

**UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA
SEDE QUITO**

**CARRERA:
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**Trabajo de titulación previo a la obtención del título de:
INGENIEROS COMERCIALES**

**TEMA:
ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA
DEDICADA A LA ASESORÍA DE INVERSIÓN EN TÍTULOS VALORES,
ENFOCADA A FAMILIAS DE CLASE ALTA CON CAPACIDAD DE
AHORRO EN LA CIUDAD DE QUITO.**

**AUTORES:
CRISTIAN ANDRÉS PAZMIÑO ANDRADE
EDUARDO JAVIER PAZMIÑO FERNÁNDEZ**

**DIRECTOR:
LUIS ALCIVAR ORTIZ CÁRDENAS**

Quito, mayo del 2015

DECLARATORIA DE RESPONSABILIDAD Y AUTORIZACIÓN DEL USO DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Nosotros, autorizamos a la Universidad politécnica Salesiana la publicación total o parcial de este trabajo de titulación y su reproducción sin fines de lucro.

Además, declaramos que somos autores exclusivos del proyecto de tesis, que es auténtica, original y personal. Por lo tanto los conceptos desarrollados, análisis realizado y conclusiones del presente trabajo son de exclusiva responsabilidad de los autores.

Quito, mayo de 2015

Pazmiño Andrade Cristian Andrés
C.I. 172406754-9

Pazmiño Fernández Eduardo Javier
C.I. 172250988-0

DEDICATORIA

A:

Nuestros padres por prestarnos el apoyo, la constancia, darnos la fuerza de seguir adelante, guiarnos en el transcurso de nuestra vida y creer en nosotros sin dudar en ningún momento cada esfuerzo realizado con el fin de alcanzar nuestros sueños y superaciones personales.

Nuestros hermanos quienes con su apoyo y su ayuda incondicional ayudaron a perseguir nuestras metas y no rendirnos en el camino.

Pazmiño Andrade Cristian Andrés

Pazmiño Fernández Eduardo Javier

AGRADECIMIENTO

A:

La Universidad Politécnica Salesiana por habernos cobijado en sus instalaciones ayudándonos a crecer académica y espiritualmente.

Nuestros profesores quienes a lo largo de nuestra vida estudiantil compartieron sus conocimientos guiándonos y exigiéndonos, con abnegación y paciencia de esta manera formándonos no solo como buenos profesionales si no también enseñándonos a ser buenos seres humanos.

El Eco. Luis Ortiz quien nos guió en el transcurso de la elaboración del trabajo de titulación asesorándonos en cada uno de nuestros avances, guiándonos en cada paso a dar, y supervisando nuestro progreso con abnegación y paciencia.

Pazmiño Andrade Cristian Andrés

Pazmiño Fernández Eduardo Javier

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO 1.....	5
MARCO TEÓRICO	5
1.1 Marco teórico conceptual	5
1.2 Marco legal.....	24
CAPÍTULO 2	26
ESTUDIO DE MERCADO	26
2.1 Generalidades.....	26
2.1.1 Estudio de mercado.	26
2.1.2 Objetivos del estudio de mercado.....	26
2.2 Metodología del estudio de mercado	26
2.2.1 Segmentación del mercado.....	27
2.2.2 Muestra.....	28
2.3 Identificación del servicio.....	29
2.4 Resultados del estudio aplicado	29
2.4.1 Análisis de la encuesta.....	29
2.5 Análisis de la demanda	32
2.5.1 Demanda actual.	32
2.5.2 Proyección de la demanda.....	32
2.6 Análisis de la oferta	33
2.6.1 Oferta actual.	33
2.7 Determinación de la demanda insatisfecha o mercado objetivo.....	33
2.8 Marketing mix.....	34
2.8.1 Producto.....	34
2.8.2 Precio.....	34
2.8.3 Plaza.	35
2.8.4 Promoción.	35
CAPÍTULO 3	37
ESTUDIO TÉCNICO	37
3.1 Generalidades.....	37
3.1.1 Definición estudio técnico.....	37
3.1.2 Objetivosdel estudio técnico.	37

3.2 Tamaño del proyecto	37
3.2.1 Factores determinantes del proyecto.	37
3.2.2 Distribución de la planta.....	40
3.3 Ubicación	41
3.3.1 Macro localización.	42
3.3.2 Micro localización.	42
3.4 Procesos	43
CAPÍTULO 4	45
ESTUDIO ORGANIZACIONAL.....	45
4.1 Generalidades.....	45
4.1.1 Definición estudio organizacional.....	45
4.1.2 Objetivos del estudio organizacional.....	45
4.2 Constitución de la empresa	45
4.2.1 Nombre o responsabilidad social	45
4.2.2 Requisitos legales.	46
4.3 Direccionamiento estratégico	48
4.3.1 Principios y valores.	48
4.3.2 Visión.	48
4.3.3 Misión.....	48
4.3.4 Objetivos estratégicos.....	48
4.3.5 Organigrama de la empresa.	49
CAPÍTULO 5	50
ESTUDIO FINANCIERO	50
5.1 Generalidades.....	50
5.1.1 Definición estudio financiero.	50
5.1.2 Objetivos del estudio financiero.....	50
5.2 Inversión inicial	50
5.2.1 Activos fijos.	50
5.2.2 Capital de trabajo.....	51
5.2.3 Capital de trabajo vs activos fijos.....	55
5.3 Balance de situación inicial	56
5.4 Estructura de financiamiento	57
5.4.1 Amortización del crédito.	58

5.4.2 Resumen de amortización del crédito.	59
5.5 Proyección de ingresos y gastos	59
5.5.1 Proyección de ingresos.	59
5.5.2 Resumen proyección de ingresos.	60
5.5.3 Proyección de gastos.	61
5.6 Estado de resultados.....	62
5.7 Balance general proyectado	63
5.8 Indicadores de evaluación financiera.....	64
5.8.1 Valor actual neto VAN.....	64
5.8.2 Tasa interna de retorno TIR.....	65
5.8.3 Periodo de recuperación de la inversión PRI.	65
5.8.4 Punto de equilibrio.	66
5.8.5 Relación beneficio costo B/C.....	68
CONCLUSIONES:	70
RECOMENDACIONES:	72
LISTA DE REFERENCIAS	73
ANEXOS	75
Formato de la encuesta	75

RESUMEN

Debido a la poca información y conocimiento en las diferentes formas de invertir el dinero en títulos valores, además de observar que no existen empresas dedicadas a la asesoría en este índole, vemos importante la creación de una empresa dedicada a la asesoría en títulos valores con un personal altamente capacitado y actualizado que brinde a las familias de clase alta con capacidad de ahorro en la ciudad de Quito, otra manera de invertir su dinero de una formas segura y efectiva.

El proyecto pretende demostrar la factibilidad de crear una empresa dedicada a la asesoría de títulos valores enfocada en familias de clase alta con capacidad de ahorro en la ciudad de Quito, por lo tanto, se ha realizado una serie de análisis y proyecciones que bajo un contexto claro y preciso desea demostrar si la empresa genera valor en el futuro.

Iniciamos con la investigación de fundamentos teóricos que sustenten la factibilidad de crear este tipo de empresa en Quito, además de tener conocimientos claros acerca de lo que son los títulos valores.

Se procede a analizar la situación actual del mercado en base a un estudio minucioso, el cual ayuda a determinar cómo converger las fuerzas del mercado y en base a esto determinar si una empresa de esta índole puede ingresar en el mercado.

El estudio técnico determina el tamaño del proyecto, donde se va a ubicar, los procesos a realizar y los recursos requeridos para la normal operación de la empresa.

El análisis organizacional revisa los aspectos jurídicos de la empresa así como los requisitos legales necesarios para el funcionamiento de la misma, también se realiza una base filosófica donde se establecen valores y principios de la compañía.

En base a la información generada en los anteriores estudios se estructura la información financiera, con la cual comprobamos si este proyecto tendrá rentabilidad en el futuro además de conocer si el proyecto es económicamente factible.

ABSTRACT

Due to lack of information and knowledge in different ways to invest money in shares, also shows that no advisory firms engaged in this type of business, we think that is important to create a company dedicated to advising on shares with a highly trained staff and updated to provide high class families with saving capacity in Quito another way to invest your money in a safe and effective manner.

This project aims to demonstrate the feasibility of creating a company dedicated to advising on shares, focused on the upper class families with saving capacity in Quito city.

Therefore, we perform a series of analyzes and projections on a clear and precise context, where we want to prove that the company can give profit in the future.

We started with the investigation of the theoretical foundations that support the feasibility of creating this type of business in Quito, also has a clear understanding of the definition of shares.

We proceed to analyze the current market situation with base on a thorough study that helps us determine how market forces converge on this business situation and determine if a company of this kind, can enter into the market.

Continues with the technical study that determines the size of the project, the address where it will be located, the processes to be performed and the resources necessities for the normal operation of the company.

After that, we continue with an organizational study in which we review the aspects and requirements legals of the business for the normal operation, the vision and mission of the company, and values and principles that will be established for this organization.

Based on the information obtained in previous studies, we continue with the financial study in which we conclude if this project will be rentable in the future, and also knowing if the company is economically feasible.

INTRODUCCIÓN

La globalización ha provocado una industrial cultural que impulsa a la gente a consumir más cada día. El consumo otorga a nuestra sociedad un determinado estatus por lo que viste, come, lugares que frecuenta, etc.

Así que el dinero que una familia pueda ahorrar generalmente se derrocha, al gastar en necesidades falsas.

Y se ha evidenciado a través de los medios de comunicación que las personas con el objetivo de buscar algún tipo de ingreso adicional, desembocan muchas veces en inversiones muy riesgosas que generalmente terminan siendo perdida.

Todos estos antecedentes demuestran que la sociedad carece de una cultura de ahorro y desconocen las alternativas de inversión. Creemos que las familias bien asesoradas van a tener mejores oportunidades de crecimiento económico, por lo tanto, consideramos oportuno una asesoría efectiva de cómo distribuir, ahorrar e invertir sus ingresos a través de una organización experta.

Asimismo, investigamos sobre empresas que puedan asesorar financieramente a una familia y no encontramos una entidad dedicada a brindar este servicio, por tanto existe una oportunidad de asesoría en el país.

Las inversiones bursátiles y extrabursátiles son una gran opción de inversión al momento de ahorrar, sin embargo por el desconocimiento e insuficiente asesoría, pues la familia no lo mira como una opción.

De estos antecedentes nace la propuesta que después de realizar un análisis financiero de la familia, se proponga si es propicio invertir en títulos valores, entendemos que el enfoque es una familia de clase alta, puesto que una vez que se invierten los ahorros no se los puede retirar por un periodo de tiempo.

El enfoque de una familia de clase alta para inversión en títulos valores va relacionado con sus ingresos, puesto que tienen que ser mayores a los egresos.

El estudio de factibilidad para la creación de una empresa dedicada a la asesoría de inversión en títulos valores, enfocada a familias de clase alta con capacidad de ahorro, se limita espacialmente al Distrito Metropolitano de Quito. Además, este estudio se basará en conceptos referentes al estudio de mercado, estudio técnico, estudio financiero, utilizando diferentes fuentes de información.

Planteamiento del problema

Análisis de situación del caso de estudio

En la ciudad de Quito se evidencia claramente que no existen empresas dedicadas a la asesoría en inversiones de títulos valores, las cuales ayudarían a las personas que tengan la posibilidad de invertir en estas empresas, obtener de sus ahorros un rédito mayor al de dejar su dinero en una entidad bancaria.

Es evidente notar que tampoco existe una asesoría eficaz de: en dónde invertir, como invertir, y cuándo invertir. Esto conlleva a que las personas que tiene la posibilidad de invertir en títulos valores generen un temor a perder su dinero y se conformen con las bajas tasas de interés que genera una entidad bancaria.

Mediante diferentes metodologías se ha demostrado que invertir en el mercado bursátil y mercado extrabursátil es una opción de rédito la cual ayuda a generar valor tanto a las empresas como a las personas que confían en estos medios de inversión.

Por otra parte, el invertir en títulos valores necesita de una cantidad de dinero que justifique el por qué invertimos en estas opciones, además este dinero debe ser un dinero vago, es decir que no genere utilidad en el tiempo, ya que las inversiones en títulos valores generan una utilidad después de un determinado tiempo, tiempo en el cual no se podrá hacer uso de este dinero. Por este motivo se debe enfocar en personas que tengan ingresos de dinero mucho mayores que sus egresos de dinero.

De este manera surge la necesidad de la creación de una empresa que se dedique a la asesoría en títulos valores enfocada en familias de clase alta con capacidad de ahorro y de esta manera ayudar a estas personas que el dinero que mantienen vago, genere réditos en el pasar del tiempo, además de ayudar a que la industria crezca en el país.

El problema de investigación:

El beneficiario no deslumbra alternativas de inversión en títulos valores con el dinero ahorrado que se encuentra vago.

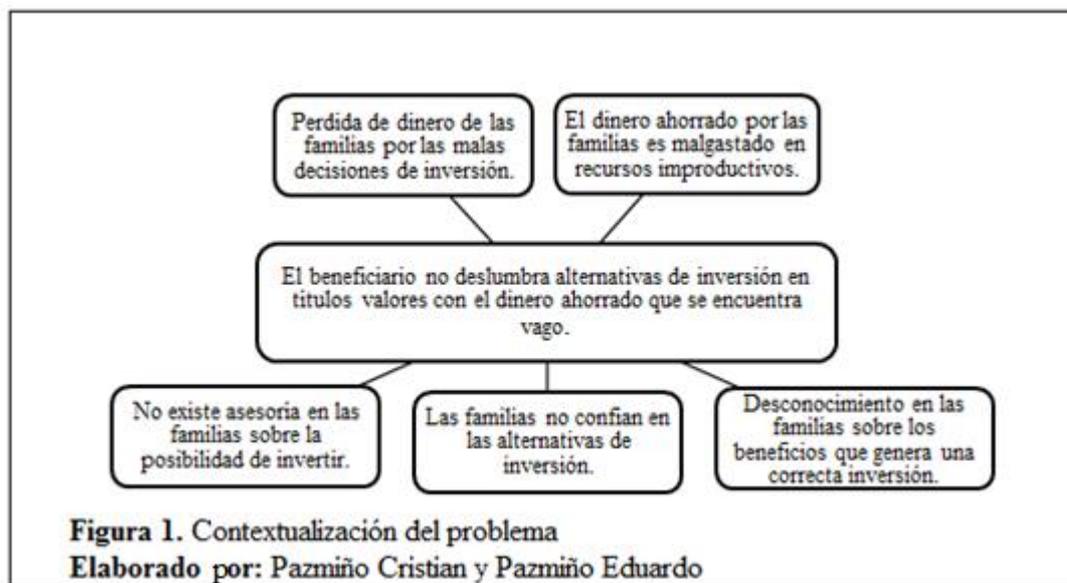
Principales causas:

- No existe asesoría en las familias sobre la posibilidad de invertir.
- Desconocimiento en las familias sobre los beneficios que genera una correcta inversión.

- Las familias no confían en las alternativas de inversión.

Principales consecuencias o efectos:

- Pérdida de dinero de las familias por las malas decisiones de inversión.
- El dinero ahorrado por las familias es malgastado en recursos improductivos.



¿Por qué es necesaria la creación de una empresa dedicada a la asesoría de inversión en títulos valores enfocada a familias de clase alta con capacidad de ahorro?

Sistematización del problema de investigación

¿Cómo se puede brindar un servicio de asesoría en títulos valores a las familias de clase alta con capacidad de ahorro?

Brindando diferentes alternativas de inversión en títulos valores, demostrando la confiabilidad que genera el invertir en el mercado bursátil y mercado extrabursátil además de deslumbrar oportunidades de incrementar su dinero.

¿Qué diferentes alternativas de inversión se ofrecería a las personas que contraten este servicio en títulos valores y de qué manera se generaría confiabilidad en estas inversiones?

Se ofrecería a las personas las varias opciones que existen en el mercado bursátil y mercado extrabursátil, se daría a conocer el riesgo que conlleva y la manera de minimizar el mismo.

¿De qué manera se daría a conocer el riesgo que conlleva el invertir en títulos valores y como se podría minimizarlo?

Se enseñaría la metodología que se lleva en las diferentes formas de invertir y mediante un sistema, se asesoraría cuáles son las inversiones con menor riesgo y una utilidad más alta.

