesiones de negociación y del mercado.
- Recolectar y difundir la información relativa a los emisores y valores inscritos.

Para cumplir con las atribuciones antes mencionadas, la bolsa cuenta con una serie de instructivos y un reglamento general interno, en los cuales dicta las reglas y normas bajo las cuales se deben desarrollar las operaciones y toda actividad dentro del mercado de valores salvadoreño. Para más información, estos están disponibles en Web. www.bves.com.sv.

DESMATERIALIZACION DE VALORES

La desmaterialización: Es la sustitución de valores físicos por anotaciones en cuenta, en vez de poseer el título físico, reciben una constancia de adquisición que ampara la anotación electrónica que corresponde a la inversión realizada, agilizando las transacciones bursátiles, favoreciendo la integración con otros mercados.

A partir de Septiembre de 2002, se encuentra en vigencia la “Ley de Anotaciones Electrónicas en Cuenta”, la emisión se realiza mediante anotaciones electrónicas en cuenta (desmaterialización). Las emisiones de valores se realizan a través de escritura pública de emisión o de un macro título (descuento que representa la totalidad de una emisión de valores por medio de anotación en cuenta). En septiembre de 2006, se vencían los últimos títulos valores que aún existían físicamente (Ver Anexo 3 y 4), hoy en día se desmaterializan.

EL SIBE

Es un medio electrónico de contratación bursátil que permite realizar las negociaciones en tiempo real, cuenta con avanzada tecnología y fue desarrollado

integralmente por la Bolsa de Madrid y adaptado al mercado bursátil salvadoreño. Este sistema vino a reemplazar el sistema de negociación de correo a viva voz, que contribuyó eficientemente al desarrollo del mercado a lo largo de una década.

En tal sentido buscando llenar los altos estándares internacionales en cuanto a modernismo, confiabilidad y transparencia, en el 2002, la Bolsa de Valores evolucionó hacia este sistema de negociación electrónico, que la sitúa a la vanguardia tecnológica y revoluciona todas las negociaciones bursátiles.

UTILIZACION DEL SIBE

El Sistema de Negociación Electrónica, SIBE, se utiliza para realizar las negociaciones bursátiles de manera ágil y eficiente de forma electrónica, al vincular electrónicamente una posición de compra a una de venta por medio de una red de computadoras situadas en las diferentes Casas Corredoras de Bolsa, y cuyo servidor central se encuentra ubicado en la Bolsa de Valores de El Salvador.

USUARIOS DEL SIBE

Las Casas Corredoras de Bolsa a través de sus agentes corredores, y la Bolsa de Valores como ente administrador del sistema. Así mismo, la Superintendencia y las Administradoras de Pensiones tienen acceso a este Sistema pero únicamente bajo la modalidad de consulta.

VENTAJAS DEL SIBE

El desarrollo del SIBE permitirá un único precio en cada valor para las bolsas negociantes, horario y normas de funcionamiento encaminadas a asegurar la igualdad de acceso, así como la supervisión y control por parte de BVES para que los participantes del mercado bursátil tengan igualdad de oportunidades en el acceso al mercado. Por otra parte, el SIBE es un sistema de negociación que facilita el acceso global a los Mercados Internacionales, lo que permitirá en un futuro la integración de la región centroamericana por

ser un sistema Multibolsa, es decir un sistema que permite conectar varias Bolsas al mismo tiempo y realizar operaciones entre ellas.

- ❖ Permite la contratación de operaciones, difusión de información y supervisión de mercados bursátiles organizados.
- ❖ Cuenta con una plataforma tecnológica capaz de dar apoyo a la compraventa en uno o varios mercados de una amplia gama de instrumentos bursátiles en tiempo real.
- ❖ Tiene la capacidad de hacer frente a un previsible crecimiento del número de transacciones por segundo, aspecto que no se puede realizar en una negociación a viva voz.
- ❖ Da soporte a una estructura de negociación multilateral sobre la base de un libro único de órdenes, en el que cualquier oferta introducida puede encontrar contraparte, fomentando la formación justa de precios del mercado.
- ❖ Se logra la información con calidad, en el momento oportuno y es accesible al mismo tiempo de todos los participantes del mercado.
- ❖ Fomenta la formación justa de precios.

COMO OPERA EL SIBE

Actualmente, por medio de este sistema, se negocian los Mercados Primario y Secundario. Se espera que antes de finalizar el año en curso, ya se haya incorporado a este sistema, la negociación del Mercado de Reportos.

Los pasos generales que se siguen para operar en el SIBE son:

- ✓ Existe un servidor central, al cual las Casas de Corredores accedan (desde sus computadoras personales) a través de enlace de comunicación digital.
- ✓ El usuario selecciona el tipo de mercado para colocar su oferta de compra y venta, las mismas se ordenan según criterios de precio y orden de introducción (llegada) ; y
- ✓ Si existe contrapartida al precio fijado en la propuesta se cierra la operación.

6.2.4 Casas Corredoras de Bolsa

Son sociedades organizadas y registradas conforme a la Ley del Mercado de Valores, para realizar de manera habitual intermediación de valores, lo cual consiste en la compra o venta de valores por cuenta ajena, realizada de manera habitual por persona jurídica autorizada. Toda inversión que se haga en la Bolsa de Valores, debe hacerse únicamente por medio de las Casas Corredoras de bolsa, quienes son los únicos autorizados para comprar y vender valores por cuenta de los inversionistas de acuerdo a las instrucciones dadas por éstos. Algunas Casas Corredoras de Bolsa están autorizadas también para administrar las inversiones de terceros.

Además de cumplir la importante función de llevar a la práctica las transacciones, los corredores pueden además prestar labores de asesoría a sus clientes o inversionistas. Otras funciones de los corredores son promover los nuevos valores que se lanzarán al mercado y actuar como depositarios de las acciones u otros instrumentos de sus clientes.

Las Casas Corredoras de Bolsa deben constituir previo al inicio de sus operaciones una garantía, para asegurar el cumplimiento de todas sus obligaciones como intermediarios de valores, en beneficio de sus clientes presentes o futuros que tengan o llegaren a tener en razón de sus operaciones de intermediación de valores.

Ninguna persona jurídica puede actuar como Casa Corredoras sin que previamente se haya inscrito en una bolsa y asentado en el Registro Público Bursátil, que para tal efecto lleva la Superintendencia de Valores.

Las casas de corredores operan en la Bolsa de Valores por medio de los agentes corredores debidamente acreditados, quienes actúan en nombre y representación de la casa de corredores que los designe y bajo la responsabilidad de ésta. Las comisiones que cobran las Casas Corredoras por sus servicios son de libre negociación con cada cliente, siguiendo las reglas de libre competencia del mercado. Al respecto, las Casas de Corredores están en la obligación de publicar en dos diarios de circulación nacional, a más tardar el día cinco de

cada mes y cada vez que las modifiquen, las tasas máximas a cobrar por los servicios que ofrecen.

OPERACIONES QUE REALIZAN LAS CASAS CORREDORES DE BOLSA

Las casas de corredores, están facultadas para realizar operaciones de intermediación de valores por cuenta de terceros, recibiendo de éstos los valores y los fondos necesarios, de conformidad a lo establecido en la Ley del Mercado de Valores. Adicionalmente, podrán realizar las siguientes operaciones:

- 1- Realizar operaciones de reporto
- 2- Efectuar actividades complementarias o afines, tales como operaciones de suscripción y colocación primaria de valores;
- 3- Dar asesoría en materia de operaciones bursátiles
- 4- Toda otra actividad lícita relacionada con negocios de bolsa que la Superintendencia les autorice, dentro de los cuarenta y cinco días siguientes a solicitud de una bolsa y de conformidad a las consideraciones expuestas por ésta en la referida solicitud
- 5- Invertir en acciones de otras sociedades que les presten servicios necesarios o complementarios con la previa autorización de la bolsa a la que pertenezcan; y
- 6- Comprar y vender por cuenta propia obligaciones negociables, debiendo informar de esta circunstancia a las personas que concurran en la negociación.

Por otra parte, las Casas de Corredores no pueden comprar ni vender por cuenta propia, ni dar en garantía, los valores que les hubieren sido confiados para su venta o que les hubieren sido pedido para su compra, sin haber dado cumplimiento, previamente, a las órdenes de sus clientes y que hayan obtenido de éstos autorización por escrito.

ALGUNAS OBLIGACIONES Y RESPONSABILIDADES DE LAS CASAS CORREDORES.

Entre algunas de las obligaciones de las Casas Corredores se encuentran las siguientes:

- 1- Llevar registros de órdenes de compra y venta que reciba por cualquier medio de sus clientes.

- 2- Proporcionar a la bolsa respectiva, con la periodicidad que ella establezca, información sobre las operaciones que realicen,
- 3- Elaborar Estados Financieros de acuerdo a los principios de contabilidad generalmente aceptados los cuales deberán ser auditados.
- 4- Publicar en dos periódicos de circulación nacional sus estados financieros al 30 de junio y al 31 de diciembre de cada año, junto con el dictamen de los auditores externos, dentro de los sesenta días siguientes a las fechas indicadas.
- 5- Informar a la Superintendencia por lo menos con un mes de anticipación, la apertura o cierre de nuevas oficinas y sucursales,
- 6- Proporcionar a la Superintendencia la documentación que sea necesaria, para mantener actualizada la información del registro; y
- 7- Llevar un registro de agentes corredores.

Las casas de corredores al actuar en la compraventa de valores (Ver Anexo 5), quedan obligadas a pagar el precio de la compra o a hacer la entrega de los valores vendidos y no se les admitirá la excepción de falta de provisión de fondos. Estos intermediarios no pueden compensar las sumas que recibieron para comprar valores, ni el precio que se les entregare de los vendidos por ellos, con las cantidades que les deba su cliente, comprador o vendedor.

Las Casas Corredores son responsables de la identidad y capacidad legal de las personas que contrataren por su medio; de la autenticidad e integridad física de los valores que negocien; de la inscripción de su último titular en los registros del emisor cuando esto sea necesario, y de la continuidad de los endosos y de la autenticidad del último de éstos, cuando proceda.

Los comprobantes que son entregados a los clientes y los que se dieron recíprocamente, en los casos en que dos o más intermediarios concurren a la celebración de un negocio, hacen plena prueba contra la casa de corredores que los suscribe.

ADMINISTRACION DE CARTERA

En nuestro país, como parte de la desintermediación que se realiza en los mercados financieros, existe un instrumento denominado Administración de Cartera, por medio del cual, un inversionista entrega una suma de dinero a una Casa de Corredores debidamente autorizada para administrar cartera, para que le coloque su dinero en las mejores opciones de inversión, para lo cual, se paga una comisión de administración. Para realizar la administración de cartera, las casas de corredores, deben obtener la autorización correspondiente de parte de la Superintendencia de Valores.

6.2.5 La Central de Depósito y Custodia de Valores

Central de Depósito de Valores (CEDEVAL) a cargo del control de las anotaciones en cuenta, especialista en la custodia y administración de valores mediante un sistema electrónico de alta seguridad que controla valores representados mediante anotaciones electrónicas en cuenta o valores inmovilizados; lo que garantiza la integridad de estos valores.

CEDEVAL es filial de la Bolsa de Valores de El Salvador y mantiene comunicación con las centrales de depósito y custodia de los países de Centroamérica, lo que facilita la negociación de títulos valores en la región.

Su objetivo es facilitar la liquidación de las operaciones bursátiles pues agilizan la transparencia de dinero y valores; además dan mayor seguridad y rapidez en el pago de valores eliminando el riesgo que representa para los inversionistas el manejo de títulos físicos.

LOS PRINCIPALES SERVICIOS QUE PRESTA CEDEVAL

- Depósito de toda clase de valores, su administración, así como su retiro y transferencia entre cuentas.

- Consultas en línea de las cuentas de valores (inventario de valores, estados de cuenta, vencimiento de cupones) que han sido aperturadas a favor de los clientes.
- Registro electrónico de emisiones y cuentas de valores
- Desmaterialización de valores: eliminación de valores físicos para sustituirlos por anotaciones electrónicas en cuenta.
- Canje de acciones: consiste en el cambio de certificados de acciones viejos por nuevos, ya sea por alguna modificación derivada por cambios en el pacto social o el traspaso de acciones.
- Liquidación de operaciones en mercados extranjeros a través de las Centrales de depósito y custodia extranjeras con las que tiene convenios.

✓ *EJERCICIO DE DERECHOS PATRIMONIALES*

Es la administración de los valores depositados, la cual consiste en hacer por cuenta de los clientes, el cobro de amortizaciones, dividendos intereses, descuentos, deducciones u otros rendimientos otorgados por los emisores de los valores.

✓ *EL SERVICIO DE CUSTODIA DE VALORES*

Consiste en recibir toda clase de valores para su custodia y administración. Esto incluye el depósito inicial de los valores de nuevas emisiones y el retiro o traspasos de la propiedad. El control de los valores se lleva en el Sistema Electrónico de Custodia y Administración de Valores (SECAV).

6.2.6 Clasificadoras de Riesgo

Son sociedades especializadas en evaluación de empresas, en relación con aspectos cualitativos y cuantitativos, dando opinión con criterio independiente (objetiva), siendo su principal objetivo de la clasificación de riesgo de instrumentos de deuda, proveer a los inversionistas de una opinión profesional, oportuna e independiente respecto de la calidad

crediticia (probabilidad de que se realice un oportuno pago de intereses y amortizaciones) de los instrumentos ofrecidos en el mercado.

IMPORTANCIA DE LA CLASIFICACION DE RIESGO

Para los emisores, la clasificación significa mayor reconocimiento de su empresa y la posibilidad de acceder a un mercado donde los premios al riesgo se relacionan con la calidad crediticia, lo cual permite la planeación y la reducción de costos. Así mismo al ofrecer valores clasificados se incrementa las posibilidades de su colocación, dados los beneficios que brinda a los inversionistas.

La clasificación proporciona elementos para protección de los inversionistas que toman decisiones basándose en la información existente, lo cual tienen importante efecto en la formación de precios, pues produce una adecuada correspondencia entre tasas y riesgos.