El objetivo general es determinar si una empresa dedicada a la asesoría de inversión en títulos valores, tiene la capacidad de funcionar en el mercado de la ciudad de Quito, enfocado a familias de clase alta con capacidad de ahorro.

- Presentar alternativas de inversión mediante el cual el dinero ahorrado por las familias sea aprovechado.
- Demostrar mediante una asesoría los beneficios que produce el invertir en títulos valores a familias.
- Diseñar un programa para demostrar la confiabilidad y seguridad que significan las alternativas de inversión.
- Determinar la demanda insatisfecha, la definición de la alternativa de inversión en títulos valores y la rentabilidad del negocio propuesto.

CAPÍTULO 1

MARCO TEÓRICO

1.1 Marco teórico conceptual

Sistema financiero: Cuando se habla de un mercado, nos referimos al espacio físico no físico donde interactúan quienes ofertan y demandan algún tipo de bien o servicio. Cuando se habla de mercados financieros, los instrumentos que se negocian son activos financieros(Tarradellas & Court, 2010).

De esta manera, definir a un mercado financiero como un mecanismo que reúne a vendedores y compradores de instrumentos financieros, facilita las transacciones a través de sus sistemas.

Conexión: Pone en contacto a las empresas con los inversores, lo que permite a estos últimos acceder al capital de grandes sociedades.

Seguridad: En un mercado organizado con instituciones reguladoras que velan por la protección al inversor y la eficiencia de las transacciones.

Liquidez: Facilita a los inversores el acceso al mercado de forma sencilla, y les permite comprar y vender valores en forma rápida y a precios que se fijan por la oferta y la demanda(Tarradellas & Court, 2010, pág. 3).

Transparencia: A través de diversas publicaciones y sistemas de información electrónica, permite a los inversores contar con la información veraz y oportuna sobre los valores cotizados y sobre las empresas emisoras. De este modo, los inversores cuentan con los elementos necesarios para tomar decisiones de forma adecuada.

Indicador: Sirve como índice de la evolución de la economía al determinar el precio de las sociedades (empresas) a través de la valuación de sus acciones.

1.1.1 Tipos de valores que se negocian en los mercados financieros.

Valores representativos de deuda

Comúnmente llamados “activos del mercado de dinero o mercado monetario” o “instrumentos de renta fija o mercados de capitales”, según su plazo. Entre ellos tenemos a las letras del Tesoro, los bonos, las obligaciones, etcétera.

Valores representativos de propiedad

Estos valores representan el patrimonio de entidades y son conocidos con el nombre de “acciones”, denominadas comúnmente “instrumentos de renta variable”.

Valores representativos de derechos

Estos valores se originan a partir de los valores representativos de deuda, los valores representativos de propiedad y sobre algún otro bien físico o financiero. Estos valores representativos de derechos son conocidos como “productos derivados”, debido a que se derivan de otros valores conocidos como “activos subyacentes”. Algunos de estos instrumentos derivados son los forwards, futuros, swaps, opciones, etc.(Tarradellas & Court, 2010, págs. 3-4).

1.1.2 Instrumentos de renta fija y renta variable.

1.1.2.1 Instrumentos de renta fija.

Estos instrumentos generan unos flujos de dinero conocidos a lo largo del tiempo, lo que permite calcular la rentabilidad aproximada de la inversión. Se los denomina “bonos u obligaciones”, y los flujos que producen a lo largo del tiempo son llamados “cupones”. El hecho de que se llamen “instrumentos de renta fija” no indica que la rentabilidad sea siempre positiva y fija; de hecho, puede darse que una inversión de este tipo provoque rentabilidades diferentes de las esperadas, o incluso pérdidas.

1.1.2.2 Instrumentos de renta variable.

Son aquellos en los que la rentabilidad de la inversión se origina principalmente a partir de un incremento en el precio futuro, el cual no es

conocido, lo que genera una incertidumbre sobre las rentabilidades futuras. Así también, dependiendo de la utilidad del ejercicio, estos instrumentos pagan periódicamente un monto de dinero, conocido como “dividendos”(Tarradellas & Court, 2010, pág. 4).

1.1.3 Los mercados según su tipo de negociación.

1.1.3.1 Mercados primarios.

El mercado primario es aquel donde se venden nuevas emisiones de valores. El dinero obtenido por la venta de títulos sirve para financiar al emisor, que puede ser una empresa o el gobierno. Esta colocación inicial de valores suele realizarse a un precio que se determina por medio de la oferta pública de venta. Cabe mencionar el papel de los bancos de inversión, quienes se encargan de comprar los valores recién emitidos (acciones y bonos, entre otros), y colocarlos posteriormente en el mercado secundario a través de las bolsas de valores(Tarradellas & Court, 2010).

1.1.3.2 Mercados secundarios.

Este mercado comprende las negociaciones y transacciones de valores emitidos y colocados previamente en el mercado primario. La negociación en la bolsa de valores y en los demás mecanismos centralizados constituye por excelencia un mercado secundario.

1.1.4 Inversión individual.

La inversión individual está vinculada con la adquisición de instrumentos financieros por parte de personas naturales, las cuales toman su decisión de inversión con base en la edad, la riqueza personal, los planes futuros y las necesidades. Por ejemplo, una persona de edad busca un rendimiento bajo pero seguro, mientras que una persona joven podría estar dispuesta a afrontar un mayor riesgo a cambio de una mejor rentabilidad. La riqueza personal determinará el límite en que una persona podrá diversificar su portafolio, y, con ello, un límite a la posibilidad de reducir el riesgo no sistemático(Tarradellas & Court, 2010, pág. 5).

1.1.5 Inversión colectiva.

La inversión colectiva permite a una persona natural a acceder a una mayor diversificación a través de entidades que invierten su dinero, junto al de otras personas. De este modo, el dinero de los inversores individuales es gestionado de forma colectiva por profesionales que garantizan una mayor rentabilidad a un menor riesgo.

1.1.6 Los fondos de inversión.

Son patrimonios autónomos formados a través de las aportaciones de personas naturales y jurídicas y destinadas a la inversión en instrumentos, operaciones financieras y demás activos.

Estos fondos son gestionados por una sociedad anónima denominada “sociedad administradora de fondos de inversión”, la cual puede administrar uno o más fondos de inversión. Estas sociedades pueden dedicarse también a la administración de fondos mutuos de inversión en valores, de acuerdo con la legislación bajo la cual esté sustentada. Cabe mencionar que los riesgos son asumidos por cada participante del fondo(Tarradellas & Court, 2010, pág. 6).

1.1.7 Los fondos mutuos.

Los fondos mutuos se generan a partir de los aportes de personas y empresas a un fondo común, de modo de obtener una mayor rentabilidad en comparación con el caso de que cada uno de los participantes invierta de forma individual en instrumentos tradicionales.

1.1.8 Los Exchange tradefunds (ETFs).

LosETFs (o fondos que cotizan en bolsa) son fondos de inversión mobiliaria que cotizan permanentemente en los mercados electrónicos de acciones.

Normalmente, las carteras que forman estos fondos replican un índice bursátil conocido y contratado en mercados de productos derivados. No obstante, pueden también replicar commodities, e incluso estrategias especulativas (short-cortas-y/o leveraged-apalancadas)(Tarradellas & Court, 2010, pág. 9).

1.1.9 Los hedgefunds o inversiones alternativas.

Se trata de sociedades privadas compuestas por un reducido número de participantes, en las que el gestor tiene la libertad de operar en diversos tipos de mercados, utilizando estrategias de mercados neutrales con diferentes opciones de apalancamiento.

“Cabe mencionar que el gestor tiene una significativa participación personal en el capital social”(Tarradellas & Court, 2010, pág. 10).

1.1.10 Mercado de valores.

Conocido con el nombre de “mercado de intermediación directa”, es el lugar de reunión de los mercados primario y secundario, donde las empresas y Estado acuden a financiar sus actividades y servicios mediante la emisión de acciones y bonos, respectivamente. Para este proceso de financiamiento intervienen los denominados “bancos de inversión”, los cuales, dentro del mercado primario, se encargan de comprar las acciones y bonos directamente a las empresas y al Estado, y de colocarlos posteriormente, a través de la bolsa de valores, en el mercado secundario donde serán negociados al público(Tarradellas & Court, 2010).

1.1.11 Mercado bursátil o de acciones.

Es el mercado que provee de financiamiento a empresas a través de la emisión de acciones, que son instrumentos de renta variable y pueden ser negociadas de forma indefinida.

1.1.11.1 Acciones comunes.

“Representan una parte alícuota del capital de una empresa. Sus poseedores tienen dos derechos principales”(Tarradellas & Court, 2010, pág. 13):

- Percibir los beneficios que la empresa gane. La forma más común de entregar los beneficios a los accionistas es a través de dividendos o mediante otras acciones (stock dividends), las cuales son creadas a partir de los beneficios retenidos por la empresa.

- Votar en la junta de accionistas. Este es el órgano directivo más importante de la empresa y tiene la potestad de designar presidentes y directores para el buen manejo de la organización.

1.1.11.2 Acciones preferentes.

Este tipo de acción se caracteriza por pagar al inversor un dividendo fijo independientemente de si la empresa obtiene o no beneficios. Los poseedores de este tipo de acción no tienen derecho a voto en la junta de accionistas.

Las empresas se financian a través del mercado de valores para atender tres tipos de necesidades:

- Cubrir flujos operativos o que se le conoce como “capital de trabajo” (compra de materia prima o de insumos, anticipos a proveedores, pago de servicios y salario a trabajadores, entre otros).
- Invertir en proyectos de expansión, modernización o desarrollo (adquisición de maquinaria, tecnología, ampliación de la planta productiva, etc.).
- Realizar reestructuraciones corporativas; es decir, para sustituir pasivos de corto plazo por nuevas deudas de largo plazo (Tarradellas & Court, 2010, p. 14).

1.1.12 Mercado de bonos.

Los bonos son títulos de renta fija que emiten Estados, empresas y consorcios empresariales con el objetivo de financiar alguna actividad o servicio.

Para el caso de los países, la emisión de bonos va destinada a las siguientes necesidades:

- a. Financiar una amplia gama de actividades de gobierno y servicios de infraestructura: construcción de puentes, presas, autopistas, avenidas, hospitales, escuelas, estadios, etc.
- b. Controlar variables macroeconómicas.
- c. Reestructurar la deuda pública.

d. Completar faltantes y desequilibrios presupuestales(Tarradellas & Court, 2010, p. 14).

Tenemos diferentes clases de bonos entre estos:

1.1.13 Bonos bullet (bullet payments).

Reciben este nombre porque pagan los cupones durante su vida, y su principal o valor nominal se paga íntegramente a la fecha de vencimiento. Esta estructura es la más extendida en los mercados financieros.

1.1.14 Bonos amortizables.

Cuando los bonos van pagando su nominal de forma programada, se los denomina “bonos con vencimientos escalonados” o “bonos amortizables”. Muchas veces el inversor exige que el pago del principal se realice de esta forma para no dejar el mayor flujo del nominal al final. De este modo, se reduce el riesgo de que al vencimiento el emisor no tenga todo el efectivo disponible para pagar el nominal. Las amortizaciones del nominal son iguales, pero los intereses o cupones dependen de la cantidad de nominal que queda por amortizar. Por esta razón, en cada período que transcurre, los cupones van haciéndose más pequeños(Tarradellas & Court, 2010).

1.1.15 Bonos cupón cero.

Los bonos cupón cero son una clase especial de bonos que no pagan cupones hasta su vencimiento y cuya rentabilidad para el inversor se genera exclusivamente con la diferencia entre el valor de reembolso y el precio de adquisición del bono (precio por debajo del valor nominal del bono)(Tarradellas & Court, 2010, págs. 14-15).

1.1.16 Clasificación de los bonos de acuerdo con su vencimiento.

De acuerdo con la fecha de vencimiento del bono, estos pueden ser clasificados como bonos de corto y largo plazo.

1.1.16 .1 Bonos de corto plazo.

Son aquellos papeles de deuda del Estado cuya fecha de vencimiento no es mayor a 1 año; entre estos, tenemos los certificados de depósitos (CD) para el caso del Perú y a los Treasurybills (T-bills) para el caso de Estados Unidos. Cabe subrayar que estos instrumentos, al ser de corto plazo, se negocian en el mercado de dinero, por lo que se hablará de ellos de forma más detallada al hacer referencia del mercado.

1.1.16.2 Bonos de largo plazo.

Son papeles de deuda mayores a 1 año emitidos por Estados y empresas. Entre estas, tenemos a los bonos soberanos, los cuales son emitidos por Estados en su necesidad de financiamiento; así también los bonos emitidos por las empresas o consorcios, entre los que tenemos a los eurobonos, bonos extranjeros y bonos globales.

“Por la condición de largo plazo de estos instrumentos financieros, el mercado en el que son negociados es el mercado de capitales; serán descritos más adelante”(Tarradellas & Court, 2010, pág. 15).

1.1.17 Mercado de dinero.

Este mercado está conformado por instrumentos de deuda que tienen vencimiento menor a 1 año. Algunos de ellos están sólo disponibles para ciertas clases de instituciones financieras, pero muchos son accesibles para todo tipo de inversores.

Los activos negociados en este mercado son:

1.1.17.1 Letras del tesoro.

Las letras del tesoro son instrumentos del mercado de dinero emitidos por el gobierno de cada país.

Estos activos son emitidos a través del mecanismo de subastas. Cuando los distintos gobiernos tienen necesidad de liquidez, el Tesoro público opta por vender las letras del Tesoro en el mercado, con objeto de aliviar el déficit fiscal. Se emiten con vencimientos estandarizados que pueden ser de 3,6,12 y hasta 18 meses según el país emisor(Tarradellas & Court, 2010, pp. 15-16).

1.1.17.2 Pagarés de empresas o papeles comerciales.

Cuando una empresa requiere fondos para satisfacer sus necesidades de corto plazo, pueden pedir un préstamo bancario. Si la compañía tiene un bajo riesgo crediticio, también puede obtener acceso a fondos emitiendo pagarés de empresa o papeles comerciales.

Los papeles comerciales son activos de corto plazos sin colateral emitidos por empresas y destinados para la oferta pública con objeto de captar financiación en el mercado. Debido a que el emisor no ofrece garantías, excepto la buena fe y el crédito de la empresa, sólo las grandes empresas con buen rating son las que emiten esta clase de título. Al ser instrumentos del mercado de dinero, su vencimiento no puede exceder de 365 días (Tarradellas & Court, 2010, p. 16).

1.1.17.3 Certificados de depósito.

Un CD es un título emitido por un banco sobre una cantidad de dinero. Son activos con un vencimiento a corto plazos similares a los depósitos bancarios, pero que se diferencian de estos en que pueden ser retirados (transferidos) en cualquier momento, mediante la venta del certificado.

1.1.17.4 Repo (acuerdos de recompra u operación de reporte).

Es la venta de un activo financiero con el compromiso por parte del vendedor de recomprarlo a un determinado precio (mayor que el precio actual de mercado a una fecha futura).

La finalidad de estas operaciones es la de conseguir financiamiento rápido y a muy corto plazo. Al agente de compra el activo se lo conoce como “reportante”, y al que vende se lo denomina “reportado”. El acuerdo de recomprar por un día es llamado “overnight repo”, y el acuerdo que cubre un período de mayor duración es denominado “term repo” (Tarradellas & Court, 2010, p. 17).

1.1.17.5 Eurodólares.

Un eurodólar es un dólar estadounidense depositado en un banco fuera de Estados Unidos o en subsidiarias extranjeras de bancos de Estados Unidos.

El mercado de eurodólares se encuentra relativamente libre de regulación, por lo que los eurobancos pueden operar con tasas de interés más competitivas que las que se ofrecen en los países de origen de cada divisa (Tarradellas & Court, 2010, págs. 18-19).

1.1.18 Mercado de capitales.

Este mercado está determinado por instrumentos de largo plazo, debido a que está formado por las acciones y los bonos con vencimiento mayor a 1 año.

Los instrumentos que se negocian en este mercado son los bonos soberanos, los eurobonos, los bonos extranjeros y los bonos globales.

1.1.18.1 Bonos soberanos.

Un bono soberano es un instrumento de deuda emitido por los Estados con la finalidad de acceder a financiamiento a través del mercado de valores.

Según los costos relacionados con su emisión y los objetivos vinculados con esta, este tipo de bono puede ser emitido tanto en mercados locales como internacionales, aunque lo usual es que los dos bonos soberanos sean emitidos en el mercado internacional.

La importancia de este bono se encuentra en que se expresa la capacidad de cumplimiento de la deuda del emisor, la cual se refleja a través del diferencial entre la tasa de un bono libre de riesgo y el bono soberano. Este diferencial o spread es llamado también “riesgo país” por cuanto expresa de forma indirecta la estabilidad económica y la conducta de pago de los compromisos de un país (Tarradellas & Court, 2010, p. 20).

1.1.18.2 Eurobonos.

Los eurobonos son bonos que se caracterizan por ser emitidos en eurodivisas, colocados generalmente en Europa, suscritos usualmente por un consorcio

internacional (emitidos en forma simultánea por parte de grupos de instituciones multilaterales) y vendidos a inversores que residen en muchas partes del mundo. Los tipos de eurobonos más comunes son:

- Eurobonos corporativos u ordinarios.
- Eurobonos convertibles.
- Eurobonos de garantía.
- Eurobonos con tasa flotante (o FRNs, siglas de floatingrate notes).

1.1.18.3 Bonos extranjeros.

Los bonos extranjeros son emitidos por empresas que buscan financiamiento en un país extranjero. Por este motivo deberán someterse a las regulaciones existentes en el país donde se realizará la emisión.

Un bono extranjero es un bono emitido en un determinado país por una empresa extranjera en la moneda de ese país. La diferencia con un eurobono es que este es emitido por un sindicato internacional y negociado en el euromercado por lo que la moneda de emisión es diferente de la moneda del país donde se emite(Tarradellas & Court, 2010, p. 21).

1.1.18.4 Bonos globales.

Estos bonos son un híbrido de los dos anteriores, destinados a negociarse tanto en euromercados como en mercados domésticos.

Los bonos globales se presentan con un determinado nombre, según el país donde se coloquen. De esta forma, a los bonos emitidos en Estados Unidos por empresas extranjeras y en dólares se los llama “bonos yankee”. Los bonos emitidos en yenes y vendidos en Japón por empresas que no son japonesas se llaman “bonos samurái”. Los emitidos en libras por empresas extranjeras en el Reino Unido son llamados “bonos bulldog”(Tarradellas & Court, 2010, p. 22).

1.1.19 Mercado de divisas.

Este es uno de los mercados más activos del mundo, en el que individuos, empresas, bancos e instituciones gubernamentales compran y venden monedas a cambio de otras.

En este mercado se pueden negociar monedas para entrega inmediata a través de un tipo de cambio del momento (tipo de cambio spot). También se pueden comprar divisas que podrán ser recibidas y pagadas en una fecha futura determinada, aunque el precio (tipo de cambio futuro o forward), el plazo y la cantidad se negocian hoy. Estos mercados permiten a los agentes asegurar un determinado monto de divisas a un determinado tipo de cambio para una fecha establecida, evitando el riesgo cambiario (Tarradellas & Court, 2010, p. 23).

1.1.20 Mercado de derivados financieros.

Es el lugar donde se negocian instrumentos del mismo nombre, los cuales son contratos que basan sus precios en otros activos que les sirven de referencia; a estos activos que sirven de base para la fijación del precio se los denomina “activos subyacentes”.

Los derivados pueden ser utilizados como instrumentos de cobertura de riesgo o de negociación, lo que le facilita la transferencia de riesgo entre los agentes económicos; mientras algunos buscan protegerse de los movimientos adversos en los precios de un activo, otros asumen riesgos con el fin de obtener una ganancia (Tarradellas & Court, 2010, págs. 20-22).

1.1.20.1 Contratos de futuro.

Son un acuerdo de compraventa aplazada sobre un activo, donde se encuentran estandarizadas las cantidades, la calidad (en el caso de materias primas o bienes no fungibles) y los vencimientos (en el caso de determinados activos financieros) del activo objeto del contrato; este último es negociado dentro de un mercado organizado.

Los contratos sobre futuros financieros están estandarizados, tanto en lo referente al nominal del contrato (precio del activo subyacente) como a sus

fechas de vencimiento y a las características de los activos subyacentes(Tarradellas & Court, 2010, p. 21).

1.1.20.2 Contratos de opción.

Es aquel a través del cual una parte (comprador de la opción) puede optar por comprar (opción call) o vender (opción put) un activo subyacente a otra parte (vendedor de la opción) en un momento determinado del tiempo (opción europea) o en cualquier momento desde que se celebra el contrato hasta su vencimiento (opción americana). Para ejercitar el derecho, el comprador paga una prima al vendedor.

La opción es un derecho para su comprador, que es quien toma la decisión de ejercitarla o no, mientras que para el vendedor constituye una obligación de comprar o de vender el activo y a cambio recibe una prima. Pueden negociarse opciones sobre una serie de activos muy diversos, entre los que pueden mencionarse los valores mobiliarios, futuros, índices bursátiles, oro y divisas(Ministerio de Economía y Finanzas, 2008, p. 56).

Los mercados de opciones, al igual que los mercados de futuros, surgen por la necesidad de superar los problemas derivados de la negociación directa a plazo, por lo que comparten características tales como un sistema de negociación similar, contratos estandarizados y la mediación de la cámara de compensación como garante en las operaciones(Tarradellas & Court, 2010, p. 22).

1.1.20.3 Contratos warrant.

En español “garantía” son contratos que establecen derechos de compra y venta sobre un determinado activo subyacente, a un precio determinado llamado “precio del ejercicio”. Una de las diferencias con las opciones está en que los warrants pueden ser emitidos a medio y largo plazo.

Su rendimiento está sujeto a la evolución del precio del activo subyacente y a sus variaciones. Su liquidación se realiza a través de diferencias, lo que implica que, partiendo de que el derecho lo posee el titular del warrant, este recibe la diferencia entre el precio de mercado del activo subyacente o precio de liquidación y el precio del ejercicio(Tarradellas & Court, 2010, p. 23).

1.1.20.4 Contratos swap.

Se trata de una operación que comprende la compra y venta simultánea de una obligación o activo subyacente similar (por ejemplo, dinero), de capital equivalente en una fecha futura, en la que el intercambio de flujos financieros proporciona a ambas partes de la transacción condiciones más favorables que las que podrían obtener en forma separada. Los activos que se negocian en un contrato swap son: divisas, tasas de interés, materias primas e índices bursátiles. Se caracterizan por ser contratos de largo plazo.

1.1.20.5 Contratos forward.

Un contrato a plazo o forward es un acuerdo entre dos partes por medio del cual se comprometen a realizar una operación de compra o venta sobre un determinado activo subyacente, real o financiero, en una fecha o período futuro conocido, pactando el precio en el momento de la firma del contrato. A diferencia de un contrato a futuro, los forwards se negocian en un mercado organizado, el cual se comporta como mediador de la negociación (Tarradellas & Court, 2010, págs. 24-26).

1.1.21 Acciones.

Las acciones son instrumentos de renta variable que se negocian en los mercados bursátiles, cuyo sistema de operaciones se encuentra regulado por una entidad rectora, la cual se encarga de verificar el cumplimiento de la ley dispuesta por el Estado, y de ahí su característica de negociarse sólo en mercados regulados.

1.1.22 Definiciones del valor de una acción.

1.1.22.1 Valor nominal de la acción.

Toda acción representa al capital de la empresa; es por ello que cuando se emiten salen al mercado con un valor nominal, el cual indica la parte de capital de la empresa que esta representa. El valor nominal sirve como aproximación para hallar el valor real de la acción. Este valor nominal es relevante porque de él dependerán su derecho de voto y el porcentaje de dividendo que le corresponda.

1.1.22.2 Valor contable de la acción.

Se calcula a partir del patrimonio neto de la empresa dividido por el número de acciones en circulación.

1.1.22.3 Valor económico de la acción.

Es un buen indicador del valor real de la acción. Se obtiene a partir de la estimación del valor de la empresa dividido por el número de acciones.

El valor económico tiene limitaciones, porque no siempre tendrá información de en cuanto se valora la empresa, además de que, al momento de valorar a la empresa, los analistas trabajan con varias hipótesis, lo que hace que las valoraciones terminen siendo muy subjetivas y diversas(Tarradellas & Court, 2010, p. 39).

1.1.22.4 Valor de mercado de la acción.

Representa el precio al que cotiza la acción en el mercado y es la mejor referencia del precio al que se debe comprar o vender.

En el mercado de valores existen acciones que, al tener un valor de mercado muy encima del valor económico, tiene un precio sobrevalorado, y si estuviera muy por debajo, subvalorado(Tarradellas & Court, 2010, págs. 39-41).

1.1.23 El mercado de capitales.

El mercado de capitales es aquel donde se realizan las operaciones de compra y venta de valores, como los bonos. Todas las transacciones que se realizan en el mercado de capitales definen dicho mercado.

Recordamos que el mercado de bonos, junto con el mercado de acciones, compone el mercado de capitales, el mismo que brinda un medio a los prestatarios para levantar recursos, aun determinado precio, de los inversores que tienen dinero disponible.

Podemos definir un mercado de capitales como cualquier mercado doméstico o internacional en el que los gobiernos, los bancos, las organizaciones

supranacionales como el Banco Mundial y las empresas pueden pedir prestado o invertir grandes montos de dinero a medio y largo plazo(Tarradellas & Court, 2010, pág. 170).

1.1.24 Características de los mercados de capitales.

Las más importantes características de los mercados de capital son:

1.1.24.1 Negociabilidad de los instrumentos.

En los mercados de bonos (y de acciones), el endeudamiento y la inversión son generalmente hechos a través del uso de instrumentos financieros que son negociables.

“Su propiedad puede ser transferida de una parte a otra, dando al inversor la posibilidad de vender el instrumento antes de que madure”(Tarradellas & Court, 2010, p. 171).

1.1.24.2 Fondeo no bancario.

Los instrumentos de los mercados de bonos (y acciones) ofrecen a los prestatarios un medio para acceder a dinero de fuentes distintas de los bancos. Un emisor en los mercados de capitales no pide prestado directamente a un banco comercial, sino que acude a fuentes alternativas de fondos a través de la emisión de instrumentos para la venta directamente a los inversores.

1.1.24.3 Obligaciones.

Los instrumentos en los mercados de capitales son a menudo llamados “obligaciones”. Esto refiere a la obligación recibida por el inversor en la forma de un certificado firmado por el emisor que establece los términos del contrato de emisor con el comprador.

“La definición más tradicional más estricta de una obligación es una acción o bono listado en un reconocido mercado”(Tarradellas & Court, 2010, pág. 171).

1.1.25 Tipos de deuda.

1.1.25.1 Los bonos del tesoro público.

Son instrumentos de deuda emitidos por el tesoro público con objeto de financiar el presupuesto de la República y cuyas tasas de interés permiten la construcción de curvas de rendimiento que sirven de referencia para valorizar las emisiones de empresas privadas.

1.1.25.2 Los bonos cofide.

Son instrumentos de deuda que permiten a la Corporación Financiera de Desarrollo acceder a fuentes de financiamiento en condiciones competitivas y compatibles en términos de costos y plazo con las necesidades del sector empresarial, en particular, de las pequeñas y medianas empresas, clientes finales de los recursos captados y canalizados en el sistema(Tarradellas & Court, 2010, p. 172).

1.1.25.3 Los bonos brady.

Son bonos públicos emitidos en intercambio con una deuda bancaria comercial previamente reprogramada, a menudo con el monto del principal asegurado por los bonos del Tesoro de Estados Unidos.

Los bonos Brady Son emitidos por gobiernos de países en desarrollo. Forman parte de las obligaciones de mercado emergentes más líquidas. Los movimientos de precio de los bonos proveen un indicador del sentimiento del mercado hacia países en desarrollo(Tarradellas & Court, 2010, p. 215).

1.1.26 Administración de la cartera de bonos.

En el proceso de administración de inversiones, un paso importante es la selección de la estrategia de portafolio que sea consistente con los objetivos y los lineamientos de política del cliente o entidad.

Las estrategias se pueden clasificar en activas y pasivas(Tarradellas & Court, 2010, págs. 216-221).

1.1.27 Mercado forex.

Es el instrumento en el cual la moneda de un país se cambia por la de otro país. Este es el mercado financiero más grande del mundo en cuanto a cantidad de dinero negociado se refiere, y llega a negociar diariamente hasta más de USD 1.5 trillones, monto que representa más del tripe del total de las negociaciones en el mercado de acciones y bonos de la Reserva Federal en Estados Unidos.

El mercado Forex es un mercado bidireccional, puesto que, a diferencia de otros mercados como la bolsa, que regularmente es unidireccional (lo que implica que solo se pueden generar ganancias o rendimientos en una sola dirección, a la alza), ofrece la oportunidad de generar ganancias en dos direcciones (a la alza y a la baja)(Tarradellas & Court, 2010, pág. 239).

1.1.28 Balanza comercial.

La balanza comercial se define como la diferencia entre las exportaciones e importaciones de un país en un periodo determinado.

Un país con superávit comercial es aquel cuyas exportaciones resultan ser mayores que sus importaciones, y por déficit se conoce a la situación contraria, que suele ser considerada como desfavorable(Tarradellas & Court, 2010, pág. 248).

1.1.29 Derivados.

Un derivado (o un instrumento derivado) es un producto financiero cuyo valor en cada momento se basa en el precio de un activo y en otros elementos. Los dos principales derivados son las opciones y los futuros (o forwards).

1.1.30 Opciones.

Una opción consiste en un contrato por el que una de las dos partes tiene el derecho, pero no la obligación, de comprar o vender a la otra parte un activo o un bien en una fecha futura determinada a un precio que es determinado ahora. Hemos visto que, en el contrato de futuro, el riesgo que asumen los dos firmantes es simétrico y al firmar el contrato no se produce ningún intercambio de dinero.

En el contrato de opción, por el contrario, hay una parte (el comprador de la opción) debe asumir un riesgo. Por eso, un contrato de opciones suele implicar un pago, denominado “prima”, por parte del que adquiere la opción (comprador) al que la cede (vendedor)(Tarradellas & Court, 2010, p. 216).

1.1.31 Tipos de opciones.

Se clasifican según:

- **Opción europea**

Es aquella opción que solo ejercita en su fecha de vencimiento.

- **Opción americana**

Es aquella opción que ejercita en cualquier momento entre la fecha de contratación y la de vencimiento.

Otra clasificación es la que viene dada en función de si el derecho que dan es a comprar o a vender algo:

- **Opción *call* (opción de compra)**

Este tipo de opciones dan un derecho de comprar a sus titulares. El titular es el comprador de esta opción, y el que otorga el derecho (y cobra la prima) es el vendedor de la opción de compra.

- **Opción *put* (opción de venta)**

Se trata de la opción contraria a la anterior: aquí el titular tiene el derecho de venta de un determinado activo en el momento del vencimiento. Aquí también tendremos un comprador y un vendedor de la opción de venta (Tarradellas & Court, 2010, págs. 279-286).

1.1.32 La cultura ecuatoriana en la Bolsa de Valores de Quito.

La Bolsa de Valores de Quito movió 3.700 millones de dólares en 2012 (5% del PIB), pero este mercado refleja una estructura típica de la cultura ecuatoriana respecto a la compra y venta de valores, que es más conservadora y prefiere la renta fija (90% de las transacciones son de este tipo) más que la renta variable, que son operaciones con mayor riesgo, pero también con mayor ganancia(Agencia Pública de Noticias del Ecuador y Sudamérica, 2013).

1.2 Marco legal

Art. 1.- Del objeto y ámbito de la Ley.-

La presente Ley tiene por objeto promover un mercado de valores organizado, integrado, eficaz y transparente, en el que la intermediación de valores sea competitiva, ordenada, equitativa y continua, como resultado de una información veraz, completa y oportuna.

El ámbito de aplicación de esta Ley abarca el mercado de valores en sus segmentos bursátil y extrabursátil, las bolsas de valores, las asociaciones gremiales, las casas de valores, las administradoras de fondos y fideicomisos, las calificadoras de riesgo, los emisores, las auditoras externas y demás participantes que de cualquier manera actúen en el mercado de valores.

También son sujetos de aplicación de esta Ley, la Junta de Regulación del Mercado de Valores y la Superintendencia de Compañías, como organismos regulador y de control, respectivamente (Ministerio de Economía y Finanzas, 2008, p. 1).

Art. 2.- Principios rectores del mercado de valores.-

Los principios rectores del mercado de valores que orientan la actuación de la Junta de Regulación del Mercado de Valores, de la Superintendencia de Compañías y Valores y de los participantes son:

1. La fe pública;
2. Protección del inversionista;
3. Transparencia y publicidad;
4. Información simétrica, clara, veraz, completa y oportuna.
5. La libre competencia;
6. Tratamiento igualitario a los participantes del mercado de valores;
7. La aplicación de buenas prácticas corporativas.