Las Casas Corredores de Bolsa, disponen de información objetiva para atender las necesidades de sus clientes, facilitándoles la toma de decisiones; así como representando una herramienta que desempeña funciones de asesoría y diseño de estrategias financieras.

QUIENES LA UTILIZAN

Los inversionistas para:

- Decisiones de inversión
- Diversificación de riesgo

Los emisores para:

- Para comparar el riesgo y fijar la tasa de interés de sus emisiones
- Ingreso a los mercados financieros
- Para hacer estructuraciones o titularizaciones

Los Reguladores para:

- La autorización de emisiones por oferta pública
- Clasificar a instituciones y títulos
- Mantener informado al mercado

Los intermediarios para:

- Para estructurar portafolios
- Para recomendar inversiones sobre bases técnicas.

6.2.7 Emisores

Las empresas emisoras son empresas que bajo el cumplimiento de disposiciones normativas correspondientes, ofrecen al Mercado de Valores los títulos representativos de su capital social (acciones) o valores que amparan un crédito colectivo a su cargo (obligaciones).

Para resguardar el interés de los inversionistas, las empresas emisoras proporcionan periódicamente la información financiera y administrativa que permita estimar sus rendimientos probables y la solidez de sus títulos. En términos más sencillos, un emisor es una empresa que pone a disposición del Mercado Bursátil sus valores como empresa legalmente establecida y con fines de lucro.

6.2.8 Inversionistas

Un inversionista es una Persona Natural o Jurídica que aporta sus recursos financieros con el propósito de obtener un beneficio futuro.

6.3 CLASIFICACION DE LOS TITULOS VALORES NEGOCIADOS EN LA BOLSA DE VALORES.

6.3.1 Las Acciones

Titulo valor que representa una parte alícuota (todo dividido en partes iguales, es decir, una parte igual dentro del capital social) de la empresa emisora.

Según los derechos a ejercer las acciones se clasifican en:

Comunes y Preferentes.

Las acciones **comunes** otorgan a sus propietarios (accionistas) derechos, entre los principales tenemos:

- ✓ Participar en el reparto de dividendo de la sociedad y en el patrimonio resultante en caso de liquidación de la sociedad.
- ✓ Suscripción preferente en la emisión de nuevas acciones y de obligaciones (deudas) convertibles en acciones.
- ✓ Asistir y votar en juntas generales de accionistas; refutar los acuerdos.
- ✓ De información sobre la marcha de la sociedad.

Las acciones son títulos de “renta variable” lo que significa que la rentabilidad varía en función de los resultados que arroje la gestión empresarial. Lo pueden recibir de tres formas: Por ganancias de capital, por dividendos y por suscripción de nuevas acciones.

Las acciones preferentes: Estas son un tipo de acciones que confieren derechos especiales a sus propietarios.

- ✓ Tienen prioridad en el reparto de dividendos sobre los accionistas comunes, aún en el caso de la liquidación de la sociedad.
- ✓ El dividendo es un porcentaje fijo de las utilidades. Por lo que es un título de renta fija (las preferentes).

- ✓ Si la sociedad no puede pagarlos en un determinado año, entonces se acumula para ser pagados cuando la sociedad tenga las utilidades suficientes.
- ✓ Los propietarios no poseen derecho de voto en las juntas de accionistas, excepto que no se hayan repartido sus dividendos.
- ✓ Pueden tener plazo de vencimiento.

Para todo accionista existe el derecho de suscripción preferente que es aquel que tienen todos los accionistas de una sociedad para ser propietarios de una parte de las nuevas acciones que se emiten en un aumento de capital; teniendo como objetivo mantener la misma participación accionaria.

RENDIMIENTO DE LAS ACCIONES

Se obtiene de 4 formas:

Ganancia de Capital: También llamada “plusvalía”, es el rendimiento que se genera por el aumento del precio de la acción, es decir, la diferencia del precio de compra al precio que se vende para hacer efectivo esta ganancia debe vender la acción.

Los Dividendos: Resultan del reparto de las utilidades de la empresa, que se reparten de forma anual y en efectivo; para obtenerlo es necesario mantener la propiedad de la acción.

Rendimiento de los Dividendos: Se divide el valor repartido en concepto de dividendo entre lo que costó la acción y luego se multiplica por 100 para obtener el porcentaje (Ej. $\$1.91/\$13 * 100 = 14.7\%$).

Por el Derecho de Suscripción Preferente: Esta ganancia se materializa por medio de nuevas acciones por aumento de capital por capitalización, es decir, que en vez de repartir dividendos se lleva al capital social las utilidades, recibiendo el accionista nuevas acciones proporcional al número que ya posee; en los aumentos de capital por capitalización, lo que aumenta es el número de acciones o el valor nominal de las mismas.

Aumento de Capital por Aportación: Compra de nuevas acciones por parte de los accionistas, aportan dinero a la empresa.

EL VALOR DE LAS ACCIONES

VALOR NOMINAL

Es el valor al que la empresa emite una acción, e indica la parte del capital que está representado; a través del cual se determinan los votos y el porcentaje de dividendo a recibir.

VALOR CONTABLE

Valor de la acción según libros contables; se calcula dividiendo el rubro de Patrimonio (Capital social + Utilidades retenidas + Utilidades del ejercicio) entre el número de acciones en circulación.

VALOR DE MERCADO

Es el valor al que se cotiza una acción en una Bolsa de Valores. Este valor se establece por la dinámica entre la oferta y la demanda, para lo que se toma en cuenta el valor contable como las expectativas de la empresa, lo anterior lleva a que una acción puede estar sobre valorada o infravalorada.

Acción Sobre valorada: (Oportunidad de vender acciones)

Significa que el precio de mercado de la acción supera a su valor en libros, y existen factores que influyen a que su precio sea mayor.

Acción Infravalorada: (Oportunidad de comprar acciones)

Significa que el precio de mercado de la acción es menor a su valor en libros.

VENTAJAS DE COMPRAR Y VENDER ACCIONES EN LA BOLSA.

Según decreto 780 de la Ley del Impuesto sobre la Renta, exime a las personas naturales del pago del impuesto sobre la renta de las utilidades, dividendos, premios, intereses, ganancias de capital o cualquier otro beneficio generado de la compra venta de acciones hechas a través de la bolsa de valores.

6.3.2 Valores de Deuda

Son títulos representativos de obligaciones, emitidos por entidades privadas y públicas para un plazo establecido, persigue como fin obtener recursos para financiamiento. En el mercado comúnmente se les denomina “Certificados de Inversión”. Funcionan como un préstamo que hacen los inversionistas a las entidades emisoras a un plazo determinado; al finalizar el plazo el emisor devuelve al inversionista el importe total de la deuda, mientras no se vence el plazo la empresa emisora realiza pagos periódicos de intereses.

INSTRUMENTOS DE DEUDA RECOMENDADOS PARA LAS EMPRESAS DE LA INDUSTRIA DEL MUEBLE.

- Certificados de Inversión: Valor de deuda utilizada por empresas emisoras para la captación de fondos. Convirtiéndose en un crédito colectivo a cargo del emisor (tasa de interés es variable).
- Letras del Tesoro (LETES): Títulos de crédito a corto plazo (de 113 días a 5 años) emitidos por el Ministerio de Hacienda a través del Banco Central de Reserva (BCR) que funge como agente financiero del gobierno, para remediar deficiencias temporales de ingreso en el presupuesto general de la nación (tasa de interés es emitidos a descuento).
- CENELI: Valores emitidos por el Banco Central de Reserva (vencimiento de 7 días a un año) con el fin de realizar un manejo eficiente de su tesorería, la tasa de interés es emitida a descuento (*Los Valores a Descuento*: Son emisiones de deuda, comúnmente a corto plazo, que no pagan intereses periódicamente, el rendimiento que obtienen los

inversionistas al comprarlos a “descuento”, es decir, comprar a un precio menor a su valor nominal; su beneficio es la diferencia entre el precio de compra y el valor nominal).

- Bonos BC: Valores emitidos por el Banco Central de Reserva) para el manejo de la tesorería del BCR a diferencia de los CENELI, estos son bonos de mediano plazo que pagan una tasa de interés fija semestralmente.

GARANTIAS DE LAS EMISIONES DE DEUDA

- a) Garantía Patrimonial: Respaldo de la emisión es únicamente la capacidad de pago de la empresa emisora y el patrimonio de los accionistas de la misma.
- b) Garantía Hipotecaria: Consiste en el respaldo de terceros, propiedades o cualquier otro inmueble de la empresa.
- c) Garantía Prendaria: La que se respalda con diferentes tipos de activos, ejemplo: mercancía, maquinaria u otros bienes muebles.
- d) Garantía de Cartera de Préstamos Hipotecarios: En el caso de instituciones financieras, compuesta por un conjunto o cartera de préstamos hipotecarios (para compra de bienes inmuebles) que el emisor ha otorgado.
- e) Fianza: Cuando una institución financiera (como un banco o una compañía de seguros) se compromete a pagar un porcentaje determinado de la emisión en caso de incumplimiento de pago de la empresa emisora.
- f) Aval Solidario: Es cuando otra compañía de mayor o igual solidez financiera que la empresa emisora (Por lo general es una empresa que pertenezca al mismo grupo empresarial del emisor) se compromete a pagar la emisión en caso de incumplimiento de pago de la empresa emisora.

CARACTERISTICAS DE LOS CERTIFICADOS DE INVERSION

Características Principales:

- Monto de la emisión
- Valor mínimo de compra/venta y múltiplos de contratación.

- Forma de representación de valores: al ser desmaterializados se representan en anotaciones electrónicas.
- Plazo: Se emiten a un plazo mayor a 1 año.
- Garantías que respaldan la emisión
- Destino de los recursos, es decir para que utilizará el emisor los fondos que capte.
- Tasas de interés que pagarán: Si es fija o reajutable y las reglas del reajuste.
- Periodicidad de pago de los intereses (el pago puede ser: mensual, trimestral, semestral u otro).
- Forma de pago del capital: Si se pagará al vencimiento o se irá amortizando.
- Depósito y Custodia: CEDEVAL (Tiene que decir quién y dónde se encuentran).

FORMAS DE PAGO DE CAPITAL E INTERESES

- Intereses periódicos con pago de capital hasta el vencimiento de la emisión.
- Intereses y amortización de capital periódico
- Amortización en períodos específicos
- Cero cupón: Es decir, el valor se vende a descuento y hasta el vencimiento de la emisión se paga el valor total de la misma.

TIPOS DE TASA DE INTERES

Tasa de interés fija: La empresa emisora establece al momento de emitir los valores una tasa de interés a pagar; la que no se modifica.

Tasa de interés reajutable: Significa que la tasa de interés que paga la empresa emisora se reajusta de acuerdo a lo que se establezca al momento de emitir que pueden ser de 2 tipos:

- Tasa de Interés Básica Pasiva (TIBP) reajutable mensual, trimestral o semestral + sobretasa.

TIBP = Es la tasa promedio que pagan a los certificados de depósito a 6 meses plazo del sistema financiero.

- Tasa LIBOR (London Interbank Offered Rate) reajutable mensual, trimestral o semestral + sobretasa.

Tasa LIBOR = Es la tasa de interés de corto plazo que los bancos comerciales de Londres se cobran entre sí para los préstamos en dólares; la cual se utiliza como tasa de referencia para fijar las tasas a pagar en los valores de deuda.

PRIORIDAD DE PAGO DE LAS EMISIONES DE DEUDA

Deuda Senior o Principal:

Son las emisiones de deuda que garantizan al inversionista la prioridad de pago (se pagan primero) respecto al resto de deudas del emisor.

Deuda Pari Passu:

Emisiones de deuda cuya prioridad de pago es similar al del resto de deudas del emisor, es decir el orden de pago no se encuentra en situación de prioridad ni de subordinación.

Deuda Junior o Subordinada:

Emisiones de deuda cuya prioridad de pago es posterior a la del resto de acreedores del emisor, por lo que no cuentan con derecho de amortización o redención anticipada.

6.3.3 Bonos y Certificados de Inversión

El Bono como el certificado de inversión son instrumentos de deuda que representan un crédito cuyos acreedores son los inversionistas (crédito colectivo).

DIFERENCIA ENTRE BONO Y CERTIFICADO DE INVERSION

La diferencia radica en que la figura de la Junta de Tenedores es obligatorio en el caso de los Bonos, en el caso de los Certificados de Inversión no existe. Junta de Tenedores:

Consiste en la reunión de los propietarios de los bonos; quienes nombran un representante que actúa en nombre de los inversionistas y velar por sus intereses ante la empresa emisora.

CLASIFICACION DE LOS BONOS

BONOS CONVERTIBLES

Son títulos de deuda que tienen la opción para el inversionista de “convertir” dichos bonos en acciones de la empresa emisora. Dicha conversión se realiza en fechas y con un factor de conversión prefijados desde la emisión de Bonos. Por tener esta característica, los bonos convertibles pagan una tasa de interés menor que otros. El inversionista se puede convertir en accionista.

BONOS STEP-UP

Llamados también Bonos ascendentes, se caracterizan por un pago de cupón que se va incrementando a través del tiempo. Las reglas del incremento en la tasa de interés se da al momento de la emisión del Bono.

BONOS BOLSA

Se les llama así los que su rentabilidad se encuentra vinculada o referenciada a un índice bursátil determinado en la emisión. Con estos bonos, el inversionista tiene garantizado el pago del valor nominal al vencerse, la rentabilidad sería variable ya que sería en función de la evolución de un índice accionario bursátil, a la evolución de los mercados accionarios.

BONOS MINI-MAX

Son aquellos que pagan una tasa de interés variable con un mínimo y un máximo preestablecido, es decir, un “piso” y un “techo” aunque la tasa se reajuste tiene la garantía

que no será menor al piso; el emisor que no pagará una tasa mayor al “techo” preestablecido. Este tipo de bonos corresponde a Bancos Panameños.

EL SPREAD DE LOS BONOS

Este designa la diferencia entre 2 tasas de interés o rendimientos. En los mercados de bonos se utiliza para referirse al diferencial de rendimiento que paga un Bono con respecto a otro que es utilizado como referencia y que posee similar plazo de vencimiento, y sirve para medir la percepción de riesgo que tienen los inversionistas sobre dichos bonos; a menor spread menor riesgo.