8. Respeto y fortalecimiento de la potestad normativa de la Junta de Regulación del mercado de valores, con sujeción a la Constitución de la República, las políticas públicas del Mercado de Valores y la Ley.

9. Promover el financiamiento e inversión en el régimen de desarrollo nacional y un mercado democrático, productivo, eficiente y solidario.;

Los principios expresados en este artículo deberán interpretarse siempre en el sentido que más favorezca al inversionista (Ministerio de Economía y Finanzas, 2008, pp. 1-2).

CAPÍTULO 2

ESTUDIO DE MERCADO

2.1 Generalidades

2.1.1 Estudio de mercado.

Es un proceso sistemático de recolección y análisis de datos e información acerca de los clientes, competidores y el mercado. Sus usos incluyen ayudar a crear un plan de negocios, lanzar un nuevo producto o servicio, mejorar productos o servicios existentes y expandirse a nuevos mercados.

2.1.2 Objetivos del estudio de mercado.

2.1.2.1 Objetivo general.

Para el trabajo, el estudio de mercado tiene como objetivo general el determinar la cantidad de población con posibilidades de adquirir una asesoría en inversiones de títulos valores.

2.1.2.2 Objetivos específicos.

- Determinar la cantidad de familias dispuestas a adquirir una asesoría en inversiones de títulos valores.
- Determinar cuánto dinero están dispuestas las familias a invertir en un título valor.
- Determinar la preferencia de la población para recibir información sobre inversiones.

2.2 Metodología del estudio de mercado

El estudio es realizado con la finalidad de ser utilizada como un instrumento para la elaboración del estudio de mercado, el cual se realizó de manera lógica y justificada, para poder determinar el mercado objetivo de este proyecto específico.

Para este propósito hemos apoyado en las siguientes áreas de estudio: economía, marketing, presupuestos, finanzas.

2.2.1 Segmentación del mercado.

La segmentación del mercado consiste en enfocarnos en quienes y que características deben tener los sujetos (personas, organizaciones o situaciones y factores) objeto de estudio (Cesar A., 2010).

Por lo tanto, para dichos fines, vamos a dividir el estudio en los siguientes aspectos geográfico, demográfico y conductual.

Tabla 1. Segmentación del mercado

Geográfico	
N° habitantes Quito	2.239.191
N° Familias en Quito (Familia promedio 3,8 miembros)	589260,79
Demográfico	
N° Familias clase alta en Quito (1,9% de la población)	11195,955
Conductual	
N° Familias en Quito con hábito de ahorro (7% de la población)	783,71685

Nota: Elaborado por Pazmiño Cristian y Pazmiño Eduardo

2.2.1.1 Aspecto geográfico.

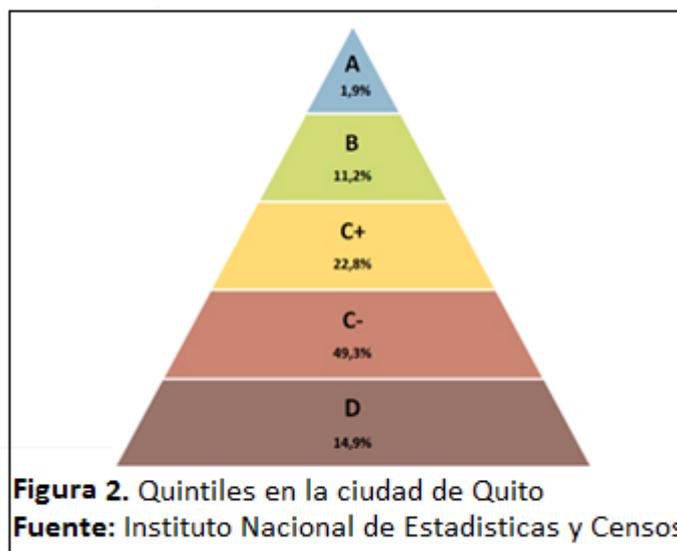
Según datos estadísticos realizados en el último censo proporcionado por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) el número de personas que habitan en la ciudad de Quito es de dos millones, doscientos treinta y nueve mil, ciento noventa y uno habitantes, además la familia promedio en el Ecuador está compuesta por 3,8 habitantes, por lo tanto en Quito existen quinientas ochenta y nueve mil, doscientos sesenta familias (INEC, 2010).

2.2.1.2 Aspecto demográfico.

El Instituto Nacional de Estadísticas y Censos presentó una encuesta de estratificación del nivel socio económico, la misma que sirve para homologar las herramientas de estratificación, así como una adecuada segmentación del mercado de consumo.

La encuesta reflejó que los hogares de Ecuador se dividen en cinco estratos, el 1,9% de los hogares se encuentra en estrato A, el 11,2% en nivel B, el 22,8% en nivel C+, el 49,3% en estrato C- y el 14,9% en nivel D (INEC, 2010).

De esta manera, se determina que el número de familias que pertenecen al quintil A (clase alta) en Quito es de once mil ciento noventa y seis Familias.



2.2.1.3 Aspecto conductual.

Es evidente que en el Ecuador, la cultura de ahorro es bastante pobre y/o nula, en muchos de los casos los gastos son mayores o iguales que los ingresos, y en los casos donde los ingresos son mayores a los gastos, la mayoría de las familias no tienen la cultura de ahorrar, debido a varios factores, entre esos la desconfianza a las entidades bancarias, la mala estabilidad económica del país, la cultura consumista en la que nos encontramos envueltos. En Ecuador, las familias que tienen la cultura de ahorrar es del 7%, esto da como resultado que en Quito las familias de clase alta y que tienen la cultura de ahorro son setecientos ochenta y cuatro familias.

2.2.2 Muestra.

Es la parte de la población que se selecciona, de la cual realmente se obtiene la información para el desarrollo del estudio y sobre el cual se efectuarán la medición y la observación de las variables objeto de estudio (Cesar A., 2010).

En este caso particular de estudio se ha tomado en cuenta una población finita y un muestreo aleatorio estratificado.

Tabla 2. Cálculo del error muestral para poblaciones finitas

Tamaño muestra	43	$n = \frac{S^2}{\frac{0,05^2}{z^2} + \frac{S^2}{784}} = 43$
Tamaño población	784	
Nivel de confianza	50%	
Error muestral	5,00%	

Nota: Elaborado por Pazmiño Cristian y Pazmiño Eduardo

Como resultado del cálculo de la muestra, tenemos un tamaño sujeto de estudio de 43 personas.

2.3 Identificación del servicio

Servicio: Trabajo que se realiza para otra persona dando como resultado un producto intangible con el fin de obtener una retribución económica, satisfaciendo de esta manera un gusto o una necesidad.

2.3.1 Servicio de asesoría en inversiones.

Va enfocada a proporcionar asistencia a todas aquellas personas naturales o jurídicas que dispongan de una gran cantidad de dinero improductivo, para poder invertir y a su vez, crean conveniente el generar una rentabilidad de ese dinero.

2.4 Resultados del estudio aplicado

2.4.1 Análisis de la encuesta.

Pregunta 1:

Tabla 3. Pregunta 1.¿Conoce usted sobre alternativas de cómo invertir eficientemente su dinero ahorrado?

OPCIÓN	RESPUESTAS	PORCENTAJE
Sí	27	63%
No	16	37%
Total	43	100%

Nota: Elaborado por Pazmiño Cristian y Pazmiño Eduardo

Pregunta 2:

Tabla 4. Pregunta 2. ¿Conoce usted los beneficios de invertir su dinero ahorrado en el mercado bursátil y/o extrabursátil?

OPCIÓN	RESPUESTAS	PORCENTAJE
Sí	11	26%
No	32	74%
Total	43	100%

Nota: Elaborado por Pazmiño Cristian y Pazmiño Eduardo

Pregunta 3:

Tabla 5. Pregunta 3. ¿Cuán importante considera obtener una asesoría sobre el manejo adecuado del dinero ahorrado?

Opción	RESPUESTAS	PORCENTAJE
Muy importante	17	39%
Importante	15	35%
Neutro	11	26%
Poco importante	0	0%
Nada importante	0	0%
Total	43	100%

Nota: Elaborado por Pazmiño Cristian y Pazmiño Eduardo

Pregunta 4:

Tabla 6. Pregunta 4. ¿Estaría dispuesto a adquirir el servicio de asesoría en inversiones de títulos valores?

Opción	RESPUESTAS	PORCENTAJE
Sí	38	88%
No	5	12%
Total	43	100%

Nota: Elaborado por Pazmiño Cristian y Pazmiño Eduardo

Pregunta 5:

Tabla 7. Pregunta 5. ¿Cuánto dinero estaría dispuesto a invertir en títulos valores?

Opción	RESPUESTAS	PORCENTAJE
\$1.000 - \$5.000	23	53%
\$5.000 - \$10.000	10	23%
\$10.000 - \$20.000	6	14%
\$20.000 o más	4	9%
TOTAL	43	100%

Nota: Elaborado por Pazmiño Cristian y Pazmiño Eduardo

Pregunta 6:

Tabla 8. Pregunta 6. ¿Por qué medio le gustaría a usted recibir información acerca de inversiones en títulos valores?

Opción	RESPUESTAS	PORCENTAJE
Televisión	0	0%
Revistas personalizadas	16	37%
Radio	0	0%
Correo electrónico	26	61%
Prensa escrita	1	2%
Total	43	100%

Nota:Elaborado por Pazmiño Cristian y Pazmiño Eduardo

Pregunta 7:

Tabla 9. Pregunta 7. ¿Qué red de comunicación social utiliza con mayor frecuencia (elija solo una)?

Opción	RESPUESTAS	PORCENTAJE
Facebook	2	5%
Twitter	4	9%
E-mail	37	86%
Slindershare	0	0%
Total	43	100%

Nota: Elaborado por Pazmiño Cristian y Pazmiño Eduardo

2.5 Análisis de la demanda

Demanda: Se define como la cantidad de un bien o servicio que pueden ser adquiridos por el consumidor o un mercado de consumidores.

2.5.1 Demanda actual.

En base a los datos obtenidos en la encuesta, hemos determinado que el 88% de las familias de clase alta con capacidad de ahorro del distrito metropolitano de Quito están dispuestas a adquirir el servicio de asesoría en inversiones, teniendo como resultado un total de 690 familias.

Tabla 10. Demanda actual

Total familias de clase alta con capacidad de ahorro	784
Porcentaje de familias dispuesto a invertir en una asesoría económica familiar	88%
Número de familias dispuesto a invertir en una asesoría económica familiar	690

Nota: Elaborado por Pazmiño Cristian y Pazmiño Eduardo

2.5.2 Proyección de la demanda.

De acuerdo a datos obtenidos en el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC), el crecimiento poblacional de la ciudad de Quito es del 2.18% por lo tanto, la proyección de la demanda de este estudio se presenta de la siguiente forma:

Tabla 11. Proyección de la demanda sin información histórica

Año	Crecimiento poblacional familias de clase alta	Porcentaje de crecimiento poblacional familias de clase alta (INEC 2010)
2014	690	2,18%
2015	840	2,18%
2016	1024	2,18%
2017	1247	2,18%
2018	1519	2,18%

Nota: Elaborado por Pazmiño Cristian y Pazmiño Eduardo

2.6 Análisis de la oferta

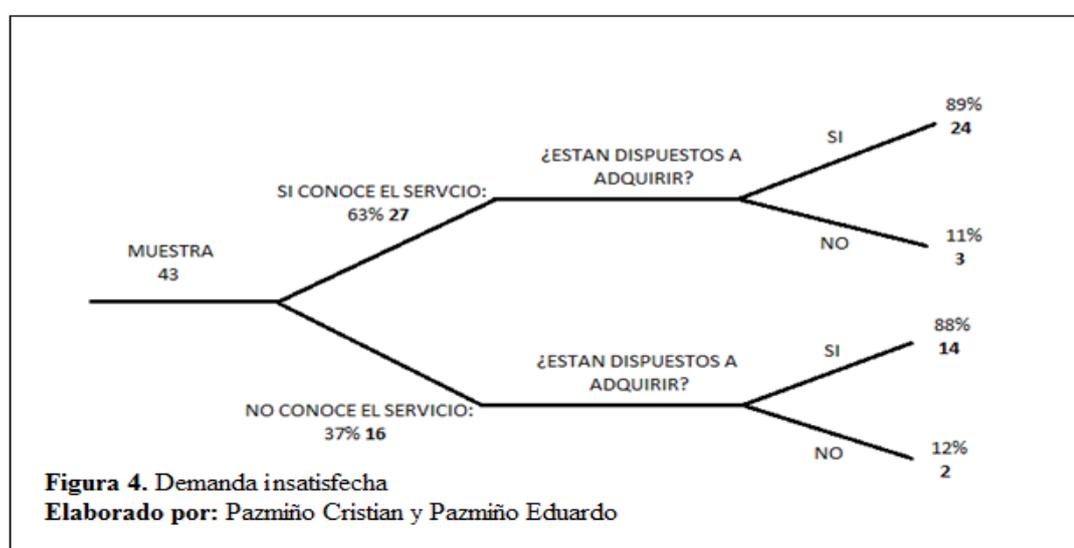
Oferta: Se define como la cantidad de bienes o servicios que se ofrece al consumidor o a un mercado de consumidores.

2.6.1 Oferta actual.

El presente estudio al tratarse de un proyecto nuevo en el mercado de Quito, no tiene competencia y por consiguiente no existe oferta por parte de otras empresas.

2.7 Determinación de la demanda insatisfecha o mercado objetivo

Es el conjunto de clientes definido, al cual se busca satisfacer sus necesidades, y para este proyecto se ha procedido a definirlo con la siguiente Figura:



Al no contar con datos estadísticos, se aplica este modelo para determinar nuestro mercado objetivo o demanda insatisfecha.

Tabla 12. Determinación de la demanda insatisfecha

Personas que conocen del servicio	%	PERSONAS
Si conocen	63%	27
No conocen	37%	16
Personas dispuestas a adquirir el servicio		
Dispuestas a adquirir y si conocen	89%	24
No dispuestas a adquirir y si conocen	11%	3
Dispuestas a adquirir y no conocen	88%	14
No dispuestas a adquirir y no conocen	12%	2
Demanda insatisfecha		38

Nota: Elaborado por Pazmiño Cristian y Pazmiño Eduardo

Se ha determinado que de un total de 43 familias encuestadas, y después de aplicar este análisis, tenemos una demanda insatisfecha o mercado objetivo de 38 familias.

Tomando en cuenta el tamaño de la población de este proyecto (784 familias) y la aplicación del presente análisis, resulta un total de 690 familias como nuestro mercado objetivo.

2.8 Marketing mix

Concepto: Es un plan para definir estrategias dentro de cuatro elementos fundamentales, los cuales son el producto, el precio, la plaza y la promoción, con el objetivo de posicionarse en el mercados.

2.8.1 Producto.

El producto es un objeto, un bien o un servicio que realiza una empresa o una organización, este es utilizado con el fin de satisfacer una necesidad o cumplir un deseo a través de su uso o consumo y de esta manera lograr los objetivos que persigue la empresa.

En el estudio el producto hace referencia a la asesoría que van a recibir las familias dispuestas a invertir en la bolsa de valores.

El beneficiario de la asesoría tiene la posibilidad de invertir en valores de renta variable, en los cuales, su rendimiento va de acuerdo al desenvolvimiento del emisor.

Por tales razones, el inversor estará asesorado de forma profesional y en base a la realidad del mercado, para que su inversión tengas las mejores posibilidades de éxito.

2.8.2 Precio.

Es cuyo valor puede ser dinero u otros elementos que se asigna a un bien o un servicio, el cual los consumidores dan a cambio, con el objetivo de usar o adquirir este producto o servicio.

El precio que tiene que pagar el beneficiario de ésta asesoría, corresponde a un porcentaje del dinero que decide invertir.