6.3.4 Reportos

Reporto es un préstamo de corto plazo entre 2 y 45 días en el que se recibe temporalmente con garantía de valores. Al finalizar el plazo de la operación la persona que prestó el dinero recibe el importe del préstamo más un rendimiento previamente pactado y transfiere nuevamente los valores a su dueño.

Las operaciones de reporto se rigen por los siguientes estatutos:

- ✓ La Ley del Mercado de Valores
- ✓ El Código de Comercio
- ✓ El Instructivo de Operatividad Bursátil de la Bolsa de Valores de El Salvador.

En El Salvador las operaciones de reporto aunque se entreguen los títulos en garantía, es de forma temporal; por lo que el vendedor del reporto mantiene la propiedad de los mismos, es decir, mantiene sus derechos inherentes como son: Recibir los intereses, dividendos, derecho a voto en juntas, etc. Aunque estos quedan inmovilizados para que no puedan ser negociados mientras se encuentran en garantía.

PARTICIPANTES DE UNA OPERACIÓN DE REPORTO

Reportado:

Es la persona que necesitando dinero y no deseando deshacerse de los títulos valores, los vende temporalmente a un plazo determinado.

Reportador:

Es la persona que teniendo disponibilidad de capital, compra títulos y obtiene un premio por su inversión.

Garantía y Riesgo:

La inversión se realiza con garantía de los valores (Valor deuda o acciones) en lo que se refiere al riesgo, se ha establecido un margen de garantía que sirve para proteger al “reportador” en el caso de incumplimiento (5% para títulos públicos, 10% para bancarios y 15% para los privados) de esta forma solo pueden reportarse el porcentaje restante a ese margen.

Ganancia y Beneficio:

Al final del plazo pactado, el inversionista recibe el capital más la tasa de interés convenida, aplicada de acuerdo a los días de la transacción.

Rendimiento:

Las operaciones de reporto se negocian por rendimiento, es decir que los precios de los valores se fijan en el precio nominal de los mismos, fluctúan únicamente la tasa de interés que pagarán las operaciones, ya sea al alza o a la baja dependiendo de la posición del participante.

Determinación del Rendimiento:

Este será acordado por las partes a través de sus agentes corredores y se pagará en la fecha de la recompra.

Se puede reportar todo valor de deuda que esté depositado en la Casa Depositaria de Valores (CEDEVAL) y que cumpla con todos los requisitos que la ley establece (Que sean fungibles o sustituibles por otros iguales, previamente inscritos en la Bolsa para su negociación).

En los valores de deuda, existen porcentajes máximos que se pueden reportar dependiendo de la categoría, así:

- ✓ Valores Públicos 95%
- ✓ Valores Bancarios 90%
- ✓ Valores no Bancarios 85%

En las acciones se podrán efectuar operaciones de reporto sólo que sean de oferta pública y representen ya sea físico o por anotaciones en cuenta, cumplir con el parámetro de bursatilidad (Alto, medio o bajo), el cual evalúa la rotación de las acciones, su participación en el volumen del mercado accionario, su presencia en las sesiones bursátiles, el tiempo de la inactividad de la acción.

CATEGORIAS DE LA BURSATILIDAD

En estas se definen los porcentajes del valor de la acción que se pueden reportar.

- ❖ *Bursatilidad Alta*, se pueden reportar el 80% del valor de la acción, siendo la garantía equivalente al 20% del valor de la operación.
- ❖ *Bursatilidad Media*, se puede reportar el 70% del valor de la acción, con garantía equivalente al 30%.
- ❖ *Bursatilidad Baja*, se puede reportar el 60% del valor de la acción, con garantía equivalente al 40%.
- ❖ *Bursatilidad Nula*, no se puede reportar.

Son necesarios los márgenes de garantía, porque en la operación de reporto, el vendedor adquiere el derecho a recomprarlos en el futuro, pero no la obligación, por lo tanto la manera de estar seguro que el comprador del reporto no sufrirá una pérdida por incumplimiento del

vendedor, es limitando el monto de dinero que se capta con el valor del título, al existir incumplimiento se vende el título y se paga al comprador original del reporto.

VENTAJAS DE INVERSION

Para el Emisor:

- ✓ Reducción de costos: Evita el gasto de elaboración del diseño, impresión, reduciendo costos de manejo y custodia.

Para la Casa Corredora de Bolsa:

- ✓ Reduce el tiempo: Para control de los títulos; puesto que ya no necesita ingresar al sistema número correlativo de cada título, reduce tiempo del poder de negociación.
- ✓ Elimina Riesgos de Manejo y Traslado de Valores: Siempre hay costos por la custodia, a través de CEDEVAL, no necesita trasladarlos de un lugar a otro pues el inversionista sólo recibe un comprobante que los valores se encuentran depositados en CEDEVAL.
- ✓ Elimina costo de transporte.

Para el Inversionista:

- ✓ Reduce el tiempo de las operaciones: El inversionista recibe el pago por sus títulos y recibe la constancia electrónica de adquisición, mensualmente recibe un estado de cuenta con el detalle de los movimientos efectuados en sus inversiones y su saldo al cierre del mes.
- ✓ Elimina el riesgo del robo.

CAPITULO VII
DISEÑO DE CONTROL INTERNO PARA LOS
INSTRUMENTOS FINANCIEROS

CAPITULO VII

7. DISEÑO DE CONTROL INTERNO PARA LOS INSTRUMENTOS FINANCIEROS.

El control interno no consiste en un proceso secuencial, en donde alguno de los componentes afecta solo al siguiente, sino en un proceso multidireccional repetitivo y permanente, en el cual más de un componente influye en los otros y conforman un sistema integrado que reaccionan dinámicamente a las condiciones cambiantes.

De esta manera el control difiere por ente, tamaño, culturas y filosofías de administración. Así mientras las entidades necesitan de cada uno de los componentes para mantener el control sobre sus actividades, el sistema de control interno de una entidad generalmente se percibirá muy diferente al de otra empresa.

El presente diseño de control interno está destinado para ser utilizado por las empresas dedicadas a la industria del mueble en la zona oriental del país. Está integrado por políticas y procedimientos que sirven de guía para el uso de las inversiones en títulos valores llamados también instrumentos financieros, dada esta modalidad por el manejo que se le da a estas cuentas mediante el cual puede obtener un beneficio económico futuro si se invierte sabiamente el recurso con el que se cuenta, teniendo presente todos los factores que pudieran surgir en el transcurso de vida de la empresa para los cuales debe estar preparada de manera que no lleguen a desestabilizar su economía sino que le permita mantenerse al margen aún cuando surjan situaciones inesperadas.

7.1 CONCLUSIONES SOBRE EL ANALISIS DEL CONTROL INTERNO IMPLEMENTADO POR LAS EMPRESAS DE LA INDUSTRIA DEL MUEBLE

Al evaluar una muestra de 46 contadores de las empresas de la industria del mueble se concluye: Que las empresas de la industria del mueble carecen de un adecuado sistema de control interno que ayude a la consecución de los objetivos de la misma por lo cual sus operaciones son deficientes ya que no cuentan con un organigrama estructurado en el cual cada empleado tenga definido claramente cuales son sus responsabilidades dentro de la empresa, lo cual permite que cualquier empleado cumpla funciones para las cuales no esta capacitado, generando esto a la empresa perdidas de tiempo y dinero.

Sumado a lo establecido anteriormente, en su mayor parte no cuentan con una administración profesional que dirija las empresas, este factor no se da por falta de profesionales, sino por la preferencia de los propietarios en la contratación del personal administrativo y porque en su mayoría son empresas familiares.

Las empresas de la industria del mueble se preocupan únicamente por obtener los recursos financieros necesarios para las necesidades inmediatas de la empresa pero no se arriesgan a buscar rentabilidad para afianzar un futuro financiero que les permita proporcionar bienes y servicios a la altura de la competencia.

Las industrias del mueble, tienen poco conocimiento de las inversiones en títulos valores, llamados “instrumentos financieros” según la NIC 39; por lo cual no han experimentado que son más rentables que cualquier otro tipo de inversión en lo que se refiere a obtener un beneficio económico que le permita seguir invirtiendo.

Por lo expuesto anteriormente, presentamos a continuación un diseño de control interno para los instrumentos financieros de las empresas de la industria del mueble, como una forma de incentivarlos a invertir en títulos de alta rentabilidad.

El presente diseño de control interno se elaborará partiendo de dos supuestos:

- 1- Que alguna de las industrias del mueble poseen instrumentos financieros que necesiten controlar.
- 2- Que las industrias del mueble no poseen instrumentos financieros y desean encontrar la forma de crecer económicamente.

7.2 DISEÑO DE CONTROL INTERNO PARA LOS INSTRUMENTOS FINANCIEROS DE LA INDUSTRIA DEL MUEBLE.

Lineamientos a Seguir al Decidir Invertir:

- Compruebe que el título valor esté registrado en la Superintendencia de Valores.
- Evalúe si está acorde a sus necesidades.
- Consulte como se establecerán sus ganancias. Si se hará por medio de intereses, dividendos o ganancias de capital y cuándo, cómo se la pagarán.
- Indague en que caso puede aumentar el valor de su inversión. Si es por incremento en la tasa de interés, en el valor de la acción , en las tasas de los reportos.
- Averigüe cuáles son las comisiones totales a pagar y otros gastos en que pueda incurrir para mantener o vender el valor que ha comprado.
- Consulte que tan líquido es el valor que ha comprado, es decir que tan fácil le sería venderlo en caso de que usted necesite efectivo.
- Indague cuáles son los riesgos asociados al título que le ofrecen, y establezca cuánto es lo máximo que puede perder. Considere cuál sería el efecto de un cambio en las tasas de interés, de una recesión económica, de mayor competencia, o de las alzas o bajas del mercado.
- Averigüe cuánto tiempo ha estado operando la sociedad o la empresa que emite los valores.
- Consulte si la sociedad o empresa emisora está obteniendo ganancias y cuál es su situación en relación con sus competidores.

- Indague si la sociedad o empresa emisora cuenta con una calificación de riesgo o está en proceso de calificarse.
- Verifique el tipo de documento que respalda la inversión que le ofrecen.

COMPONENTES DE CONTROL INTERNO SEGÚN COSO

✓ *AMBIENTE DE CONTROL*

Consiste en el establecimiento de un entorno que estimule e inflencie la actividad del personal con respecto al control de sus actividades; teniendo conciencia de la importancia del control.

El ambiente de control es el fundamento de todos los demás componentes del control interno. Comprende factores tales como: la integridad, los valores éticos y la competencia de la gente; de ahí la necesidad de ubicar personal competente para que desempeñe exitosamente la labor de inversionista de manera que la empresa pueda alcanzar la más alta rentabilidad deseada que le permita afianzar su futuro económico, por lo cual debe:

- ❖ Ubicar personas íntegras y visionarias para que desempeñe adecuadamente la función de inversión.
- ❖ Seleccionar las personas que tengan los conocimientos necesarios sobre inversión para que inviertan en títulos que tengan mayor rentabilidad sin perder de vista el riesgo.
- ❖ Disponer de una buena organización administrativa y contable para tomar decisiones adecuadas de inversión.
- ❖ Conocer las situaciones cambiantes del mercado para poder contrarrestarlas.
- ❖ Establecer objetivos de inversión.
- ❖ Establecer políticas y procedimientos de inversión.
- ❖ Crear un código de conducta el cual fomente valores y el trabajo en equipo que permita alcanzar los objetivos del control interno.

POLITICAS CONTABLES Y ADMINISTRATIVAS

ADQUISICION

Toda adquisición de títulos valores que sea superior a \$ 1,000.00 será autorizado por el propietario. Si es inferior a dicho valor deberá ser autorizado por el encargado del departamento financiero.

PROCESAMIENTO DE TRANSACCIONES

El inversionista debe acudir a las Casas Corredores de Bolsa las cuales dependiendo de su perfil de riesgo y objetivos de inversión le ofrecen distintas opciones para diversificar su inversión, pero deberá tomar en cuenta la liquidez, plazos, rendimientos y riesgos de los títulos valores, para optar por la forma más conveniente de inversión.

VERIFICACION Y EVALUACION

Es necesario que se verifique que los títulos valores se están salvaguardando como una medida preventiva de control interno, al mismo tiempo se deberá evaluar con regularidad las operaciones en el mercado de valores.

PROTECCION ELECTRÓNICA Y FISICA

Deberá comprobarse que toda inversión en títulos valores esté custodiada en el sistema de seguridad electrónica de CEDEVAL y que los documentos de respaldo se encuentren custodiados en la empresa.

✓ VALORACION DE RIESGOS

Es la identificación y análisis de riesgos relevantes para lograr los objetivos de la empresa; sirve de base para determinar la forma en que se deben manejar los riesgos;

tomando en cuenta los factores externos e internos, dentro de estos factores es necesario considerarlos adecuadamente para evitar que el riesgo conlleve a un efecto desfavorable.

El inversionista debe saber que no hay inversión sin riesgo por lo que debe contemplar estrategias de inversiones diferentes y complementarias, es decir diversificar su inversión, con el objetivo de minimizar el riesgo ya que los precios de los valores y las tasas de rendimiento pueden subir o bajar en forma impredecible, por lo tanto deberá saber:

- ❖ Que puede manipularse el uso de los documentos que respaldan las inversiones.
- ❖ La probabilidad que la empresa en la que se invierte caiga en insolvencia.
- ❖ Que falle el sistema de seguridad electrónico de CEDEVAL y se pierda la información.
- ❖ El riesgo de no obtener los intereses y dividendos pactados.
- ❖ La probabilidad que la Casa Corredora de Bolsa no esté autorizada por la Superintendencia de Valores.
- ❖ El riesgo al no verificar las cláusulas de contrato antes de adquirirlo.
- ❖ Debe tener un plan de contingencia para reclamar sus derechos en caso de incumplimiento.
- ❖ La probabilidad que los corredores utilicen los fondos de los clientes en beneficio propio.