Por lo antes dicho y con el objetivo de incentivar al beneficiario de la asesoría a invertir un monto mayor por la adquisición de un título valor, se ha visto pertinente plantear la siguiente tabla de porcentajes de ganancia, de acuerdo al monto de

inversión, adicionalmente se presenta una comparativa con las empresas que compiten en este mercado:

Tabla 13. Porcentajes de ganancias

Monto de la inversión	<i>Asesorando S.A.</i>	<i>Alerian Global S.A.</i>	<i>FOREX</i>
	Porcentaje de ganancia	Porcentaje de ganancia	Porcentaje de ganancia
\$ 1,000 - \$ 5,000	3,50%	3,00%	3,50%
\$ 5,000 - \$ 10,000	3,00%	3,00%	3,50%
\$ 10,000 - \$ 20,000	2,50%	3,00%	3,50%
\$ 30,000 o más	2,00%	3,00%	3,50%

Nota: Elaborado por Pazmiño Cristian y Pazmiño Eduardo

2.8.3 Plaza.

Es el lugar físico o área geográfica el cual es utilizado con el fin de ofertar un producto o servicio considerando la distribución de este, con el fin de la correcta comercialización y asegurando la efectividad en la entrega del mismo.

Al tratarse de un servicio de asesoría, se atenderá a los clientes directamente en las oficinas de esta empresa, por lo tanto, estas deberán tener un ambiente amigable y acorde al target del mercado.

La forma de comercializar este producto (servicio) corresponde a una distribución directa, ya que, al tratarse de una asesoría, el producto llega directamente al beneficiario sin necesidad de intermediarios.

2.8.4 Promoción.

Es una herramienta del marketing que sirve para comunicar a los clientes, empresas y posibles consumidores acerca de nuestra empresa y nuestros productos, además de persuadir a estos mediante incentivos para la compra o adquisición de lo ofertado por la empresa.

Para el estudio y de acuerdo al target que tiene este producto, hemos visto pertinente que la promoción de esta empresa se realice a través de medios de comunicación especializados en personas de alto nivel económico, por ejemplo en revistas tales como: Diners, Gestión, EKOS, entre otras; canales de televisión, radio, además, de

poner énfasis en el marketing digital en donde se realizará correos electrónicos direccionados, redes sociales como Facebook, Twitter e Instagram, además se ha visto indispensable la creación de un página web, en la cual, se pueda encontrar la información de la empresa y de los beneficios de adquirir este servicio de asesoría, asimismo de crear vínculos con los operadores como Google, blogs, CRM, etc.

CAPÍTULO 3

ESTUDIO TÉCNICO

3.1 Generalidades

3.1.1 Definición estudio técnico.

El estudio técnico es la recolección y el análisis de datos que permiten proponer además de verificar la factibilidad técnica de un proyecto, y a su vez conocer el efecto que tienen sus variables en la rentabilidad.

3.1.2 Objetivos del estudio técnico.

- Recolección y análisis de información que ayuden a determinar la rentabilidad y factibilidad del estudio técnico
- Demostrar la viabilidad del proyecto

3.2 Tamaño del proyecto

El tamaño del proyecto está dado por la capacidad instalada y la producción que se tiene durante el funcionamiento del proyecto, este se determina en función de la demanda que deseamos cubrir.

3.2.1 Factores determinantes del proyecto.

Como factores determinantes del proyecto se ha considerado el mercado, la disponibilidad de mano de obra, la disponibilidad de insumos y muebles de oficina, la disponibilidad de tecnología y la disponibilidad de recurso financiero.

3.2.1.1 Mercado.

Como observamos en el anterior capítulo se encontró que tenemos una demanda insatisfecha de 690 familias, de las cuales se ha decidido cubrir un 40% de la demanda insatisfecha.

Tabla 14. Cuota del mercado a cubrir

AÑO	Crecimiento poblacional familias de clase alta	Porcentaje de demanda a cubrir	Demanda insatisfecha a cubrir
2014	690	40%	276
2015	840	40%	336
2016	1024	40%	409
2017	1247	40%	499
2018	1519	40%	607

Nota: Elaborado por Pazmiño Cristian y Pazmiño Eduardo

3.2.1.2 Disponibilidad de mano de obra.

La estructura del personal para este proyecto, está constituida por profesionales que se pueden encontrar sin dificultad en el medio laboral, y se compone de lo siguiente:

Tabla 15. Talento humano requerido

<i>Descripción</i>	<i>Cantidad</i>
ADMINISTRACIÓN GENERAL	
Gerente General	1
Aux. Administrativo	1
Mensajero	1
CONTABILIDAD	
Contador General	1
OPERACIONES	
Consultores	2
Asesor comercial	3
TOTAL	9

Nota: Elaborado por Pazmiño Cristian y Pazmiño Eduardo

3.2.1.3 Disponibilidad de insumos y muebles de oficina.

3.2.1.3.1 Insumos y materiales de oficina.

Para lo correspondiente a materiales de oficina como hojas, esferográficos, y demás suministros se piensa abastecerse con las siguientes empresas:

- SúperPaco
- DILIPA

3.2.1.3.2 Muebles y enseres.

Para el correcto desempeño y confort de labores del personal de esta empresa, es necesaria la adquisición de los muebles y enseres que se detallan a continuación:

Tabla 16. Muebles y enseres

<i>Descripción</i>	<i>Cantidad</i>
Estaciones de trabajo	8
Sillas de escritorio	8
Archivadores	3
Librero	1
Sillas clientes	12
Mesa para reuniones	1
Juego de sala	1

Nota: Elaborado por Pazmiño Cristian y Pazmiño Eduardo

El mercado de estos muebles es bastante amplio en Quito, por lo tanto no se va a tener inconveniente con la adquisición de lo expuesto anteriormente.

3.2.1.4 Disponibilidad de tecnología.

Los equipos tecnológicos necesarios para el diario labor de esta empresa, se detallan a continuación:

Tabla 17. Equipos tecnológicos

<i>Descripción</i>	<i>Cantidad</i>
Computadores de escritorio	6
Laptops	3
Licencias de Software	8
Red - Cableado	1
Impresora - Copiadora	1
Teléfonos	8
Celulares	4

Nota: Elaborado por Pazmiño Cristian y Pazmiño Eduardo

Las empresas que pueden proveer estos equipos son:

- NOVICOMPU
- Cinticomp

3.2.1.5 Disponibilidad de recurso financiero.

Para la constitución de esta empresa, se ha determinado que la estructura de capital se compone de 50% con inversión propia o con accionistas y el restante 50% de inversión será mediante endeudamiento con una entidad financiera.

- Banco Pichincha S.A.
- Corporación Financiera Nacional (CFN)

3.2.2 Distribución de la planta.

En la figura que se muestra a continuación, se presenta el plano de la distribución de las oficinas para este proyecto.

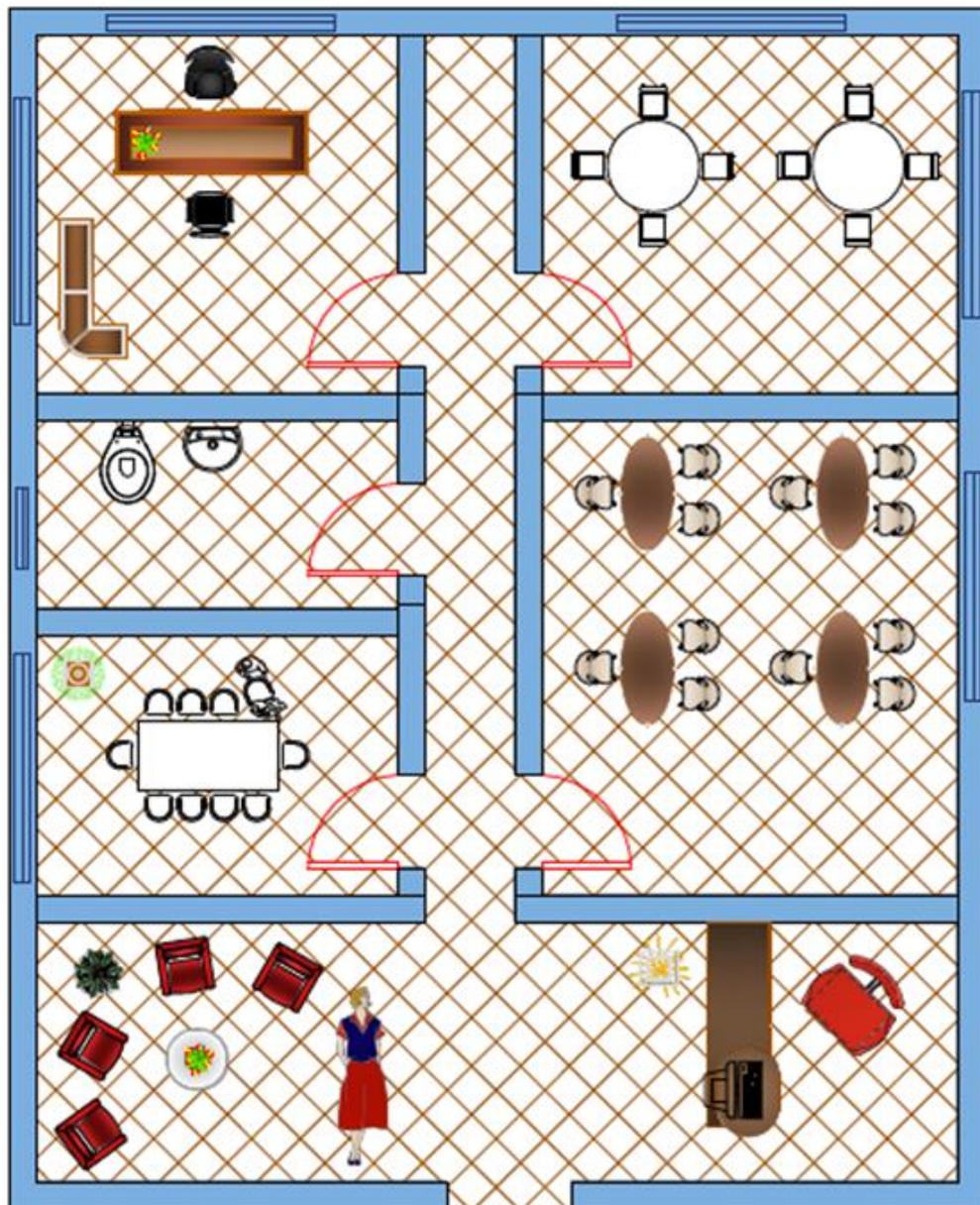


Figura 5. Distribución de la planta, 2015

Elaborado por: Pazmiño Cristian y Pazmiño Eduardo

3.3 Ubicación

La ubicación está definida por el espacio físico donde se encuentra una cosa o a su vez el efecto de ubicar, en esta interviene dos factores importantes la macro localización y la micro localización

3.3.1 Macro localización.

Es el espacio físico donde se va a ubicar la empresa, mismo espacio donde puede existir varias micro localizaciones.

En nuestro caso la empresa va a estar ubicada en la provincia de Pichincha en el Distrito Metropolitano de Quito.

3.3.2 Micro localización.

Es el espacio físico, donde se va a ubicar la empresa, esta es una pequeña parte de la macro localización.

Para la micro localización se ha considerado 3 lugares posibles entre los cuales se ha tomado en cuenta:

Tabla 18. Micro localización

Opción	Descripción	Dirección
Lugar A	Edificio galeas 2	Av. Gral. Alpiano Paez y Vicente Ramón Roca
Lugar B	Edificio wordtrade center	Av. 12 de octubre y francisco Salazar
Lugar C	Centro comercial scala shopping	Av. Interoceánica Km 12 ½ y Pasaje El Valle (Cumbayá)

Nota: Elaborado por Pazmiño Cristian y Pazmiño Eduardo

Análisis de las alternativas:

Ha sido necesario realizar un análisis para determinar el lugar de la microlocalización más eficiente para el estudio, de acuerdo a diferentes factores o aspectos.

Para la calificación se ha considerado un rango entre 1 a 5 siendo 5 el valor más óptimo para la empresa.

Tabla 19. Ponderación microlocalización

Factores	Peso	Lugar A		Lugar B		Lugar C	
		CALIF	PROM	CALIF	PROM	CALIF	PROM
Costo arriendo	35%	4	1,4	3	1,05	2	0,7
Vías de acceso y parqueaderos	25%	2	0,5	4	1	5	1,25
Cercanía nicho del mercado	10%	2	0,2	2	0,2	5	0,5
Cercanía bolsa de valores de quito	20%	5	1	4	0,8	1	0,2
Seguridad	10%	2	0,2	4	0,4	5	0,5
Total	100%		3,3		3,45		3,15

Nota: Elaborado por Pazmiño Cristian y Pazmiño Eduardo

Como resultado se ha obtenido que la empresa esté ubicada en la avenida 12 de Octubre y Francisco Salazar, en el edificio Word Trade Center, ya que la ponderación nos arroja este como el lugar más óptimo.

3.4 Procesos

Para este proyecto se ha determinado realizar dos flujogramas, en el flujograma de procesos productivos se detalla los procesos a seguir con el cliente, y en el flujograma interno de la empresa los procesos a seguir en la empresa.

Flujograma proceso productivo:

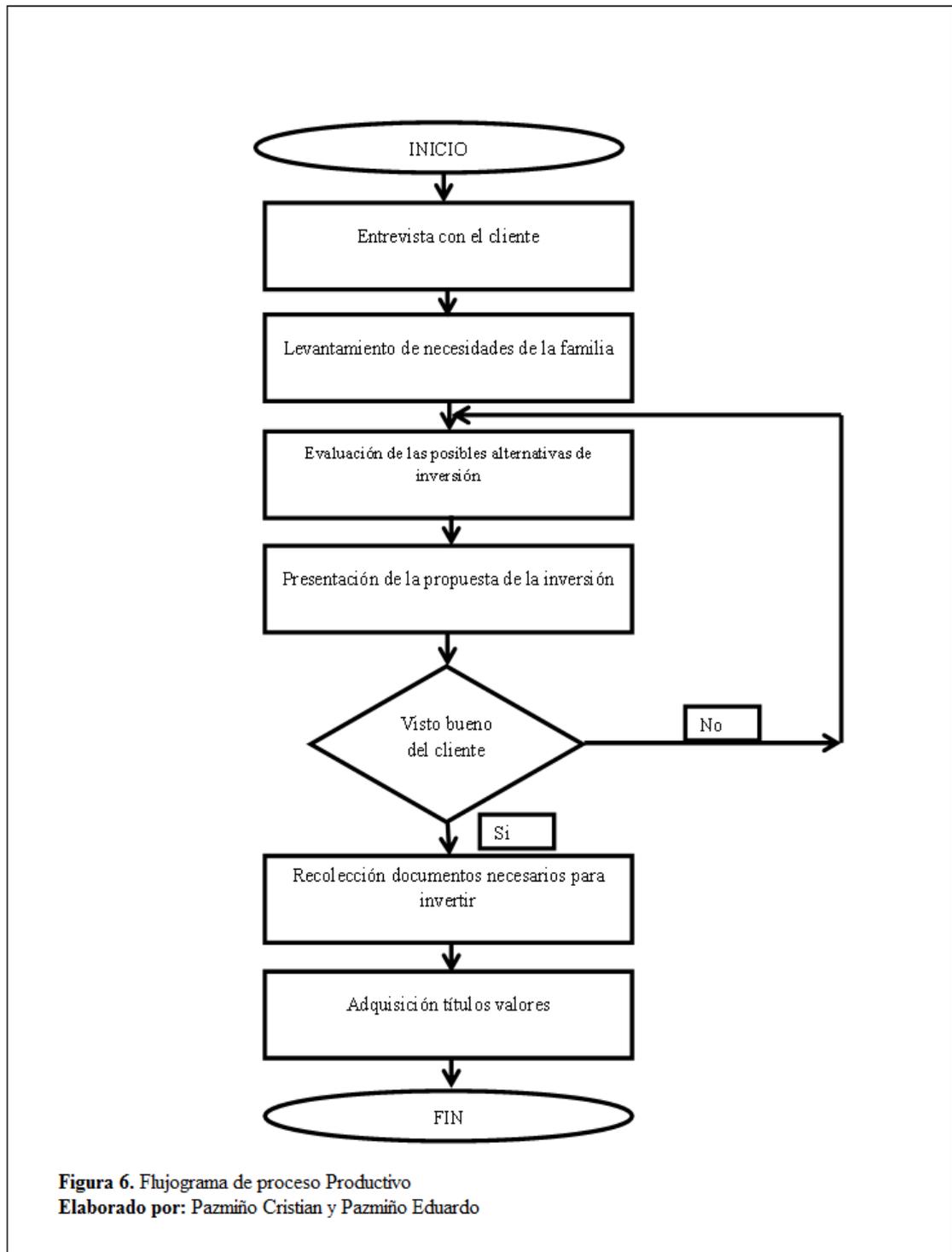


Figura 6. Flujograma de proceso Productivo
Elaborado por: Pazmiño Cristian y Pazmiño Eduardo