✓ ***ACTIVIDADES DE CONTROL***

Son las que realiza la gerencia y personal de la organización para cumplir diariamente con las actividades asignadas, dichas actividades se expresan en la ejecución de políticas y procedimientos ayudando a asegurar que se están tomando las acciones necesarias para manejar los riesgos por medio de controles ya sean detectivos, preventivos y correctivos.

Como ejemplos de estas actividades están: la aprobación, la autorización, la verificación, la conciliación, la inspección, la revisión de indicadores de rendimiento, la

salvaguada de recursos, la segregación de funciones, la supervisión y entrenamiento adecuados.

Las actividades de control se dividen en 3 categorías que se basan en la naturaleza de los objetivos de la entidad como son: efectividad y eficiencia de las operaciones, confiabilidad de la información financiera y cumplimiento de las leyes y regulaciones aplicables.

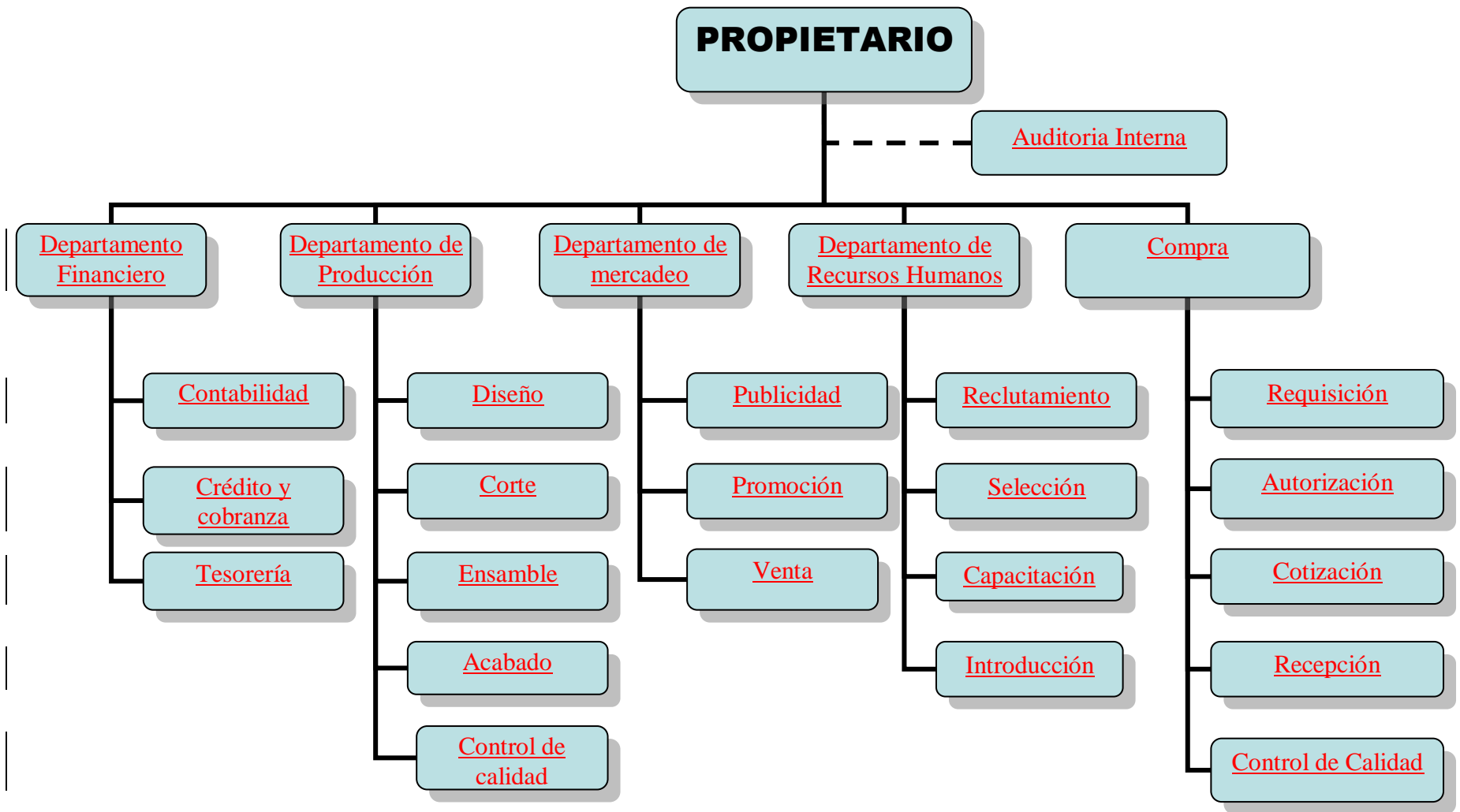
PROCEDIMIENTOS PARA ADQUIRIR UN TÍTULO VALOR.

Si la empresa está interesada en invertir su dinero en la Bolsa de Valores debe tomar en cuenta que obtendrá todos los beneficios al invertir, pero que también debe asumir todos los riesgos de inversión, por lo tanto debe ubicarse en un grado de riesgo en el que se sienta cómodo y para el cual esté preparado. Los procedimientos a seguir son:

- Acudir a una casa corredora de bolsa que le provea información sobre la diversidad de títulos disponibles en la Bolsa de valores.
- Estructurar un portafolio de inversión de acuerdo a sus necesidades particulares, tomando en cuenta las ofertas más viables.
- Verificar que la casa corredora de bolsa esté autorizada por la Superintendencia de Valores.
- Conocer los grados de riesgo de cada título valor negociado en la bolsa.
- Informarse sobre el monto de las comisiones que cobrará la Bolsa de Valores y la Casa Corredora de Bolsa que eligió.
- Una vez que el inversionista ha decidido en qué títulos valores invertir y con que Casa Corredora de Bolsa trabajar, realiza la operación de compra, autorizando el desembolso al área de tesorería.
- El departamento de contabilidad debe elaborar el formato de autorización de inversión para que sea firmado por el que autoriza las inversiones.

- Luego de firmada la autorización la persona encargada emite el cheque al tesorero para que adquiera el título valor y pague las comisiones respectivas.
- La Casa Corredora de Bolsa efectúa la operación de compra y la entrega al tesorero los documentos que respaldan la operación, entre estos: la hoja de liquidación de la bolsa, la cual garantiza que la operación fue ejecutada en el mercado de valores, el contrato de la casa corredora, el comprobante del crédito fiscal, la factura de comisiones pagadas tanto a la casa corredora como a la Bolsa y la orden de operación en la que el inversionista autoriza las negociaciones en la bolsa.
- El inversionista debe verificar que los documentos estén firmados y a nombre de la empresa.

A continuación se presenta un organigrama que puede ser utilizado por las industrias del mueble para que facilite la segregación de responsabilidades de los funcionarios, jefes de departamentos y empleados de las distintas divisiones del negocio.



FUNCIONES DEL DEPARTAMENTO FINANCIERO

Este departamento se encarga de controlar el efectivo a través de sus diferentes áreas en que se divide como son: Contabilidad, Crédito y cobranzas, Tesorería; los cuales cumplen la funcionalidad de registrar, controlar, verificar, cobrar, custodiar tanto los valores como el efectivo en sí.

Es esencial que ningún empleado o pequeño grupo de empleados tenga el control de todas las fases de una operación financiera importante, de manera que puedan ser capaces de cometer una irregularidad y ocultarla al estar de acuerdo con otros empleados o departamentos en sí la funcionalidad de este departamento es proveer la información oportunamente para la toma de decisiones en base a la liquidez que posea en el manejo de sus activos.

Área de Crédito y Cobranzas

Su función es aprobar las cuentas de clientes como satisfactoria desde el punto de vista del riesgo, mantener una vigilancia sobre los cobros y autorizar ajuste de las cuentas de clientes. El personal del departamento de créditos por lo tanto, no debe tomar parte en funciones relacionadas con las ventas, con las cuentas por cobrar o con la caja.

Área de Tesorería

Las funciones del tesorero están generalmente limitadas al cuidado y custodia del efectivo y títulos valores de la empresa. Tiene la responsabilidad de mantener registros apropiados para todo el efectivo y auditar los registros llevados por el cajero u otro funcionario de la empresa que reciban o desembolsan dinero. Estos requisitos no se pueden cumplir adecuadamente si los deberes del tesorero o del contador los desempeña una misma persona.

PROCEDIMIENTOS PARA MANTENER UN TITULO VALOR.

- ❖ Los documentos que respaldan la inversión deben estar guardados en una caja de seguridad en la cual tenga acceso el propietario y el tesorero en caso de emergencia.
- ❖ El encargado de la inversión deberá estar pendiente de las fluctuaciones de precios en el mercado para no desaprovechar una buena opción de venta o de compra de nuevos títulos.
- ❖ Debe estar pendiente de la fecha de vencimiento de los títulos y de que les remesen la porción de intereses generados en cada período.
- ❖ El departamento de contabilidad debe contabilizar el valor de los títulos, las comisiones pagadas y los intereses devengados.
- ❖ La contabilización del valor de adquisición de los títulos valores se hará cargando Inversiones en Valores y abonando Bancos.
- ❖ La contabilización de las comisiones pagadas en concepto de inversiones se hará cargando Gastos Financieros, subcuenta comisiones contra el abono a Bancos.
- ❖ La contabilización de los intereses pagados en inversiones se hará cargando Bancos y abonando Productos Financieros, subcuenta intereses.
- ❖ Si el encargado de la inversión encuentra una buena opción de venta debe informar al propietario para que él decida si toma o no la opción de venta.

PROCEDIMIENTOS DE VENTA DE UN TITULO VALOR.

- Si el propietario decide tomar la opción solicita la autorización de venta al departamento de contabilidad y la firma.
- Luego debe entregar la autorización al tesorero para que él venda el título valor.
- El tesorero acude a la Casa Corredora para negociar el título valor si la opción existe aún lo vende y cancela las distintas comisiones.

- La Casa Corredora de bolsa entrega la hoja de liquidación de la bolsa, la hoja de liquidación de la Casa Corredora de Bolsa, el comprobante de crédito fiscal o factura de las comisiones pagadas y la orden de operación en la que el cliente autoriza la negociación en la Bolsa.
- El tesorero deberá verificar en la cuenta de Bancos el importe generado por la transacción efectuada.
- Proporciona los documentos al departamento de contabilidad para que registre contablemente la venta de la inversión.
- El departamento de contabilidad contabiliza los intereses, comisiones y la ganancia de capital.
- Para contabilizar la ganancia de capital se carga la cuenta Bancos por el total recibido, abonando la cuenta de inversiones en valores por el valor con el que se adquirió el título, la diferencia de capital se abonará a la cuenta Ganancia de Capital por la diferencia que exista entre la venta y el valor al que se adquirió el título valor.
- El departamento de contabilidad deberá elaborar un detalle sobre las inversiones efectuadas y presentarlo al propietario para que conozca cuán rentable fue la inversión.

✓ ***INFORMACION Y COMUNICACIÓN***

Los sistemas de información y comunicación se interrelacionan para poder controlar una entidad y tomar decisiones, es importante disponer de información adecuada y oportuna, por lo que cada empresa debe capturar información relacionada con actividades externas como internas obteniendo lo que es relevante para el manejo del negocio, y proporcionar dicha información al personal apropiado, a fin de que ellos cumplan sus responsabilidades de operación.

La comunicación de la información debe estar de forma clara, sencilla y específica para que sea efectiva al transmitirse a los empleados, los medios de comunicación pueden ser manuales, de políticas, memorandos o boletines, etc.

PROCEDIMIENTOS

- ❖ Obtener los conocimientos básicos para invertir y cuál es la mejor opción de inversión,
- ❖ Conocer los Estados Financieros de las empresas emisoras, para saber su nivel de liquidez y solvencia.
- ❖ Informarse a través de publicaciones de diario e internet las comisiones que cobran las Casas Corredoras y si están autorizadas por la Superintendencia de Valores.
- ❖ Conocer las características de los títulos en los que invertirá.
- ❖ Obtener información de los resultados de la clasificadora de riesgo de la empresa en la que se quiere invertir para conocer la opinión de la calidad crediticia de la empresa.
- ❖ Obtener información de los parámetros de bursatilidad.
- ❖ Conocer y obtener los reportes de los títulos valores, si existen reajustes de tasas, hojas de liquidación, contratos.
- ❖ Si la Casa Corredora presta el servicio de administración de cartera deberá verificar cuáles son los riesgos que se corren con las inversiones que las administradoras de cartera realizan y el porcentaje de comisión que cobrará la administradora cuando se adquieran títulos valores.

✓ *SUPERVISION Y SEGUIMIENTO(MONITOREO)*

Los sistemas de control interno requieren que sean supervisados o monitoreados, es un proceso que valora la calidad del desempeño en el tiempo y asegura que el control interno continúe operando efectivamente, por lo tanto ocurre en el transcurso de las operaciones, supervisando las actividades regulares de administración, así como se desempeñan en la aplicación de controles; tanto a los factores externos como internos para que estos no pierdan su eficiencia.

La gerencia debe llevar a cabo la revisión y evaluación sistemática de los componentes y elementos que forman parte de los sistemas de control. La evaluación conduce a identificar los controles débiles, insuficientes o innecesarios para el mejoramiento del sistema de control.

PROCEDIMIENTOS:

- ❖ Conciliar lo registrado en el auxiliar contable contra lo que se ha invertido.
- ❖ Revisar que se hayan efectuado arqueos periódicos o sorpresivos para validar la existencia de los títulos en que se ha invertido.
- ❖ Solicitar reporte a la Casa Corredora de Bolsa de las inversiones efectuadas a nombre de la empresa.
- ❖ Verificar que las políticas y procedimientos de compra y venta de los títulos valores se maneje de acuerdo a lo establecido por escrito.
- ❖ Darle seguimiento a las tasas de interés pactadas que rindan lo pactado y sean contabilizadas.
- ❖ Que los formatos elaborados para documentar los procedimientos de control respecto a autorización, cumplan los requisitos necesarios de información detallada.
- ❖ Realizar evaluaciones cada cierto período e informar las deficiencias encontradas.