Flujograma proceso interno de la empresa:

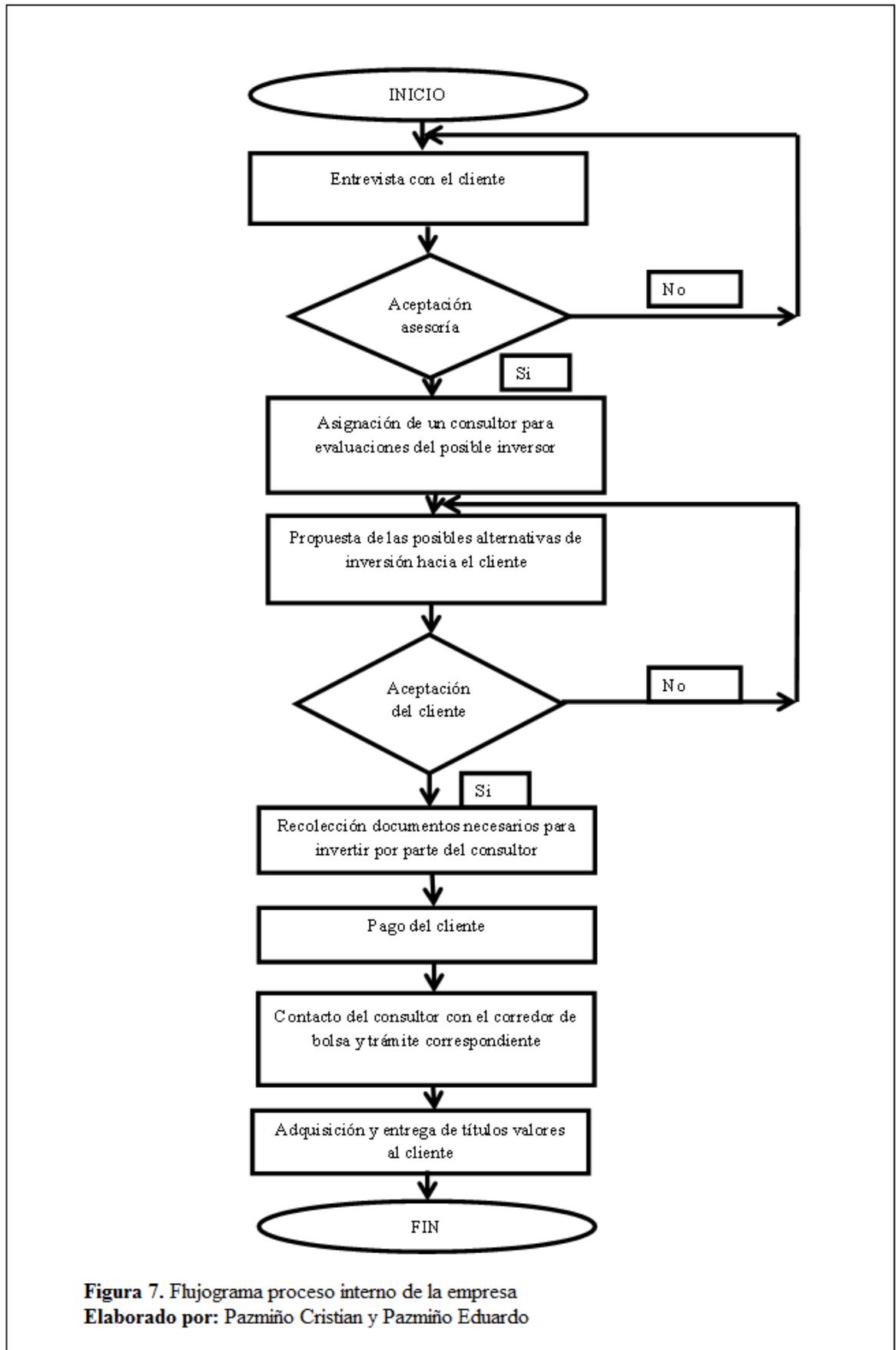


Figura 7. Flujograma proceso interno de la empresa
Elaborado por: Pazmiño Cristian y Pazmiño Eduardo

CAPÍTULO 4

ESTUDIO ORGANIZACIONAL

4.1 Generalidades

4.1.1 Definición estudio organizacional.

El estudio organizacional permite establecer la estructura de la organización, el direccionamiento de una compañía y el proceso sistemático de sus operaciones. Además, permite conocer el marco legal necesario para la constitución de la compañía.

4.1.2 Objetivos del estudio organizacional.

- Determinar la misión, visión, valores y principios de la compañía.
- Definir cómo se va a constituir la compañía.
- Establecer el procedimiento operacional de la empresa.
- Estructurar el organigrama organizacional.

4.2 Constitución de la empresa

Para la constitución de esta empresa y su correcto funcionamiento es necesario cumplir y acatar con los siguientes requisitos establecidos en la ley de compañías.

4.2.1 Nombre o responsabilidad social

Art. 92.- La compañía de responsabilidad limitada es la que se contrae entre tres o más personas, que solamente responden por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales y hacen el comercio bajo una razón social o denominación objetiva, a la que se añadirá, en todo caso, las palabras "Compañía Limitada" o su correspondiente abreviatura (Ley de Compañías, 1999).

Art. 95.- La compañía de responsabilidad limitada no podrá funcionar como tal si sus socios exceden del número de quince, si excediere de este máximo, deberá transformarse en otra clase de compañía o disolverse (Ley de Compañías, 1999).

Art. 102.- El capital de la compañía estará formado por las aportaciones de los socios y no será inferior al monto fijado por el Superintendente de

Compañías. Estará dividido en participaciones expresadas en la forma que señale el Superintendente de Compañías (Ley de Compañías, 1999).

Al constituirse la compañía, el capital estará íntegramente suscrito, y pagado por lo menos en el cincuenta por ciento de cada participación.

Las aportaciones pueden ser en numerario o en especie y, en este último caso, consistir en bienes muebles o inmuebles que correspondan a la actividad de la compañía. El saldo del capital deberá integrarse en un plazo no mayor de doce meses, a contarse desde la fecha de constitución de la compañía (Ley de Compañías, 1999).

Para este proyecto se ha escogido que la empresa sea constituida como compañía de responsabilidad limitada, dado que esta, es ideal para pequeñas y medianas empresas donde el número de socios será de 3 personas, además de su capital suscrito, el cual debe estar pagado al menos en un 50%.

4.2.2 Requisitos legales.

Requisitos para la inscripción en el registro mercantil

- Escritura pública de constitución de la empresa (mínimo tres copias).
- Pago de la patente municipal.
- Exoneración del impuesto del 1 por mil de activos.
- Publicación en la prensa del extracto de la escritura de constitución.
- Certificado de afiliación a una de las cámaras de producción.

Requisitos para la inscripción en la superintendencia de compañías

- Tres copias certificadas de la escritura de constitución de la compañía, a las que se adjuntará la solicitud, suscrita por abogado.
- Periódico en el cual se publicó el extracto de la escritura (un ejemplar).
- Copia del nombramiento del gerente inscrito en el Registro Mercantil.
- Copia legible de la cédula de ciudadanía o pasaporte del gerente de la empresa.
- Formulario RUC-01-A lleno y suscrito por el representante legal.
- Copia legible de la papeleta del último pago de la luz. Copia legible de afiliación a la CAPEI.

Permiso de bomberos

El permiso de funcionamiento es la autorización que el Cuerpo de Bomberos emite a todo local para su funcionamiento y que se enmarca dentro de la actividad.

Tipo A

En este tipo, se encuentran las empresas, industrias, fábricas, bancos, edificios, plantas de envasado, hoteles de lujo, centros comerciales, plantas de lavado, cines, bodegas empresariales, supermercados, comisariatos, clínicas, hospitales, escenarios permanentes.

De acuerdo a la tipificación expuesta anteriormente la empresa Asesorandum Cía. Ltda. corresponde al TIPO A.

Requisitos para la obtención del permiso de bomberos

- Solicitud de inspección del local.
- Informe favorable de la inspección.
- Copia de la cédula de identidad y certificado de votación del representante
- Legal.
- Copia del RUC.
- Copia de la patente municipal.

Licencia metropolitana de funcionamiento

Esta licencia, es otorgada por el Municipio de Quito.

Requisitos para la obtención de la licencia metropolitana de funcionamiento:

- Formulario único de licencia metropolitana de funcionamiento.
- Copia del RUC.
- Copia de escritura de constitución.
- Copia de la cédula de identidad y certificado de votación del representante legal.
- Informe de compatibilidad de uso de suelo.
- Carné de salud del personal que manipula los alimentos, para los establecimientos que requieren control sanitario.

4.3 Direccionamiento estratégico

4.3.1 Principios y valores.

Entre los principios y valores que deben ser tomados en cuenta para el siguiente proyecto tenemos:

- Cordialidad
- Responsabilidad
- Dedicación
- Respeto
- Transparencia
- Compromiso

4.3.2 Visión.

La empresa Asesorandum CIA. LTDA. pretende expandirse tanto a Guayaquil como a Cuenca, además de ser una empresa de alta confiabilidad, prestigio y prioritaria entre las personas que desean invertir.

4.3.3 Misión.

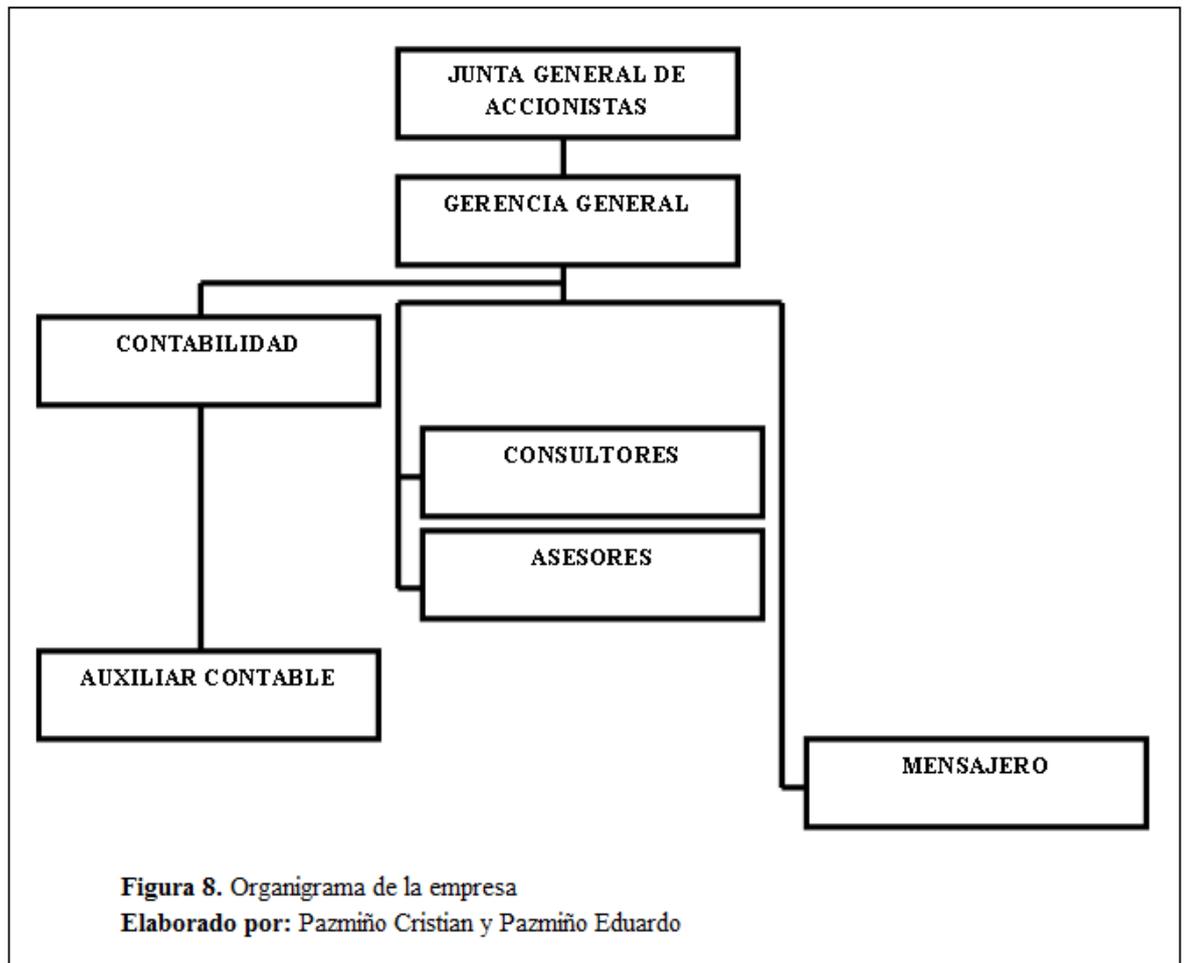
Ofrecer un servicio confiable, transparente, preciso que ayude a las familias a tomar la decisión de invertir mitigando el riesgo y presentando la alternativa más rentable entre las posibles inversiones.

4.3.4 Objetivos estratégicos.

- Generar dentro de las familias un sentido de confiabilidad cuando se escuche hablar de esta empresa.
- Dentro de nuestro primer año de funcionamiento aspiramos tener una empresa con renombre y consolidada en la ciudad de Quito.
- Dentro de nuestro tercer año investigar el mercado dentro de otras ciudades del país

4.3.5 Organigrama de la empresa.

Para esta empresa se ha estructurado el siguiente organigrama lineal:



CAPÍTULO 5

ESTUDIO FINANCIERO

5.1 Generalidades

5.1.1 Definición estudio financiero.

El estudio financiero permite determinar el valor monetario de los recursos que vamos a utilizar, además de los costos que genere el normal funcionamiento del giro del negocio para definir cuál será el monto de la inversión.

5.1.2 Objetivos del estudio financiero.

5.1.2.1 Objetivo general.

Determinar si una empresa que presta asesoría en inversiones de títulos valores enfocada en familias de clase alta en la ciudad de Quito es rentable y sustentable en el tiempo.

5.1.2.2 Objetivo específico.

- Definir en valor monetario el capital de trabajo a utilizar para el funcionamiento del negocio, además de la inversión en activos fijos.
- Identificar los ingresos que genere este negocio, a través de un análisis de ventas.
- Definir los costos que genera el prestar este servicio de asesoría.
- Establecer el rendimiento de la inversión para este proyecto, mediante la aplicación de índices financieros.

5.2 Inversión inicial

5.2.1 Activos fijos.

En la tabla que se presenta a continuación se determinan los activos que se van a utilizar durante los dos primeros meses para la empresa “ASESORANDUM CÍA. LTDA.”.

Tabla 20. Inversión en activos fijos

Propiedad planta y equipo			
Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
EQUIPO DE OFICINA			
Teléfonos	8	30,00	240,00
Teléfonos Celulares	4	45,00	180,00
Red - Cableado	1	300,00	300,00
Total			720,00
EQUIPO DE COMPUTACIÓN			
Computadoras de escritorio	5	350,00	1750,00
Laptops Dell Inspiron i15	3	523,00	1569,00
Licencias de software Windows 8.1	8	50,00	400,00
Impresora Copiadora Ricoh mpc3300	1	1375,00	1375,00
Total			5094,00
MUEBLES Y ENSERES			
Estaciones de trabajo	8	210,00	1680,00
Silla giratoria oficina	8	95,00	760,00
Silla de espera Grafiti	12	40,00	480,00
Archivadores	3	150,00	450,00
Librero	1	250,00	250,00
Mesa de reuniones para 8 personas	1	300,00	300,00
Juego de sala	1	1300,00	1300,00
Total			5220,00
Total General			11034,00

Nota: Elaborado por Pazmiño Cristian y Pazmiño Eduardo

Al obtener esta información, estamos determinando el monto de la inversión en la que se debe incurrir para la obtención de los activos necesarios para la puesta en marcha del servicio.

5.2.2 Capital de trabajo.

A continuación se presenta de manera general los costos y gastos de este proyecto para la determinación del capital de trabajo necesario durante los dos primeros meses de puesta en marcha.