REFERENCIAS

- ✓ Abrego Hernández, Iris Astrid del Rocío. Factoraje como Alternativa de Financiamiento a Corto Plazo. El Salvador. 2003.
- ✓ Aguirre López, Kenny Odyli. Guía Práctica para la Identificación de Factores que Originan Riesgos Financieros en la Administración del Efectivo para una Mediana Empresa. El Salvador. 2004.
- ✓ Asamblea Legislativa. Código de Comercio. Editorial Lis. El Salvador. 2005
- ✓ Cantú, Gerardo Guajardo. Contabilidad Financiera. Editorial McGraw-Hill. México. 1995.
- ✓ Committe of Sponsoring Organizations of the Treadway Comisión (COSO). Control Interno. Editorial Ecoe. 1997.
- ✓ Cooper, William W. Diccionario Kohler`s para Contadores. Editorial Limusa, S.A. de C.V. México. 2005
- ✓ Chiavento, Idalberto. Gestión del Talento Humano. Editorial McGraw-Hill. Colombia. 2004.
- ✓ Fornos Gómez, Manuel de Jesús. El Efectivo. El Salvador. 2000.
- ✓ Fornos Gómez, Manuel de Jesús. El Pasivo y Capital. El Salvador. 2000.
- ✓ García Bonilla, Luis Ernesto. Las Finanzas Corporativas y los Productos Financieros Derivados. El Salvador. 1998.
- ✓ Gitman, Lawrence J. Administración Financiera. Editorial Addison Wesley Longman. México. 2000.
- ✓ Guerrero, Walter Ernesto. Instrumentos Financieros Derivados. El Salvador. 2003.
- ✓ Guy, Hosmalin. Inversiones, Rentabilidad y Progreso Técnico. Editorial Hispano Europea. España. 1966.
- ✓ Hernández Salguero, José. Elementos de Probabilidad y Estadística. Editorial UCA. El Salvador. 2002.

- ✓ Hinterhuber, Giovanni. Políticas de Inversiones en la Industria. Editorial Fondo de Cultura Económica. México. 1973.
- ✓ Instituto Mexicano de Contadores. Transferencias y Servicios sobre Activos Financieros, Instrumentos Financieros. México. 2005.
- ✓ International Accounting Standard Board (IASB). Normas Internacionales de Contabilidad. Estados Unidos. 2001.
- ✓ Kieso, Donald E. Contabilidad Intermedia. Editorial Limusa, S.A. de C.V. México. 1994.
- ✓ Kolb, Robert W. Inversiones. Editorial Limusa S.A. de C.V. México. 2000
- ✓ Mantilla, Samuel Alberto. Control Interno de los Nuevos Instrumentos Financieros. Editorial Ecoe. 1998.
- ✓ Masgrau, Gironella E. El Control Interno y la Censura de Cuentas. Editorial ICE, España. 1976.
- ✓ Meigs, Robert F. Contabilidad, La Base para Decisiones Gerenciales. Editorial McGraw-Hill. Colombia. 2005.
- ✓ Mejía Castillo, Reina Araceli. Las Ventajas del Factoraje en las Empresas Salvadoreñas. El Salvador. 2001.
- ✓ Moreno Perdomo, Abraham. Fundamentos de Control Interno. Ediciones Contables y Administrativas S.A. México. 1986
- ✓ Moreno Perdomo, Abraham. Toma de Decisiones Financieras. Editorial Ecasa. México. 1993.
- ✓ Nueno, Pedro Pregel. Instrumentos Financieros al Servicio de la Empresa. Editorial Deusto S.A. España. 1997.
- ✓ Olivares Melgar, Rolando Abel. Guía Teórico Práctico sobre la Aplicación Contable Financiera de los Instrumentos Financieros. El Salvador. 2004.
- ✓ Ortega Blazer, J. Arturo. Diccionario de Planeación y Planificación, un Ensayo Conceptual. Editorial Edico, S.A. México. 1982.
- ✓ Pickle, Hal B. Administración de Empresas Pequeñas y Medianas. Editorial Limusa. México. 1982.

- ✓ Valero López, Francisco J. Opciones en Instrumentos Financieros. Editorial Ariel. España. 1988.
- ✓ Wright, Robert. La Decisión de Inversiones en la Empresa. Editorial Deusto Bilbao. España. 1966.
- ✓ <http://www.bves.com.sv>
- ✓ <http://www.superval.gob.sv>
- ✓ <http://www.gestiopolis.finanzas.htm>
- ✓ <http://www.controlinterno.informecoso.monografias.com>

ANEXOS

Anexo 1: MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE HIPÓTESIS.

No.	HIPÓTESIS	IDENTIFICACION DE VARIABLES	CONCEPTO	INDICADORES	UNIDAD DE OBSERVACION O DE ANÁLISIS	UBICACIÓN
1	A mayor eficiencia en la administración del efectivo por parte del contador y a una mejor formalidad en la gestión de cuentas por cobrar del personal responsable de cuentas por cobrar conlleva a un eficiente control interno por parte del gerente de las empresas dedicadas a la industria del mueble.	Eficiencia en la Administración del Efectivo (V. I.)	“El efectivo es un medio de cambio, disponible inmediatamente para el pago de obligaciones circulantes y libre de restricciones contractuales que podrían limitar a la administración su uso para enfrentar las obligaciones”.	- Oportunidad del Crédito Bancario. - Factoraje de Cuentas por Cobrar. - Inversión en Títulos Valores.	-Principios de Administración Financiera. -Factoraje como Alternativa de Financiamiento a Corto Plazo. -Superintendencia de Valores.	Disponibilidad Personal. Biblioteca UCA Disponibilidad Personal.
		Formalidad en la Gestión de Cuentas por Cobrar (V. I.)	“ Las cuentas por cobrar son, al igual que cualquier activo, recursos económicos propiedad de una empresa que le generan un beneficio en el futuro.”	-Estudio de la Información del Usuario del Crédito. -Políticas de Concesión del Crédito Comercial. -Condicionantes del Crédito Comercial.	- Contador - Principios de Administración Financiera. - Contador.	-Muebles San José. -Disponibilidad Personal. -Vásquez Viera y Asociados.
		Control Interno (V. D.)	“El control interno consiste en un plan coordinado entre la contabilidad, las funciones de los empleados y los procedimientos establecidos, de tal manera, que la administración de un negocio pueda depender de estos elementos para obtener una información segura, proteger adecuadamente los bienes de la empresa, así como promover la eficiencia de las operaciones y la adhesión a las políticas administrativas prescritas.	-Fuentes de Financiamiento. -Gestión de Cuentas por Cobrar. -Aprovechamiento de Oportunidades de Inversión. -Inadecuada Segregación de Funciones. -Actividades de Control. -Supervisión y Seguimiento.	-Contabilidad, la Base para Decisiones Gerenciales. -Gerente. -Superintendencia de Valores. -Contador. -Control Interno (COSO). -Control Interno (COSO).	-Disponibilidad Personal. -Industrias El Líbano. -Disponibilidad Personal. -Prodemad de El Salvador. -Disponibilidad Personal. -Disponibilidad Personal.

No.	HIPÓTESIS	IDENTIFICACION DE VARIABLES	CONCEPTO	INDICADORES	UNIDAD DE OBSERVACION O DE ANÁLISIS	UBICACIÓN
2	Un eficiente control interno por parte de la administración provoca una ascendente disponibilidad de capital de trabajo para el empresario y mejores estrategias de mantenimiento del crédito comercial por parte del personal otorgante de las empresas dedicadas a la industria del mueble.	Control Interno (V. I.)	“El control interno consiste en un plan coordinado entre la contabilidad, las funciones de los empleados y los procedimientos establecidos, de tal manera, que la administración de un negocio pueda depender de estos elementos para obtener una información segura, proteger adecuadamente los bienes de la empresa, así como promover la eficiencia de las operaciones y la adhesión a las políticas administrativas prescritas”.	-Responsabilidad en el Manejo de Fondos. -Evaluación de Riesgos. -Ambiente de Control. -Delegación de Responsabilidades. -Grado de Conocimiento del Mercado. -Información y Comunicación.	-Fundamentos del Control Interno. -Control Interno (COSO) -Gerente. -Fundamentos del Control Interno. -Contador. -Control Interno (COSO).	-Biblioteca UCA. -Disponibilidad Personal. -Corporación Alfa. -Biblioteca UCA. -Vásquez Viera y Asociados. -Disponibilidad Personal.
		Disponibilidad de Capital de Trabajo (V. D.)	“Activos circulantes que representan la porción de la inversión que circula de una forma a otra en la conducción ordinaria de la empresa.”	-Inversión de Capital. -Relación entre Rentabilidad y Riesgo. -Crecimiento Financiero.	-Superintendencia de Valores. -Guía Práctica para la Identificación de Factores que originan riesgos financieros en la administración del efectivo. -Instrumentos Financieros al Servicio de la Empresa.	-Disponibilidad Personal. -Biblioteca UCA. -Biblioteca Universidad Francisco Gavidia.
		Estrategias de Mantenimiento del Crédito Comercial. (V. D.)	“créditos comerciales, que son los que unos fabricantes conceden a otros para financiar la producción y distribución de bienes”.	-Atención al Cliente. -Clientela Cautiva. -Prestigio e Imagen de los Proveedores.	-Evaluación Administrativa en la industria de artículos de madera para la mediana empresa. -Propietario. -Principios de Administración Financiera.	-Biblioteca UES. -Industrias El Lfbano. -Disponibilidad Personal.

Fuente: Elaboración Propia.

Anexo 2: CUESTIONARIO

OBJETIVO:

Recolectar datos relacionados con el Control Interno para efectos de elaborar un trabajo de Tesis, para ser presentada en la carrera de Contaduría Pública, Facultad Multidisciplinaria de Oriente.

INDICACIONES: Marcar una sola opción.

1-¿De dónde adquiere usted financiamiento para invertir?

Créditos Informales Crédito Bancario Empresas Comerciales

2-¿Cuál considera usted que es la fuente de financiamiento más espontánea del financiamiento a corto plazo?

Cuentas por pagar Pasivos Acumulados No sabe

3-¿Cree usted que el factoraje es una opción para obtener financiamiento en el momento necesario?

Buena Opción Mala Opción No sabe

4-¿Tiene usted conocimiento de que las cuentas por cobrar están incluidas en los instrumentos financieros planteados en la NIC's 32 y 39?

Pleno conocimiento Poco conocimiento Desconocimiento

5-¿Cuál considera usted que es la causa principal por la cual no se tiene mucho conocimiento de los instrumentos financieros?

Condiciones inadecuadas de aprendizaje Falta de interés

Falta de información

6-¿Qué tipo de información considera usted que es la más importante para que las industrias del mueble otorguen sus créditos?

Documentos personales Información de créditos anteriores

Referencias Todas las anteriores

7-¿Porqué ve usted necesario que existan políticas de cobro eficientes en las empresas?

Recuperar las cuentas por cobrar Reducir las deudas de cobro dudoso

Obtener nuevos clientes Todas las anteriores

8-¿Cuál considera usted que es la técnica de cobro más común que utilizan las empresas?

Llamadas telefónicas Cartas Acción legal Todas

9-¿Qué procedimientos considera usted que se utilizan con mayor frecuencia para evaluar las políticas de crédito y cobro de la empresa?

La antigüedad de las cuentas por cobrar

La razón del período promedio de cobro

Las dos anteriores

No sabe

10-¿Qué medio cree usted que es el más rentable para que las empresas inviertan el excedente de efectivo?

Cuenta de Ahorro

Compra de títulos en la Bolsa

Compra de acciones en una nueva sociedad

11-¿Cuáles son los títulos de inversión a corto plazo que usted conoce?

Reportos LETES CENELI Depósitos a Plazo

12-¿Cree usted que la inversión en valores negociables sirve como una reserva de seguridad de recursos líquidos en caso de demandas inesperadas de fondos?

Siempre A veces Nunca

13-¿Qué requisitos cree usted que se deben tomar en cuenta para delegar funciones en cada puesto de trabajo?

Habilidades y destrezas Estudios Realizados

Experiencia Todas las anteriores

14-¿Cuál de las siguientes características considera que es la más importante en la empresa para que el control interno sea efectivo?

Personal idóneo Adecuada estructura organizacional

Uso de Tecnología Todas las anteriores

15-¿Qué cuentas cree usted que son las que exigen mayor control?

Activos Financieros Pasivos Financieros

Capital Todas las anteriores

16-¿Cómo considera usted la aplicación de los controles descritos en los manuales que tienen las empresas?

Excelentes Buenos Regulares

17-¿Quiénes cree usted que son las personas idóneas para resolver las deficiencias encontradas en la empresa al hacer una supervisión?

Propietarios Gerencia Empleados

18-¿Cuál de los componentes del control interno considera usted que es el encargado de valorar la calidad del desempeño del sistema de control en el tiempo?

Ambiente de Control Evaluación de Riesgos
Actividades de Control Información y comunicación
Supervisión y seguimiento

19-¿Cuál cree usted que es el método de supervisión más adecuado en las industrias del mueble de la zona oriental?

Jefe por departamentos Informes semanal Otras

20-¿Cuál de los aspectos siguientes considera usted el más importante para controlar el efectivo?

Cuenta de Ahorro Conciliación Bancaria Arqueo de caja

21-¿Qué atractivos laborales considera usted que como empresas deben ofrecer a los empleados para asegurarse que no existan probabilidades de robo en el manejo de fondos?

Buenos salarios Prestaciones laborales
Oportunidades de ascenso Todas las anteriores

22-¿Cuándo considera usted que los objetivos de la entidad están vinculados con los objetivos de los empleados?

Cuando persiguen un objetivo común
Cuando existen objetivos distintos
En ningún momento

23-¿Cuándo cree usted que el éxito o el fracaso de los objetivos de la empresa se ven influenciados por los riesgos internos y externos?

Cuando no Valoro Riesgos En todo tiempo En algunas épocas

24-¿Quiénes considera usted que deben concientizar a los empleados de su rol dentro de la empresa?

Jefe inmediato Gerente Propietario

25-¿Cuál de las funciones operativas considera usted que es la más importante para evaluar el ambiente de control de una empresa?