Tabla 21. Capital de trabajo

Descripción	Sub Total	Total Anual	Total Bimensual
CAPITAL DE TRABAJO			
Costos de servicio		45639,08	7606,51
Consultores	11270,26		
Comisión consultores	4214,02		
Comisión asesores comerciales	26554,79		
Transporte	3600,00		
Gastos administrativos		74268,99	12378,16
Sueldos administrativos	50841,06		
Suministros de oficina	599,80		
Servicios públicos	1635,52		
Teléfono e internet	2880,00		
Suministros de limpieza	312,60		
Gasto arriendo	18000,00		
Gastos de constitución	1282,90		
Gastos ventas		21533,40	3588,90
Sueldos y salarios ventas	16905,40		
Publicidad	4628,00		
TOTAL Capital de trabajo anual y mensual		142724,36	24856,48

Nota: Elaborado por Pazmiño Cristian y Pazmiño Eduardo

Para tener un panorama más claro de cómo se conforma el capital de trabajo de esta empresa, a continuación se desglosa el detalle de cada uno de sus costos y gastos:

Tabla 22. Suministros de oficina

Descripción	Cantidad	Unidad	Precio Unitario	Mensual	Anual
Papeleras	9	Unidades	5,00	3,75	45,00
Grapadoras	9	Unidades	4,25	3,19	38,25
Perforadoras	9	Unidades	3,50	2,63	31,50
Sumadora	9	Unidades	10,00	7,50	90,00
Resma de hojas (Papel Bond)	18	Unidades	4,50	6,75	81,00
Carpetas archivadores Oficio	5	Unidades	2,15	0,90	10,75
Saca grapas	9	Unidades	1,50	1,13	13,50
Sobres(25 unidades)	9	Paquete	3,00	2,25	27,00
Blog de notas	18	Cuadernos	2,10	3,15	37,80
Toner	3	Unidades	75,00	18,75	225,00
Total			111,00	49,98	599,80

Nota: Elaborado por Pazmiño Cristian y Pazmiño Eduardo

Tabla 23. Suministros de aseo

Descripción	Cantidad	Unidad	Precio Unitario	Mensual	Anual
Escoba de plástico	3	Unidades	3,50	0,88	10,50
Trapeador	3	Unidades	4,00	1,00	12,00
Detergente en polvo	6	Kg.	2,85	1,43	17,10
Desinfectante líquido	6	lts.	3,25	1,63	19,50
Fundas de basura (10 unidades)	4	Paquetes	1,25	0,42	5,00
Pala de recoger basura	2	Unidades	4,25	0,71	8,50
Basureros	12	Unidades	20,00	20,00	240,00
Total			39,10	26,05	312,60

Nota: Elaborado por Pazmiño Cristian y Pazmiño Eduardo

Tabla 24. Teléfono e internet

Descripción	Cantidad	Unidades	Precio Total	Mensual	Anual
Teléfono	1	Tarifa	2400	200	2400
Internet	1	Tarifa	480	40	480
Total			2880,00	240,00	2880,00

Nota: Elaborado por Pazmiño Cristian y Pazmiño Eduardo

Tabla 25. Gastos de Constitución

Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Notaria	1	200,00	200,00
Aprobación del nombre o razón social	1	10,00	10,00
Estatuto de constitución	1	20,00	20,00
Inscripción Superintendencia de Compañías	1	200,00	200,00
Inscripción Registro Mercantil	1	70,00	70,00
Nombramientos	1	20,00	20,00
Tres copias Notaria	1	50,00	50,00
Obtención RUC	1	10,00	10,00
Obtención permiso municipal	1	15,00	15,00
Obtención permiso cuerpo de bomberos	1	50,00	50,00
Obtención permiso de funcionamiento	1	22,90	22,90
Honorarios del abogado	1	250,00	250,00
Publicación diario El Comercio	1	35,00	35,00
Patente municipal	1	330,00	330,00
Total		1282,90	1282,90

Nota: Elaborado por Pazmiño Cristian y Pazmiño Eduardo

Tabla 26. Publicidad

Descripción	Cantidad	Unidades	Precio Unitario	Mensual	Anual
Página web	1	Unidad	348,00	29,00	348,00
Anuncio revista personalizada	24	Unidades	100,00	200,00	2400,00
Publicidad P.O.P.					
Jarros	235	Unidades	2,50	48,96	587,50
Llaveros	235	Unidades	2,00	39,17	470,00
Bolígrafos	235	Unidades	3,50	68,54	822,50
Total			456,00	385,67	4628,00

Nota: Elaborado por Pazmiño Cristian y Pazmiño Eduardo

5.2.3 Capital de trabajo vs activos fijos.

Tabla 27. Comparativa capital de trabajo vs activos fijos

<i>CAPITAL DE TRABAJO</i>		<i>ACTIVOS FIJOS</i>	
Costos de servicio	\$ 7.606,51	Equipo de Oficina	\$ 720,00
Gastos administrativos	\$ 12.378,16	Equipo de Computo	\$ 5.094,00
Gastos ventas	\$ 3.588,90	Muebles y Enseres	\$ 5.220,00
Gastos de constitución	\$ 1.282,90	-	-
TOTAL	\$ 24.856,48	TOTAL	\$ 11.034,00

Nota: Elaborado por Pazmiño Cristian y Pazmiño Eduardo

5.3 Balance de situación inicial

El balance de situación inicial que se presenta a continuación, se encuentra estructurado con financiamiento.

ASESORANDUM CIA. LTDA. BALANCE INICIAL Al 31 de febrero del 2015				
Activos		\$ 35.890,48	Pasivos	\$ 17.945,24
<i>Activo corriente</i>	\$ 24.856,48		<i>Pasivos corriente</i>	\$ 17.945,24
			Deuda	\$ 17.945,24
 <i>Activo no corriente</i>	 \$ 11.034,00		 <i>Pasivo no corriente</i>	 \$ -
Muebles y enseres	\$ 5.220,00			
Equipo de computo	\$ 5.094,00			
Equipos de oficina	\$ 720,00			
			Patrimonio	\$ 17.945,24
			Capital	\$ 17.945,24
	TOTAL ACTIVO	\$ 35.890,48	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	\$ 35.890,48

Nota: Elaborado por Pazmiño Cristian y Pazmiño Eduardo

5.4 Estructura de financiamiento

Tabla 28. Financiamiento del Crédito

Monto del crédito	\$ 17.945,24
Tasa activa efectiva anual	17,00%
Tasa de interés mensual	1,42%
Plazo (años)	3
Periodo (meses)	12
Cuotas mensuales	36

Nota: Elaborado por Pazmiño Cristian y Pazmiño Eduardo

Cálculo de la Cuota

$$A = P \left(\frac{i(1+i)^n}{(1+i)^n - 1} \right)$$

P= Monto del crédito

i = Tasa de Interés

n=Número de cuota

$$A = 17.945,24 \left(\frac{0.0142(1 + 0.0142)^{36}}{(1 + 0.0142)^{36} - 1} \right)$$

$$A = \$ 639.80$$

En base al resultado obtenido, las cuotas mensuales son de: \$ 639.80

5.4.1 Amortización del crédito.

Tabla 29. Amortización del crédito

Periodo Año	Periodo Mes	Cuotas Usd \$	Interés sobre saldo	Capital Usd \$	Saldo Usd \$	Interés Anual	Capital Anual
	0				\$ 17.945,24		
Año 2015	1	\$ 639,80	\$ 254,22	\$ 385,57	\$ 17.559,67		
	2	\$ 639,80	\$ 248,76	\$ 391,03	\$ 17.168,63		
	3	\$ 639,80	\$ 243,22	\$ 396,57	\$ 16.772,06		
	4	\$ 639,80	\$ 237,60	\$ 402,19	\$ 16.369,86		
	5	\$ 639,80	\$ 231,91	\$ 407,89	\$ 15.961,97		
	6	\$ 639,80	\$ 226,13	\$ 413,67	\$ 15.548,31		
	7	\$ 639,80	\$ 220,27	\$ 419,53	\$ 15.128,78		
	8	\$ 639,80	\$ 214,32	\$ 425,47	\$ 14.703,30		
	9	\$ 639,80	\$ 208,30	\$ 431,50	\$ 14.271,80		
	10	\$ 639,80	\$ 202,18	\$ 437,61	\$ 13.834,19		
	11	\$ 639,80	\$ 195,98	\$ 443,81	\$ 13.390,38		
		12	\$ 639,80	\$ 189,70	\$ 450,10	\$ 12.940,28	\$ 2.672,60
Año 2016	1	\$ 639,80	\$ 183,32	\$ 456,48	\$ 12.483,80		
	2	\$ 639,80	\$ 176,85	\$ 462,94	\$ 12.020,86		
	3	\$ 639,80	\$ 170,30	\$ 469,50	\$ 11.551,36		
	4	\$ 639,80	\$ 163,64	\$ 476,15	\$ 11.075,21		
	5	\$ 639,80	\$ 156,90	\$ 482,90	\$ 10.592,31		
	6	\$ 639,80	\$ 150,06	\$ 489,74	\$ 10.102,57		
	7	\$ 639,80	\$ 143,12	\$ 496,68	\$ 9.605,89		
	8	\$ 639,80	\$ 136,08	\$ 503,71	\$ 9.102,18		
	9	\$ 639,80	\$ 128,95	\$ 510,85	\$ 8.591,33		
	10	\$ 639,80	\$ 121,71	\$ 518,09	\$ 8.073,24		
	11	\$ 639,80	\$ 114,37	\$ 525,43	\$ 7.547,82		
		12	\$ 639,80	\$ 106,93	\$ 532,87	\$ 7.014,95	\$ 1.752,23
Año 2017	1	\$ 639,80	\$ 99,38	\$ 540,42	\$ 6.474,53		
	2	\$ 639,80	\$ 91,72	\$ 548,07	\$ 5.926,46		
	3	\$ 639,80	\$ 83,96	\$ 555,84	\$ 5.370,62		
	4	\$ 639,80	\$ 76,08	\$ 563,71	\$ 4.806,91		
	5	\$ 639,80	\$ 68,10	\$ 571,70	\$ 4.235,21		
	6	\$ 639,80	\$ 60,00	\$ 579,80	\$ 3.655,41		
	7	\$ 639,80	\$ 51,78	\$ 588,01	\$ 3.067,40		
	8	\$ 639,80	\$ 43,45	\$ 596,34	\$ 2.471,05		
	9	\$ 639,80	\$ 35,01	\$ 604,79	\$ 1.866,26		
	10	\$ 639,80	\$ 26,44	\$ 613,36	\$ 1.252,91		
	11	\$ 639,80	\$ 17,75	\$ 622,05	\$ 630,86		
		12	\$ 639,80	\$ 8,94	\$ 630,86	\$ (0,00)	\$ 662,61
Pago al final del crédito		\$ 23.032,68	\$ 5.087,44	\$ 17.945,24		\$ 5.087,44	\$ 17.945,24

Nota: Elaborado por Pazmiño Cristian y Pazmiño Eduardo

5.4.2 Resumen de amortización del crédito.

Tabla 30. Resumen amortización del crédito

Año	Capital	Interés	Total
2015	\$ 5.004,96	\$ 2.672,60	\$ 7.677,56
2016	\$ 5.925,33	\$ 1.752,23	\$ 7.677,56
2017	\$ 7.014,95	\$ 662,61	\$ 7.677,56
TOTAL GENERAL	\$ 17.945,24	\$ 5.087,44	\$ 23.032,68

Nota: Elaborado por Pazmiño Cristian y Pazmiño Eduardo

5.5 Proyección de ingresos y gastos

A continuación se presenta la proyección de los ingresos y gastos para este proyecto.

5.5.1 Proyección de ingresos.

Tabla 31. Presupuesto de ingresos anuales

(Cifras en Dólares)																
Año		2015			2016			2017			2018			2019		
Servicio	Escenario	Precio Unitario	Ventas	Dólares												
Asesoría Títulos Valores	Pesimista	561,04	220,8	123.877,98	561,04	268,93	150.883,38	561,04	327,56	183.775,96	561,04	398,97	223.839,12	561,04	485,95	272.636,05
	Normal	561,04	276	154.847,48	561,04	336	188.604,23	561,04	409	229.719,95	561,04	499	279.798,90	561,04	607	340.795,06
	Optimista	561,04	303,6	170.332,23	561,04	369,78	207.464,65	561,04	450,40	252.691,94	561,04	548,58	307.778,79	561,04	668,18	374.874,56

Nota: Elaborado por Pazmiño Cristian y Pazmiño Eduardo

5.5.2 Resumen proyección de ingresos.

Tabla 32. Presupuesto de ingresos anuales

Asesoría Títulos Valores			
(Cifras en Dólares)			
Año	Ventas Esc. Optimista	Precio	Ingreso
2015	304	\$ 561,04	\$ 170.332,23
2016	370	\$ 561,04	\$ 207.464,65
2017	450	\$ 561,04	\$ 252.691,94
2018	549	\$ 561,04	\$ 307.778,79
2019	668	\$ 561,04	\$ 374.874,56

Nota: Elaborado por Pazmiño Cristian y Pazmiño Eduardo

5.5.3 Proyección de gastos.

Tabla 33. Estructura de Costos del Servicio Proyectados

		1 semana	3 semanas	1 mes	2015	2016	2017	2018	2019
DESCRIPCIÓN	Costos Unitarios	Costos Totales	Costos Totales	Costos Totales	Costos Totales	Costos Totales	Costos Totales	Costos Totales	Costos Totales
	Por Proceso cerrado (Costo estandar)	Por 3 Procesos cerrados	Por 9 Procesos cerrados	Por 25 Procesos cerrados	Por 304 Procesos cerrados	Por 174 procesos cerrados	Por 214 procesos cerrados	Por 260 procesos cerrados	Por 317 procesos cerrados
Mano de Obra Directa									
Consultor 1	39,13	234,80	352,20	978,32	5.635,13	5.988,99	5.988,99	5.988,99	5.988,99
Consultor 2	39,13	234,80	352,20	978,32	5.635,13	5.988,99	5.988,99	5.988,99	5.988,99
Total Mano de Obra Directa	78,27	469,59	704,39	1.956,64	11.270,26	11.977,98	11.977,98	11.977,98	11.977,98
Costos Indirectos de Fabricación									
Comisión Consultores	50,00	300,00	450,00	1.250,00	4.214,02	5.132,68	6.251,60	7.614,45	9.274,40
Comisión Asesores comerciales	150,00	900,00	1.350,00	3.750,00	26.554,79	32.343,74	39.394,67	47.982,71	58.442,94
Transporte	25,00	150,00	225,00	625,00	2.880,00	3.712,32	3.828,14	3.947,58	4.070,75
Total CIF	225,00	1.350,00	2.025,00	5.625,00	33.648,81	41.188,73	49.474,42	59.544,74	71.788,09
Costos Totales por Asesoría	303,27	1.819,59	2.729,39	7.581,64	44.919,08	53.166,72	61.452,40	71.522,72	83.766,07
Margen de Contribución 85%	257,78	1.546,66	2.319,98	6.444,40	38.181,22	45.191,71	52.234,54	60.794,32	71.201,16
Precio de Venta al público	561,04	3.366,25	5.049,37	14.026,04	83.100,29	98.358,42	113.686,94	132.317,04	154.967,23