Obtención de Personal Desarrollo de Personal
Remuneración Integración

26-¿Qué tan importante cree usted que es delegar responsabilidades en caso de no estar el responsable de la función?

Muy importante Poco importante Nada importante

27-¿Qué tipo de responsabilidad dentro de la empresa considera usted que no se pueden delegar?

Decisiones de Producción Decisiones de Inversión
Decisiones de Mercadeo

28-¿Cuáles cree usted que son las estrategias que debe utilizar la empresa para poder competir en el mercado?

Producto innovador Facilidades de pago Productos ofertados

29-¿Cómo cree usted que se puede obtener información del mercado en cuanto al patrón de consumo?

Encuestas Televisión Exposición de productos

30-¿Cuál considera usted que es el medio de publicidad más atractivo para dar a conocer el producto manufacturado en la industria del mueble?

Televisión Radio Periódico Panfletos

31-¿Qué tipo de información cree usted que deben conocer los empleados para que cumplan con sus responsabilidades en una forma efectiva?

Los objetivos de su actividad Obligaciones Derechos

32-¿Cómo considera usted que deben ser los canales de comunicación dentro de la empresa para que sean efectivos?

Hacia arriba Hacia abajo Sólo en la administración Otros

33-¿Porqué considera usted que es necesario modificar las políticas y procedimientos en el tiempo?

La competencia Mejorar la calidad Alcanzar mayores utilidades

Anexo 3: CERTIFICADO DE INVERSIÓN AUTORIZADO

Identificación del emisor. Logotipo y denominación de la sociedad emisora, que debe estar registrada *

Valor nominal o valor facial del certificado

El plazo de los certificados de inversión generalmente oscila entre 1 y 5 años. Este certificado no puede pagarse antes de la fecha indicada, pero puede negociarse en el mercado secundario

Se establece la forma y lugar de pago de los intereses. Estos intereses pueden ser pagados en forma mensual, trimestral, semestral o anual, mediante la entrega de cupones o abonos a cuentas bancarias

Destino de los recursos de la emisión

Garantías que respaldan la emisión de estos certificados. A la fecha únicamente se permite estampar garantía real o específica

Razones de Ley que aclaran la responsabilidad de la Superintendencia de Valores y de la Bolsa de Valores

Sello de la Bolsa de Valores con la fecha inicial del plazo

Nombre de la emisión a la cual pertenece el valor

Serie y número correlativo que identifican al valor

Nombre de la persona a favor de quien se extiende el certificado y el valor a pagar al vencimiento del mismo

Procedimiento para determinación de la tasa de interés y los reajustes periódicos de la misma

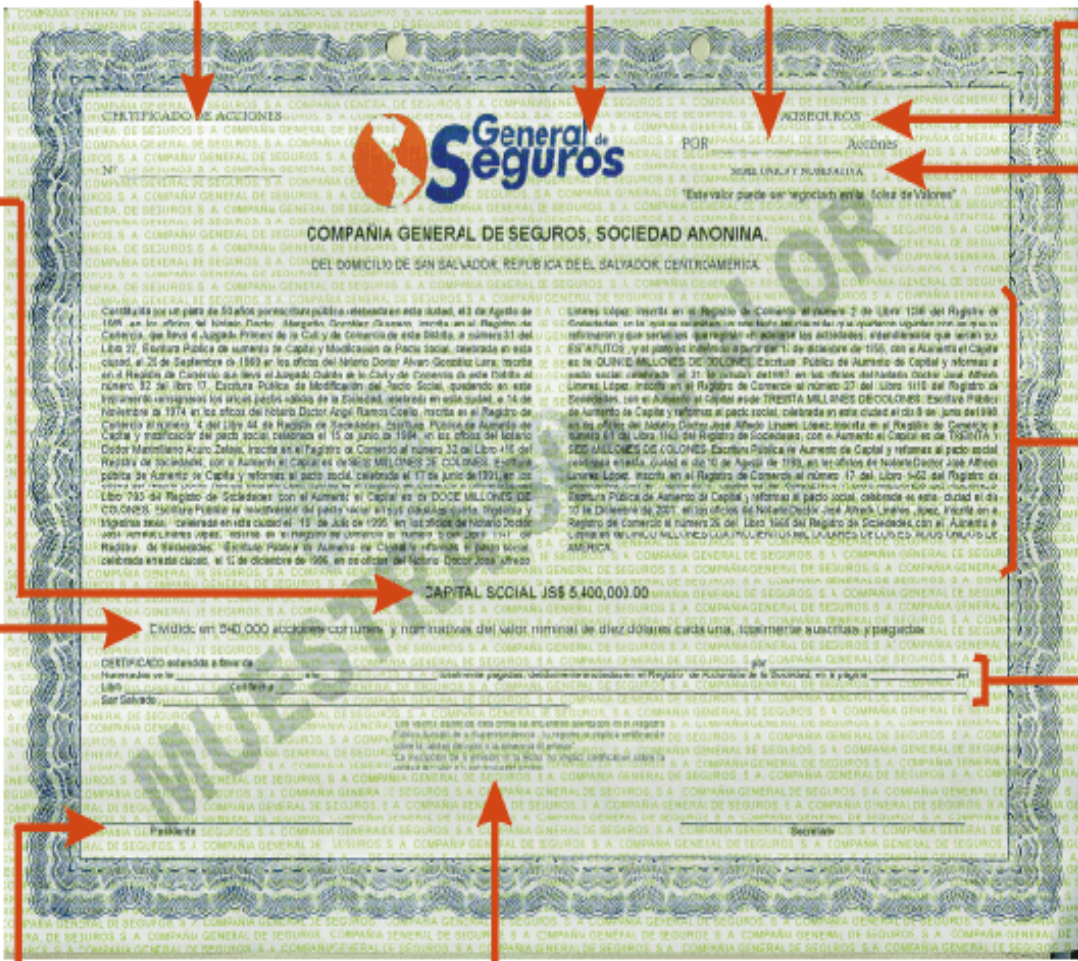
Todo certificado de inversión debe contener, los acuerdos de inscripción del emisor y Bolsa de Valores y de autorización de asiento registral que la Superintendencia otorga, lo que los habilita para que puedan ser objeto de oferta pública

Formalización legal de la emisión

Personas autorizadas para firmar los certificados *

* Esta información puede consultarse en el Registro Público Bursátil de la Superintendencia de Valores.

Anexo 4: ACCIÓN AUTORIZADA

Número correlativo del certificado	Identificación del emisor. Denominación y domicilio de la sociedad emisora	Cantidad de acciones que ampara el certificado	Nombre de la emisión
<p>Capital social registrado de la sociedad emisora. Los emisores que no han modificado en su pacto social los valores del capital social y de las acciones, deberán expresarlos en colones y su equivalente en dólares de los Estados Unidos de Norteamérica.</p>		<p>Serie a la cual pertenece la acción. En una misma emisión pueden existir varias series o puede ser serie única</p>	<p>Datos generales relacionados a la Escriura de constitución de la sociedad emisora y sus modificaciones *</p>
<p>La cantidad de acciones es básica para conocer la participación del accionista en el capital social.</p>	<p>CAPITAL SOCIAL US\$ 5,400,000.00</p>	<p>Registro obligatorio.</p>	<p>Las acciones deben registrarse en el libro de accionistas que para sus efectos lleva el emisor, en el plazo de cinco días de presentación de los valores</p>
<p>Se debe especificar la clase de acción, ya sean estas comunes o preferidas.</p>	<p>Razones de Ley que aclaran la responsabilidad de la Superintendencia de Valores y de la Bolsa de Valores</p>	<p>Todo certificado de acción debe contener, ya sea al frente o al reverso del documento, los acuerdos de inscripción del emisor y Bolsa de Valores y de autorización de asiento registral que la Superintendencia otorga, lo que los habilita para que puedan ser objeto de oferta pública.</p>	
<p>Nombre de la persona a favor de quien se extiende el certificado</p>			

* Esta información puede consultarse en el Registro Público bursátil de la Superintendencia de Valores.

Anexo 5: CONTRATOS DE INVERSIÓN



ANEXO 2: MODELO DE FORMULARIO DE REGISTRO DE CLIENTE - PERSONA JURÍDICA*

El registro de Clientes deberá elaborarse en hojas que contengan la identificación y el logotipo de la Casas de Corredores

NOMBRE DEL CLIENTE: ANULADO		NO.
LUGAR Y FECHA		
INFORMACIÓN GENERAL DEL SOLICITANTE ANULADO		
Razón o denominación social (completo) _____ ANULADO		
Domicilio Principal _____	Número de NIT _____	
Nacionalidad _____	Número de Registro de Contribuyente _____	
Dirección de Oficina _____	Ciudad _____	
Teléfonos _____	Fax _____	Apartado Postal _____
NATURALEZA O GIRO DE LA ENTIDAD		
a) Financiera _____ b) Del sector público _____ c) Comercio _____ c) Industria _____ d) Otros _____		
Especificar: _____		
ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL: _____		
ESCRITURA DE CONSTITUCION NÚMERO		NÚMERO DE MODIFICACION DE ESCRITURA
Notario y Fecha		Notario y Fecha
Inscripción en el Registro de Comercio	Capital Autorizado	
No. _____ Fecha _____	Capital Suscrito y Pagado	
REPRESENTANTE LEGAL ANULADO		
Nombre	Identificación No.	Cargo
Fecha de Nacimiento	Nacionalidad	Estado Familiar
Dirección de Residencia		Teléfono
PERSONAS AUTORIZADAS PARA ORDENAR OPERACIONES POR MI CUENTA		
Apellidos y Nombre _____		
Fecha de Nacimiento _____	Estado Familiar _____	
NIT _____	Lugar de Trabajo y Cargo que desempeña _____	
DUI _____	Dirección Particular _____	
Nacionalidad _____	Firma _____	
Apellidos y Nombre _____		
Fecha de Nacimiento _____	Estado Familiar _____	
NIT _____	Cargo que desempeña _____	
DUI _____	Dirección Particular _____	
Nacionalidad _____	Firma _____	
Apellidos y Nombre _____		
Fecha de Nacimiento _____	Estado Familiar _____	
NIT _____	Cargo que desempeña _____	
DUI _____	Dirección Particular _____	
Nacionalidad _____	Firma _____	



LIQUIDACIÓN DE LOS FONDOS	
Por Compra de valores o vencimiento de operaciones a cargo de Cliente: - Cheques a nombre de la Casa de Corredores _____ - Abono a cuenta de la Casa de Corredores _____	Por venta de valores o vencimiento de operaciones a favor del Cliente: - Cheque a nombre del Cliente _____ - Abono a cuenta bancaria _____

Declaro que:

- 1) El dinero que proporcionaré para invertir en operaciones en la Bolsa de Valores, proviene de actividades lícitas por lo que no contraviene con lo establecido en la Ley Contra el Lavado de Dinero y de Activos.
- 2) La Información aquí suministrada es verídica, y puede ser verificada en cualquier momento.

Solicitante

Funcionario o empleado de la Casa

Firma _____

Firma _____

Nombre _____

Nombre _____

Identificación _____

Cargo _____

Colocar Sello de la entidad

Colocar Sello de la entidad

Representante Legal de la Casa de Corredores (o Apoderado con poder suficiente)

Firma _____

Nombre _____

Anexar a este Registro:

1. Fotocopia del Documento Único de Identidad o documento de identificación del representante o apoderado.
2. Poder de representación o apoderado.
3. Copia de la Escritura de Constitución de la empresa.

ANULADO

ANULADO



ANULADO

Contrato de Comisión por operaciones de Mercado de Valores.

El señor _____, actuando en nombre y representación, en su calidad de _____ de la Sociedad _____, Casa de Corredores de Bolsa, (en adelante llamada la Casa de Corredores o simplemente "la Casa"); y el señor(a) _____ quien actúa en su calidad de _____ actuando en nombre y representación, en su calidad de _____ de la Sociedad _____ (en adelante llamado también "el Cliente"), celebramos el presente CONTRATO DE COMISIÓN POR OPERACIONES REALIZADAS EN EL MERCADO DE VALORES, que se registrará por las siguientes cláusulas:

- I. _____, Casa de Corredores de Bolsa, es una sociedad salvadoreña que ha cumplido los requisitos establecidos por la Ley del Mercado de Valores para operar como Casa de Corredores de Bolsa, para lo cual se encuentra inscrita en el Registro Público Bursátil de la Superintendencia de Valores y está autorizada para efectuar operaciones de intermediación en el mercado de valores, en los términos establecidos en dicha Ley.
- II. El Cliente nombra como comisionista a la Casa de Corredores, autorizándola para la realización de las actividades mercantiles a que el presente contrato se refiere, atendiendo las disposiciones normativas que rigen el mercado de valores. La Casa de Corredores acepta el encargo antes referido, manteniendo en estricta reserva la identidad de la persona por cuya cuenta contrata, y queda obligada a actuar con la diligencia de un buen comerciante en negocio propio, interviniendo en nombre propio y por cuenta del Cliente en el mercado de valores.
- III. Para los efectos del presente contrato, la Casa podrá actuar por cuenta del Cliente en la compra, venta u otra clase de negociación de todo tipo de valores y contratos, cuya negociación se realice de acuerdo a lo establecido en la Ley del Mercado de Valores. La casa deberá ejecutar de forma precisa las órdenes de acuerdo a las instrucciones verbales, telefónicas o escritas recibidas por el Cliente, en todo caso, la Casa de Corredores queda instruida expresamente para cuidar de los negocios que le han sido encargados, a su discreción y buen juicio, debiendo desarrollar todas las actividades necesarias a efecto de llevar a cabo las órdenes encomendadas por el Cliente, debiendo la casa en todo momento defender los intereses generales del Cliente. Sin perjuicio de lo anterior, el Cliente podrá, en cualquier momento, mediante aviso por escrito a la Casa de Corredores, variar la naturaleza del presente encargo. El aviso en cuestión sólo tendrá efectos a partir del día siguiente al de la fecha de su recepción y en relación con aquellas operaciones que no fueren firmes e irrevocables por el acuerdo de las partes.
- IV. El Cliente asume para sí plenos efectos vinculatorios por las órdenes o instrucciones que, en su caso, la Casa de Corredores recibiere de cualquiera de las personas designadas por el mismo, quienes se entenderán investidas de representación suficiente para actuar en nombre del Cliente, frente a la Casa de Corredores. Si el Cliente deseara excluir a una persona de la autorización concedida, deberá comunicarlo por escrito a la Casa de Corredores. En todo caso, la Casa de Corredores no se responsabiliza por las instrucciones recibidas por personas a quien el Cliente ha designado representación, si no ha recibido la notificación antes indicada.
- V. Las instrucciones u órdenes que fueren impartidas por el Cliente a la Casa de Corredores verbal o telefónicamente, habrán de confirmarse por medio de la firma de la orden de compra y venta, después de haberse ejecutado la operación, en un período máximo de tres días corridos después del día de la negociación. En el caso que el Cliente acepte que la confirmación pueda efectuarse por un medio electrónico de comunicación, éste deberá firmar una carta de aceptación a la Casa, la que deberá anexar a su Registro. La utilización de medios electrónicos podrá efectuarse cuando la Casa implemente sistemas de comunicación que garanticen la integridad, confidencialidad y consistencia de la información transmitida. En caso contrario, los conflictos serán resueltos de conformidad a lo establecido en la cláusula XVIII del presente contrato, sin perjuicio de la utilización de otras formas de resolución de conflictos.
- VI. Las instrucciones u órdenes que fueren impartidas por el Cliente a la Casa de Corredores, deben cumplir con la normativa vigente referida a las Órdenes de Compra y Venta, emitida por la Superintendencia de Valores.
- VII. Regulación aplicable. Ambas partes declaran que en la celebración y ejecución del presente contrato, se sujetarán especialmente a lo dispuesto por la Ley del Mercado de Valores, el Código de Comercio, Ley de Mediación, Conciliación y Arbitraje² y las normas emitidas por la Superintendencia de Valores, así como a las reglas establecidas por la sociedad Bolsa de Valores de El Salvador, Sociedad Anónima de Capital Variable y por las centrales de depósito y custodia de valores autorizadas por esta Superintendencia.
- VIII. Comisiones. Por concepto de los servicios a prestarse bajo este contrato, el Cliente se compromete incondicionalmente a pagar a la Casa de Corredores las comisiones establecidas por esta última, las cuales no deben ser mayores a las publicadas mensualmente por la Casa de Corredores en dos periódicos de mayor circulación.

ANULADO



ANULADO

- IX. Será por cuenta del Cliente el pago de las comisiones por servicios que establezca la Bolsa de Valores y la institución responsable de la liquidación, custodia y administración de los valores del Cliente, todo de conformidad a las facultades que la Ley del Mercado de Valores confiere a estas entidades para tales efectos.
- X. La Casa de Corredores se obliga a hacer su mejor esfuerzo para ofrecer al Cliente una asesoría profesional y oportuna en sus operaciones. No obstante, en ningún momento será responsable por el resultado de las operaciones encomendadas a su intermediación. Por lo tanto, el Cliente no podrá reclamar a la Casa de Corredores complemento alguno que compense la diferencia entre el resultado esperado de las operaciones y el verdaderamente obtenido, siempre que se haya realizado de conformidad con las instrucciones del Cliente y con los mecanismos de negociación establecidos atendiendo la Ley del Mercado de Valores y la normativa correspondiente, y que además, los perjuicios no hayan sido causados por el incumplimiento de los deberes profesionales que deben observar las Casas de Corredores en el desempeño de su actividad mercantil.
- XI. La Casa de Corredores no podrá hacer uso de los fondos o de los valores del Cliente para ~~operaciones propias o de otros~~ clientes. Además, está obligada a informar al Cliente sobre las operaciones que se realicen por su cuenta. El Cliente podrá solicitar a la Casa de Corredores un informe detallado de las anteriores operaciones, el cual deberá serle entregado dentro del plazo máximo de cinco días hábiles siguientes. La casa está obligada a entregarle al Cliente, toda la información financiera de la misma que tenga carácter pública, en un plazo de 15 días hábiles después de efectuado el requerimiento.
- XII. El Cliente tiene derecho de rechazar cualquier negociación no autorizada o cualquier otra negociación que aparezca erróneamente en el informe de operaciones, en un plazo que no exceda de cinco días hábiles, después de recibido el informe de operaciones, así como ejercitar el derecho de que tales negociaciones le sean removidas de su cuenta sin ningún cargo. Si el Cliente no realiza reclamo alguno, se considerará que ha ratificado tales transacciones. De la misma manera, el Cliente acepta que los reportes de la ejecución de órdenes y los informes de operaciones son firmes e irrevocables, y cualquier negociación que aparezca en ellos deberá ser aceptada como perteneciente al Cliente si no es objetada por escrito y enviada a la oficina central de la Casa de Corredores de acuerdo a los términos de este contrato.
- XIII. El Cliente está obligado a pagar el precio o hacer la entrega de los valores vendidos o negociados en la forma y horario que se tenga establecido y no se le admitirá la excepción de falta de provisión de fondos. En caso de incumplimiento por parte del Cliente, de las obligaciones contraídas por la Casa de Corredores por su cuenta, este último deberá indemnizar a la Casa por los daños y perjuicios que su incumplimiento le ocasionaren. La Casa de Corredores, previa notificación, podrá hacer uso de otros valores o fondos del Cliente encomendados a su intermediación o administración para cubrir incumplimientos.
- XIV. El Cliente autoriza a la Casa para que, manteniendo la confidencialidad, le requiera información necesaria para los efectos del Artículo 13 de la Ley Contra el Lavado de Dinero y de Activos o para informar por escrito o por cualquier medio electrónico, dentro de los tres días hábiles siguientes de tener conocimiento de la operación, al organismo de fiscalización o supervisión correspondiente cuando el monto acumulado mensual o quincenal de los valores o fondos del Cliente que le sean entregados para inversión, negociación, liquidación o garantía, no guarden relación con los montos correspondientes a sus operaciones comerciales habituales o cuando hubieren los suficientes elementos de juicio para considerarlos irregulares. Además autoriza a la Casa, a cerrar las cuentas que mantenga en la misma, en una central de depósito de valores o en otra institución relacionada con el mercado bursátil, en el caso de que se cometa infracción o violación de cualquiera de las declaraciones o compromisos que ahora se firman, eximiendo a la Casa de toda responsabilidad que se derive por la errónea, falsa o inexacta información que hubiere proporcionado.
- XV. El Cliente, en caso de que se inicien investigaciones en su contra, por ~~actividades~~ actividades ilícitas, autoriza a la Casa para que pueda proporcionar a las autoridades competentes la información requerida.
- XVI. Para todos los efectos judiciales del presente contrato, las partes señalan como su domicilio especial la ciudad de San Salvador, a la jurisdicción de cuyos tribunales se someten.
- XVII. Duración. El presente contrato se celebra por tiempo indeterminado. Finalizará cuando una de las partes manifieste a la otra su intención de dejarlo sin efecto, con al menos quince días de anticipación. La Casa de Corredores podrá dar por terminado el presente contrato siempre que no incumpla lo dispuesto por el Art. 965, párrafo segundo, del Código de Comercio. El incumplimiento por una de las partes de sus obligaciones contraídas según este contrato dará a la otra derecho para darlo por terminado o resuelto sin necesidad de intervención judicial, pudiendo reclamar a la parte que incumple los daños y perjuicios a que hubiere lugar. Las operaciones pendientes de conclusión podrán ser llevadas a término por la Casa de Corredores o por otra que el Cliente contrate para ese propósito. Los negocios y operaciones pendientes de conclusión a la fecha que este contrato deje de surtir efectos por cualquier causa, deberán ser llevadas a término por las partes.
- XVIII. Cláusula Arbitral. Cualquier conflicto, controversia, diferencia, divergencia o disputa que surja entre las partes, y en particular los derivados de la aplicación, ejecución, incumplimiento, interpretación, liquidación, operación, resolución, terminación o vigencia del presente contrato, se someterá a la decisión de un Tribunal Arbitral compuesto por tres Árbitros en equidad, nombrados uno por cada una de las partes y un Tercero nombrado por estos, de conformidad con las normas

ANULADO



ANULADO

establecidas para el Arbitraje "AD-HOC" en la Ley de Mediación, Conciliación y Arbitraje.- Las partes señalan como lugar del Arbitraje la ciudad de San Salvador- Esta cláusula compromisoria subsistirá no obstante se impugne de nulidad, parcial o total, el presente contrato, por lo que, en cualquier caso, podrá invocarse la excepción de incompetencia, si alguna de las partes pretende promover cualquier acción ante Jueces y/o Tribunales Ordinarios².

- XIX. El presente contrato se firma en dos ejemplares, conservando uno cada una de las partes, en la ciudad de San Salvador, a las _____ horas, del _____ de _____ del año _____.
- XX. El presente contrato entrará en vigencia la fecha de su suscripción.

ANULADO

ANULADO

ACCIVAL

CLIENTE

ANULADO



ANEXO 4: Modelo de Cláusulas mínimas que debe contener el Contrato de Mandato para efectuar operaciones de depósito de valores en administración y otras operaciones relacionadas al depósito de valores¹.

El señor _____, actuando en nombre y representación en calidad de _____ de la sociedad _____, Casa de Corredores de Bolsa, en adelante llamada "Casa de Corredores" o "Casa", y el señor (a) _____, actuando en nombre y representación en calidad de _____ de la sociedad _____, en adelante llamado "Cliente" o "Mandante", celebramos el presente contrato de mandato que consta de las siguientes cláusulas:

- I. La Casa de Corredores, de conformidad a las regulaciones legales respectivas, ha celebrado con la sociedad CENTRAL DE DEPOSITO DE VALORES SOCIEDAD ANÓNIMA DE CAPITAL VARIABLE, en adelante llamada CEDEVAL o "Depositaria", un contrato que la acredita como Participante Directo en esa sociedad. Con base en lo anterior, el Cliente, en su calidad antes indicada, confiere a la Casa de Corredores mandato para que en su nombre y representación lleve a cabo operaciones de depósito de valores en CEDEVAL, de conformidad al presente contrato y a las disposiciones normativas aplicables a esta clase de operaciones. Por su parte, la Casa de Corredores acepta expresamente el mandato que el Cliente le confiere y que desempeñará observando las cláusulas que seguidamente se expresan.
- II. Las partes declaran que es entendido que el presente contrato de mandato, deberá desempeñarse por la Casa de Corredores sujetándose a la legislación salvadoreña aplicable, especialmente a la Ley de Anotaciones Electrónicas de Valores en Cuenta, la Ley del Mercado de Valores y al Código de Comercio, así como también a las normas emitidas por la Superintendencia de Valores, a la regulación que establezca la sociedad Bolsa de Valores de El Salvador, S.A. de C.V., en adelante llamada "Bolsa de Valores" y las regulaciones establecidas en el Reglamento General Interno y Manual de Operaciones de CEDEVAL.
- III. En virtud del presente contrato, el Cliente confiere a la Casa de Corredores las siguientes facultades: 1) Para que pueda abrir y cerrar a su nombre cuentas de depósito de valores en CEDEVAL, ya sea de títulosvalores o de valores representados por medio de anotaciones en cuenta, autorizándola para que, con esa finalidad, le proporcione su nombre a CEDEVAL. 2) Para que pueda, efectuar transferencias de valores entre las cuentas de su Cliente y hacia cuentas de otros depositantes en CEDEVAL. 3) Para que pueda solicitar a CEDEVAL la expedición de saldos, estados de cuenta, constancias de valores, certificados de valores anotados y toda clase de informaciones relacionadas a las cuentas de depósito valores que la Casa de Corredores le abra en CEDEVAL. La casa de corredores de bolsa no podrá bajo ninguna circunstancia utilizar la información de los estados de cuenta para provecho propio. 4) Para que en su nombre pueda entregar a CEDEVAL títulosvalores en depósito o custodia en bóveda; en el primer caso, su mandante deberá previamente endosarlos en administración a favor de la depositaria. 5) Para que pueda retirar títulosvalores que el Cliente haya entregado en depósito o custodia en bóveda a la depositaria. 6) Para que pueda recibir los pagos de intereses, dividendos y otras rentas devengadas o generadas por los valores que tenga en depósito en CEDEVAL, debiendo entregarlos inmediatamente al Cliente en la forma en que este le haya indicado. 7) Para que lleve a cabo operaciones relacionadas a la custodia de sus valores por depositarias del extranjero, en virtud de instrucciones específicas del Cliente, en uso de esta facultad la casa no podrá tomar decisiones en nombre y por cuenta del titular de los valores. 8) Para que en nombre de su mandante gire instrucciones a la depositaria a efecto que ejerza los derechos sociales que los títulos depositados confieren a su representado.
- IV. Duración. El presente contrato se celebra por tiempo indeterminado. Finalizará cuando una de las partes manifieste a la otra su intención de dejarlo sin efecto, con al menos quince días de anticipación. La Casa de Corredores podrá dar por terminado el presente contrato siempre que no incumpla lo dispuesto por el Art. 965, párrafo segundo, del Código de Comercio. El incumplimiento por una de las partes de sus obligaciones contraídas según este contrato dará a la otra derecho para darlo por terminado o resuelto sin necesidad de intervención judicial, pudiendo reclamar a la parte que incumple los daños y perjuicios a que hubiere lugar. Las operaciones pendientes de conclusión podrán ser llevadas a término por la Casa de Corredores o por otra que el Cliente contrate para ese propósito. Los negocios y operaciones pendientes de conclusión a la fecha que este contrato deje de surtir efectos por cualquier causa, deberán ser llevadas a término por las partes.
- V. Comisiones. El Cliente pagará a la Casa de Corredores las comisiones y cargos que voluntariamente pacten, más el respectivo impuesto, y que deberán ser detalladas en documentos separados del presente, suscritos por Cliente y la Casa de Corredores.
- VI. Ordenes del Cliente. Las órdenes giradas por el Cliente a la Casa de Corredores para operaciones de depósito serán siempre por escrito y giradas por el Cliente o por sus representantes legalmente constituidos y debidamente facultado. La Casa de Corredores deberá llevar un control de entregas y retiros de valores. En el caso de las transferencias por órdenes de negociación, éstas se realizarán automáticas dentro del proceso de compensación y liquidación que se realice.
- VII. El Cliente asume para sí plenos efectos vinculatorios por las órdenes o instrucciones que, en su caso, la Casa de Corredores recibiere de cualquiera de las personas designadas por el mismo, quienes se entenderán investidas de representación suficiente para actuar en nombre del Cliente, frente a la Casa de Corredores. Si el Cliente deseara excluir a una persona de la autorización concedida, deberá comunicarlo por escrito a la Casa de Corredores. En todo caso, la Casa de Corredores no

ANULADO

ANULADO

ANULADO

ANULADO



se responsabiliza por las instrucciones recibidas por personas a quien el Cliente ha designado representación, si no ha recibido la notificación antes indicada.

- VIII. Obligaciones de la Casa de Corredores. En el desempeño de este mandato, la Casa de Corredores tendrá especialmente las obligaciones siguientes: 1) Mantener estricto secreto, reserva y confidencialidad sobre las operaciones de su Cliente; toda la información personal y de negocios del Cliente, aunque no esté directamente relacionada a las operaciones de depósito, también será objeto de confidencialidad. La Casa de Corredores únicamente podrá revelar a CEDEVAL la información necesaria para el desempeño de su cometido, pero toda la información anterior podrá ser conocida por la Superintendencia en ejercicio de sus funciones de fiscalización o revelada a autoridades judiciales o administrativas cuando lo requieran legalmente. 2) Pedir al Cliente que, en las veinticuatro horas siguientes, confirme por escrito las órdenes e instrucciones giradas verbalmente. 3) Presentar a CEDEVAL los reclamos pertinentes por los errores o retrasos que la depositaria cometa en relación a las operaciones del Cliente, y gestionar sobre los mismos buscando una solución satisfactoria a los intereses de su Cliente. 4) Proporcionar al Cliente estados de cuenta mensualmente, en los primeros diez días de cada mes y cada vez que se los solicite. Los Estados de Cuenta podrán ser enviados como mensajería o en forma electrónica. La Casa de Corredores también podrá cumplir esta obligación estableciendo un sistema electrónico que permita al Cliente ingresar a los sistemas electrónicos establecidos por CEDEVAL, para que pueda obtener sus estados de cuenta por medios electrónicos. 5) Admitir los reclamos que el Cliente le presente dentro de los cinco días hábiles siguientes a la fecha de su recibo, en relación a los estados de cuenta que la Casa de Corredores expida al Cliente. 6) Rechazar todas las instrucciones que no sean giradas por el Cliente o las personas designadas conforme se establece en este contrato. 7) Comunicar al Cliente los nombres de los responsables del manejo de sus valores y operaciones, incluyendo domicilio y teléfonos, así como los cambios en los mismos cuando los hubiere. 8) La casa debe cumplir con la debida diligencia y en el tiempo que lo realizarían si fuese negocio propio, las instrucciones del Cliente referidas a la transferencia de valores de las cuentas de depósito que ella maneja hacia una cuenta de depósito de valores manejada por otra Casa de Corredores. Dicho traspaso deberá operar siempre que el Cliente no tenga ninguna obligación pendiente con la Casa de Corredores. 9) Entregar a sus Clientes el día de pago anunciado por el Emisor, los fondos que haya recibido de la Depositaria, provenientes de amortización de intereses, capital o pago de utilidades u otra clase de rendimientos relacionados a los valores propiedad de sus Clientes. 10) Informar al Cliente sobre los cambios en sus comisiones propias o de la Depositaria, previo a la contratación de cada operación de depósito. 11) Verificar que los cargos, abonos y afectaciones existentes en las cuentas del Cliente, según los registros de la depositaria, corresponden exactamente a las operaciones efectuadas.
- IX. Reversión de operaciones. De conformidad a la Ley de Anotaciones Electrónicas de Valores en Cuenta, las transferencias entre cuentas podrán revertirse cuando sean efectuadas con base en instrucciones erróneas o inválidas, pero nunca en perjuicio de terceros de buena fe. Sobre la transferencia de valores sometidos a gravámenes, embargos u otras afectaciones se estará a lo dispuesto en la Ley de Anotaciones Electrónicas de Valores en Cuenta, a la Ley del Mercado de Valores, en las reglas generales mercantiles y en su defecto a las civiles.
- X. Prohibiciones a la Casa de Corredores. La Casa de Corredores no podrá: 1) Sustituir en otra casa de corredores o en terceros el presente mandato. 2) Ceder los derechos que le confiere el presente contrato. 3) Disponer en su provecho de los valores y fondos propiedad de sus Clientes. 4) Utilizar la información que este contrato señala como confidencial, en beneficio propio o de un tercero.
- XI. Para una mejor ejecución del presente mandato, la Casa de Corredores puede realizar únicamente los actos que sean estrictamente necesarios y conexos o complementarios a la ejecución del presente mandato.
- XII. En caso de contradicción entre las cláusulas del presente contrato y la legislación del país o con las normas establecidas por la Superintendencia de Valores, la Bolsa de Valores o CEDEVAL, éstas prevalecerán sobre las cláusulas. En ese caso, la Casa de Corredores ejecutará este mandato con apego a dichas normas, entendiéndose que el contrato ha sido modificado en la cláusula motivo de contradicción.
- XIII. Cláusula Arbitral. Cualquier conflicto, controversia, diferencia, divergencia o disputa que surja entre las partes, y en particular los derivados de la aplicación, ejecución, incumplimiento, interpretación, liquidación, operación, resolución, terminación o vigencia del presente contrato, se someterá a la decisión de un Tribunal Arbitral compuesto por tres Árbitros en equidad, nombrados uno por cada una de las partes y un Tercero nombrado por estos, de conformidad con las normas establecidas para el Arbitraje "AD-HOC" en la Ley de Mediación, Conciliación y Arbitraje. - Las partes señalan como lugar del Arbitraje la ciudad de San Salvador. Esta cláusula compromisoria subsistirá no obstante se impugne de nulidad, parcial o total, el presente contrato, por lo que, en cualquier caso, podrá invocarse la excepción de incompetencia, si alguna de las partes pretende promover cualquier acción ante Jueces y/o Tribunales Ordinarios.
- XIV. Para los efectos del presente contrato, las partes fijan como domicilio especial esta ciudad, a la jurisdicción de cuyos tribunales se someten y relevan de la obligación de rendir fianza a la persona nombrada depositaria de los bienes que se embargue.

9



XV. De conformidad a la Ley de Anotaciones Electrónicas de Valores en Cuenta, el titular de los valores nombra como beneficiarios de la cuenta que abra, a su favor la Casa de Corredores, a las siguientes personas:

Nombre	Parentezco	%
ANULADO		

XVI. El presente contrato se firma en dos ejemplares, conservando uno cada una de las partes, en la ciudad de San Salvador, a las _____ horas, del _____ de _____ del año _____.

XVII. El presente contrato entrará en vigencia la fecha de su suscripción.

~~ANULADO~~

ACCIVAL

~~ANULADO~~

CLIENTE



ANEXO 5: Modelo de Declaración Jurada para Personas Naturales y Jurídicas¹

Yo, ANULADO actuando en nombre y representación en calidad de _____ de la sociedad _____. Declaro bajo juramento, los siguientes compromisos a los que se han de someter todas las actuaciones, operaciones y transacciones que mi representada realice con o por intermediación de _____, Casa de Corredores de Bolsa, en adelante llamada la "Casa", incluidas la compra y venta de valores, así también todos aquellos contratos mercantiles que se negocien en una Bolsa de Valores y aquellos otros contratos, negocios u operaciones que se realicen para el cumplimiento de los negocios que le sean encargados a la Casa:

1. Todos los valores que mi representada entregue en depósito, en inversión, para su negociación o en garantía tendrán un origen lícito y en especial, no provendrán de ninguna actividad relacionada con el cultivo, producción, fabricación, almacenamiento, transporte o tráfico ilícito de sustancias estupefacientes o psicotrópicas.
2. Mi representada no admitirá que terceros efectúen depósitos o transferencias a cuentas de la Casa o de otras sociedades involucradas en la liquidación de operaciones bursátiles, con fondos provenientes de actividades ilícitas y en especial de las indicadas en el numeral anterior.
3. Mi representada no destinará los fondos que procedan de cualquier operación de financiamiento en la Bolsa de Valores por intermediación de la Casa, en fines ilícitos y en especial a los mencionados en el numeral uno de este documento.
4. La declaración realizada se extiende a las personas que actúen por mi representada.

ANULADO
Nombre y Firma del Representante o Apoderado

En la ciudad de San Salvador, a los ____ días del mes de _____ de _____.-



BOLSA DE VALORES DE EL SALVADOR, S.A. DE C.V.
CONTRATO OPERACION CERRADA

Bolsa de Valores de El Salvador

DIA	MES	ANO
		200__

ANULADO
No.

MONEDA MERCADO: PRIMARIO SECUNDARIO REPORTO DIAS

CODIGO COMPRA: _____ CODIGO VENTA: _____
TITULOS DEPOSITADOS EN CUENTA No.:

COD. CLIENTE COMPRA _____ COD. CLIENTE VENTA _____

OPERACION: A Hoy Al contado T+ _____ días A Plazo días REGISTRO días
Opcional

Clase de Título _____ Serie _____ Emisor _____

INTERESES	PERIODICIDAD	DIAS ACUM. INTERESES	DIAS AL VENCIMIENTO

FECHA DE PAGO	FECHA DE VENCIMIENTO	MESES PLAZO

VALOR NOMINAL DE LA OPERACION	PARTICIONES:	
	1a. PARTIDA SALDO	\$ _____ ANULADO
	2a. PARTIDA SALDO	\$ _____
	3a. PARTIDA SALDO	\$ _____
	4a. PARTIDA SALDO	\$ _____
TITULOS	Avalista	

Rendimiento % _____ Precio (%) _____

Observaciones:

Espacio para pujas:

COMPRADOR ORIGINAL	COMIS. (%)	No.	VENDEDOR ORIGINAL	COMIS. (%)	No.
Final:			Final:		

FORMULARIOS STANDARD, S.A. DE C.V. 37 AV. NTE. No. 114, SAN SALVADOR, P.B.O. 2200-7803 FAX: 2200-9858

No. 577015

VISTO BUENO Y CERTIFICACION GERENTE O FUNCIONARIO DESIGNADO

ORIGINAL - BOLSA



BOLSA DE VALORES DE EL SALVADOR, S.A. DE C.V.
CONTRATO OPERACION CERRADA

DIA	MES	ANO
		200

No.

MONEDA MERCADO: PRIMARIO SECUNDARIO REPORTO DIAS

CODIGO COMPRA: _____ CODIGO VENTA: _____
TITULOS DEPOSITADOS EN CUENTA No.: _____

COD. CLIENTE COMPRA _____ COD. CLIENTE VENTA _____

OPERACION: A Hoy Al contado T+ _____ días A Plazo días REGISTRO C días
Opcional días V

Clase de Título _____ Serie _____ Emisor _____

INTERESES	PERIODICIDAD	DIAS ACUM. INTERESES	DIAS AL VENCIMIENTO

FECHA DE PAGO	FECHA DE VENCIMIENTO	MESES PLAZO

VALOR NOMINAL DE LA OPERACION	PARTICIONES:	
	1a. PARTIDA SALDO	\$ _____
	2a. PARTIDA SALDO	\$ _____
	3a. PARTIDA SALDO	\$ _____
TITULOS	4a. PARTIDA SALDO	\$ _____
CUPONES	Avalista	

Rendimiento % _____ Precio (%) _____

Observaciones: _____

Espacio para pujas: _____

COMPRADOR ORIGINAL	COMIS. (%)	No.	VENDEDOR ORIGINAL	COMIS. (%)	No.
Final: _____			Final: _____		

FORMULARIOS STANDARD, S.A. DE C.V. 37 AV. NTE. No. 114, SAN SALVADOR. PBX: 2260-7822 FAX: 2260-6858

No. 577015

VISTO BUENO Y CERTIFICACION GERENTE O FUNCIONARIO DESIGNADO

DUPLICADO - CORREDOR COMPRADOR



BOLSA DE VALORES DE EL SALVADOR, S.A. DE C.V.
CONTRATO OPERACION CERRADA

Bolsa de Valores de El Salvador

DIA	MES	AÑO
		200__

ANULADO

No.

MONEDA MERCADO: PRIMARIO SECUNDARIO REPORTE DIAS

CODIGO COMPRA: _____ CODIGO VENTA: _____
TITULOS DEPOSITADOS EN CUENTA No.: _____

COD. CLIENTE COMPRA _____ COD. CLIENTE VENTA _____

OPERACION: A Hoy Al contado T+ _____ días A Plazo días REGISTRO C días
Opcional días V

Clase de Título _____ Serie _____ Emisor _____

INTERESES	PERIODICIDAD	DIAS ACUM. INTERESES	DIAS AL VENCIMIENTO

FECHA DE PAGO	FECHA DE VENCIMIENTO	MESES PLAZO

VALOR NOMINAL DE LA OPERACION ANULADO	PARTICIONES:	
	1a. PARTIDA SALDO	\$ _____
	2a. PARTIDA SALDO	\$ _____
	3a. PARTIDA SALDO	\$ _____
	4a. PARTIDA SALDO	\$ _____
TITULOS _____	Avalista	

ANULADO

Rendimiento % _____ Precio (%) _____

Observaciones: _____

Espacio para pujas: _____

COMPRADOR ORIGINAL	COMIS. (%)	No.	VENDEDOR ORIGINAL	COMIS. (%)	No.
Final: _____			Final: _____		

FORMULARIOS STANDARD, S.A. DE C.V. 37 AV. NTE. No. 114, SAN SALVADOR, P.BX. 2260-7822 FAX: 2260-6858

No. 577015

VISTO BUENO Y CERTIFICACION GERENTE O FUNCIONARIO DESIGNADO

TRIPPLICADO - CORREDOR VENDEDOR