Nota: Elaborado por Pazmiño Cristian y Pazmiño Eduardo

5.6 Estado de resultados

Tabla 34. Estado de resultados

Cifras en Dólares						
Periodos	Mensual	2015	2016	2017	2018	2019
		Anual	Anual	Anual	Anual	Anual
Ingresos Operacionales						
Venta de asesorías	14.026,04	170.332,23	207.464,65	252.691,94	307.778,79	374.874,56
Costo de ventas de asesorías	7.581,64	44.919,08	53.166,72	61.452,40	71.522,72	83.766,07
Utilidad Bruta en Ventas	6.444,40	125.413,15	154.297,94	191.239,55	236.256,06	291.108,50
Gastos Operacionales						
Gastos Administrativos						
Sueldos Administrativos	1719,59	55055,08	59.280,42	60.399,34	61.762,19	63.422,14
Suministros de Oficina	49,98	599,80	393,76	406,36	419,36	432,78
Suministros de Aseo	26,05	312,60	42,93	76,30	45,72	80,20
Servicios Públicos	68,15	817,761	843,93	870,94	898,81	927,57
Teléfono e Internet	120,00	1.440,00	1.486,08	1.533,63	1.582,71	1.633,36
Gasto Depreciación Equipo de Oficina	1,80	21,6	21,60	21,60	21,60	21,60
Gasto Depreciación Equipo de Computación	86,93	1043,16	1.043,16	1.043,16	-	-
Gasto Depreciación Muebles y Enseres	39,15	469,8	469,80	469,80	469,80	469,80
Total Gastos Administrativos	2111,65	59759,81	63581,68	64821,13	65200,19	66987,45
Gastos de Ventas						
Sueldos Ventas	5158,78	43460,19	50310,71	57361,65	65949,68	76409,92
Servicios Públicos	68,15	817,761	843,93	870,94	898,81	927,57
Teléfono e Internet	120,00	1.440,00	1.486,08	1.533,63	1.582,71	1.633,36
Publicidad	385,67	4.628,00	4.776,10	4.928,93	5.086,66	5.249,43
Total Gastos Ventas	5732,60	50345,95	57416,82	64695,15	73517,86	84220,27
Total Gastos Operacionales	7844,25	110105,76	120998,50	129516,28	138718,05	151207,72
Utilidad Operacional	(1.399,85)	15.307,39	33.299,44	61.723,27	97.538,02	139.900,78
Gastos Financieros	222,72	2.672,60	1.752,23	662,61	-	-
Total Gastos no Operacionales	\$ 222,72	\$ 2.672,60	2.939,86	3.233,85	3.557,23	3.912,96
Utilidad o pérdida antes de Participación	(1.622,57)	12.634,79	30.359,58	58.489,42	93.980,79	135.987,82
15% Participación Trabajadores	(243,39)	1.895,22	4.553,94	8.773,41	14.097,12	20.398,17
Utilidad o pérdida antes de Impuestos	(1.379,19)	10.739,57	25.805,64	49.716,01	79.883,67	115.589,65
22% Impuesto a la Renta	(303,42)	2.362,71	5.677,24	10.937,52	17.574,41	25.429,72
Utilidad para Distribución	(1.075,76)	8.376,87	20.128,40	38.778,49	62.309,26	90.159,93
Reserva Legal 10%	(107,58)	837,69	2.012,84	3.877,85	6.230,93	9.015,99
Utilidad Neta del Socios	\$ (968,19)	\$ 7.539,18	\$ 18.115,56	\$ 34.900,64	\$ 56.078,33	\$ 81.143,93

Nota: Elaborado por Pazmiño Cristian y Pazmiño Eduardo

5.7 Balance general proyectado

Tabla 35. Balance general proyectado

(Cifras en Dólares)						
Concepto	Pre-Operacional	2015	2016	2017	2018	2019
ACTIVO CORRIENTE						
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	24.856,48	34.020,87	56.759,08	95.659,09	168.507,00	267.083,78
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	24.856,48	34.020,87	56.759,08	95.659,09	168.507,00	267.083,78
ACTIVOS NO CORRIENTES						
Equipo de Oficina	720,00	720,00	720,00	720,00	720,00	720,00
(-) Depreciación Equipo de Oficina		21,60	43,20	64,80	86,40	108,00
Equipo de Computación	5.094,00	5.094,00	5.094,00	5.094,00	-	-
(-) Depreciación Equipo de Computación		1.043,16	2.086,33	3.129,49	-	-
Muebles y Enseres	5.220,00	5.220,00	5.220,00	5.220,00	5.220,00	5.220,00
(-) Depreciación Muebles y Enseres		469,80	939,60	1.409,40	1.879,20	2.349,00
SUBTOTAL ACTIVOS FIJOS	11.034,00	11.034,00	11.034,00	11.034,00	5.940,00	5.940,00
(-) Depreciación Acumulada de Activos Fijos depreciables	-	1.534,56	3.069,13	4.603,69	1.965,60	2.457,00
TOTAL ACTIVOS FIJOS	11.034,00	9.499,44	7.964,87	6.430,31	3.974,40	3.483,00
OTROS ACTIVOS	-	-	-	-	-	-
TOTAL ACTIVOS	35.890,48	43.520,31	64.723,95	102.089,40	172.481,40	270.566,78
PASIVO CORRIENTE						
Cuentas y Documentos por pagar a proveedores	-	-	-	-	-	-
15% Participación Trabajadores	-	1.895,22	4.553,94	8.773,41	14.097,12	20.398,17
22% Impuesto a la Renta	-	2.362,71	5.677,24	10.937,52	17.574,41	25.429,72
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	-	4.257,92	10.231,18	19.710,94	31.671,52	45.827,90
PASIVO NO CORRIENTE						
Prestamo Bancario	17.945,24	12.940,28	7.014,95	(0,00)	-	-
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	17.945,24	12.940,28	7.014,95	(0,00)	-	-
TOTAL PASIVOS	17.945,24	17.198,20	17.246,13	19.710,94	31.671,52	45.827,90
PATRIMONIO						
Capital Suscrito o asignado	17.945,24	17.945,24	17.945,24	17.945,24	17.945,24	17.945,24
Reserva Legal		837,69	3.877,85	3.877,85	6.230,93	9.015,99
Utilidad (perdida) Retenida	-	-	7.539,18	25.654,74	60.555,38	116.633,71
Utilidad (perdida) Neta	-	7.539,18	18.115,56	34.900,64	56.078,33	81.143,93
TOTAL PATRIMONIO	17.945,24	26.322,10	47.477,83	82.378,47	140.809,88	224.738,88
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	35.890,48	43.520,31	64.723,95	102.089,40	172.481,40	270.566,78

Nota: Elaborado por Pazmiño Cristian y Pazmiño Eduardo

5.8 Indicadores de evaluación financiera

Los indicadores de evaluación financieros son herramientas que permiten manejar la información contable de un proyecto o una empresa puesta en marcha, con el objetivo de reflejar de forma general u objetiva el estado de la empresa o las partes que la componen.

De esta manera, se tiene una visión clara de la situación de una empresa, para tomar decisiones más acertadas.

5.8.1 Valor actual neto VAN.

El valor actual neto permite llevar los flujos de efectivo futuros de un proyecto a la actualidad, para de esta manera restar el valor de la inversión inicial y determinar si el proyecto es rentable. En el caso de que el resultado del VAN sea positivo significa que el proyecto es rentable y en el caso de que el VAN resulte un valor negativo, significa que el proyecto no es rentable.

A continuación se presenta la aplicación de este indicador para el presente estudio:

$$VAN = -I_0 + \frac{FF1}{(1+i)^1} + \frac{FF2}{(1+i)^2} + \dots + \frac{FFn}{(1+i)^n}$$

Dónde:

VAN= Valor Actual Neto.

I0=Inversión Inicial.

FF=Flujo Futuro en el periodo t.

i =Tasa de Descuento.

Tabla 36. Valor actual neto VAN

	Inversión	FF1	FF2	FF3	FF4	FF5
		2015	2016	2017	2018	2019
VAN =	(17.945,24)	4.906,47	15.737,63	33.298,10	63.021,16	108.596,57
VAN =	80.585,18					

Nota: Elaborado por Pazmiño Cristian y Pazmiño Eduardo

$$VAN = -17.945,24 + \frac{4.906,47}{(1 + 0.2296)^1} + \frac{15.737,63}{(1 + 0.2296)^2} + \frac{33.298,10}{(1 + 0.2296)^3} + \frac{63.021,16}{(1 + 0.2296)^4} + \frac{108.596,57}{(1 + 0.2296)^5}$$

VAN = \$ 80,585.18

Análisis:

El resultado del VAN es \$ 80,585.18, y por lo tanto, al ser un valor superior a 0, significa que la empresa es rentable.

5.8.2 Tasa interna de retorno TIR.

“Es la tasa de descuento, actualización o equilibrio que aplicada al flujo de caja del proyecto produce un valor presente neto igual a cero. La TIR como indicador que muestra la rentabilidad del proyecto bajo el supuesto de que todos los ingresos son reinvertidos directa y automáticamente a la misma tasa”(Murcia, 2009).

TIR = 99.77%

Análisis:

El resultado de la TIR es 99.77%, y por lo tanto, al ser un valor superior a la TMAR de 22.96%, se demuestra nuevamente que la empresa es rentable.

5.8.3 Periodo de recuperación de la inversión PRI.

Este indicador ayuda a determinar el tiempo en cual se recupera la inversión inicial de un proyecto.

Periodo recuperación =	Flujo neto - inversión
	Flujo neto (último año)

Tabla 36. Inversión y flujos futuros

AÑOS	INVERSIÓN	FLUJO NETO
	17.945,24	
2015		4.906,47
2016		15.737,63
2017		33.298,10
2018		63.021,16
2019		108.596,57
TOTAL		225.559,93

Nota: Elaborado por Pazmiño Cristian y Pazmiño Eduardo

PERIODO RECUPERACIÓN =	$\frac{225559,93 - 17945,24}{108596,57}$
-------------------------------	--

Tabla 37. Periodo de recuperación de la inversión

PERIODO RECUPERACIÓN =	1	AÑOS
	11	MESES
	28	DÍAS
LA INVERSIÓN SE RECUPERARÁ EN 1 AÑOS 10 MESES Y 28 DÍAS		

Nota: Elaborado por Pazmiño Cristian y Pazmiño Eduardo

5.8.4 Punto de equilibrio.

El punto de equilibrio es un indicador que define la cantidad que se debe vender para que los ingresos sean en igual cuantía que los egresos.

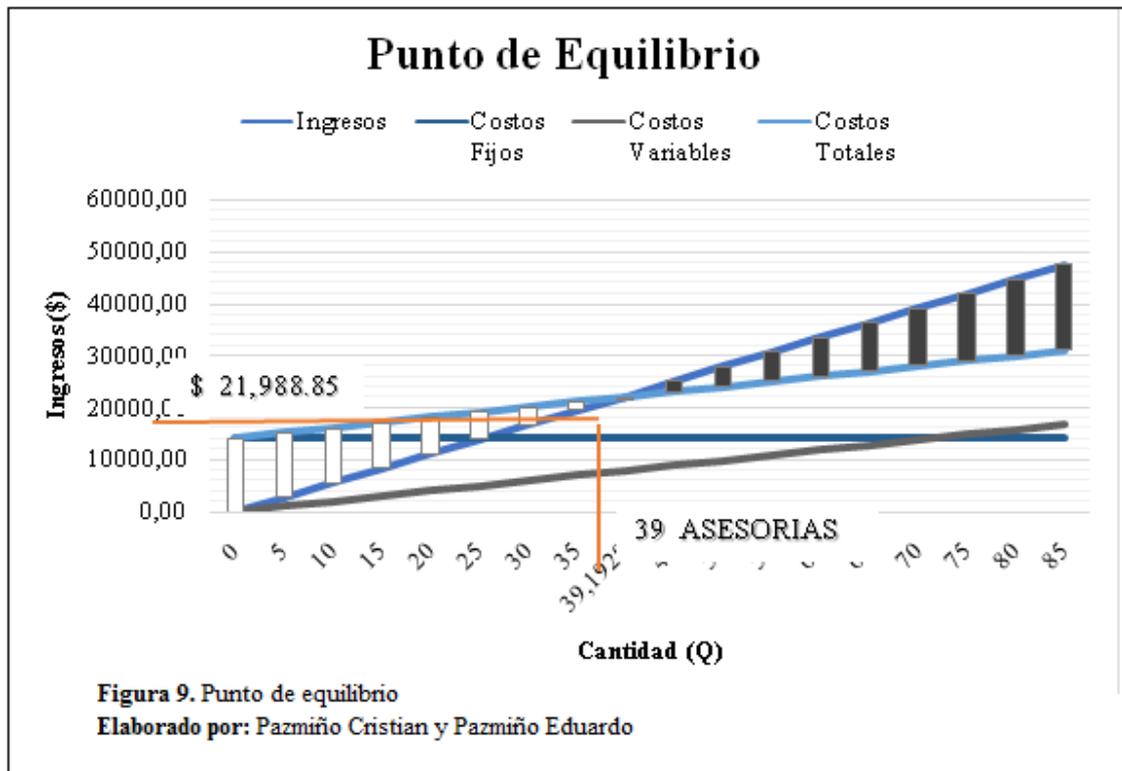
A continuación se presenta una tabla que desglosa los valores de los ingresos y de los costos resultantes por una determinada cantidad de venta para este proyecto:

Tabla 38. Punto de equilibrio

Cantidad	Precio	Ingresos	Costos Fijos	Costos Variables	Costos Totales
0	561,04	0,00	14150,26	0	14150,26
5	561,04	2805,21	14150,26	1000	15150,26
10	561,04	5610,42	14150,26	2000	16150,26
15	561,04	8415,62	14150,26	3000	17150,26
20	561,04	11220,83	14150,26	4000	18150,26
25	561,04	14026,04	14150,26	5000	19150,26
30	561,04	16831,25	14150,26	6000	20150,26
35	561,04	19636,46	14150,26	7000	21150,26
39,1929	561,04	21988,85	14150,26	7838,58	21988,84
45	561,04	25246,87	14150,26	9000	23150,26
50	561,04	28052,08	14150,26	10000	24150,26
55	561,04	30857,29	14150,26	11000	25150,26
60	561,04	33662,50	14150,26	12000	26150,26
65	561,04	36467,70	14150,26	13000	27150,26
70	561,04	39272,91	14150,26	14000	28150,26
75	561,04	42078,12	14150,26	15000	29150,26
80	561,04	44883,33	14150,26	16000	30150,26
85	561,04	47688,53	14150,26	17000	31150,26

Nota: Elaborado por Pazmiño Cristian y Pazmiño Eduardo

Gráfico punto de equilibrio:



Análisis:

Se ha determinado que el punto de equilibrio para este proyecto es de una cantidad de 39 asesorías anuales, ya que con esta cantidad no existe pérdida ni tampoco ganancia.

5.8.5 Relación beneficio costo B/C.

Para el cálculo de este indicador se realiza una relación entre los ingresos y los costos de proyecto con el objetivo de evaluar su rentabilidad.

Si el resultado de este indicador es mayor a 1, significa que el proyecto es rentable; si el resultado es igual a 1, significa que el proyecto es indiferente; y si el resultado es menor a 1, significa que el proyecto no es rentable.

$$\text{Relación beneficio/costo} = \frac{\text{Ingreso actualizado}}{\text{Costo actualizado}}$$

Tabla 39. Relación beneficio costo

AÑOS	ACTUALIZACIÓN COSTO TOTAL		ACTUALIZACIÓN DE INGRESOS			
	COSTO TOTAL	FACTOR DE ACT.	COSTO ACTUALIZADO	INGRESO TOTAL	FACTOR DE ACT.	INGRESO ACTUALIZADO
2015	44.919,08	0,81	36.532,76	170.332,23	0,81	138.531,49
2016	53.166,72	0,66	35.167,64	207.464,65	0,66	137.229,50
2017	61.452,40	0,54	33.059,32	252.691,94	0,54	135.939,75
2018	71.522,72	0,44	31.293,26	307.778,79	0,44	134.662,12
2019	83.766,07	0,36	29.807,57	374.874,56	0,36	133.396,49
SUMA TOTAL			165.860,55			679.759,34

Nota: Elaborado por Pazmiño Cristian y Pazmiño Eduardo

Relación beneficio/costo =	679759,34
	165860,55

Relación beneficio/costo =	\$ 4,10
-----------------------------------	----------------

Análisis:

El resultado de la relación Beneficio/Costo es igual a \$ 4.10, se concluye que los accionistas por cada dólar que invierten en la compañía tienen un beneficio de tres dólares con diez centavos disponibles para ellos, de esta manera podemos decir que la empresa es rentable.

CONCLUSIONES:

- De acuerdo al resultado de las encuestas se ha determinado que el 88% de las familias de clase alta con capacidad de ahorro del Distrito Metropolitano de Quito están dispuestas a adquirir el servicio de asesoría en inversiones, teniendo como resultado un total de 690 familias.
- Como resultado del estudio técnico se ha determinado que el lugar más óptimo para ubicar la empresa es el edificio Word Trade Center, ubicado en la Av. 12 de Octubre y Francisco Salazar, considerando como factores de decisión el costo del arriendo, las vías de acceso, la cercanía al nicho del mercado, la cercanía a la bolsa de valores de Quito, y la seguridad, los cuales resultan los más convenientes para esta empresa.
- Por medio del estudio organizacional, se pudo conocer los trámites y requisitos necesarios para la constitución de la empresa, además de definir el tipo de sociedad con la que se constituirá, también se han fijado los valores, principios, misión y visión, con los cuales funcionara Asesorandum Cía. Ltda.
- En base al cálculo del valor actual neto (VAN) cuyo resultado es \$ 80,585.18, y al ser un valor superior a 0 (cero) se determina que la empresa Asesorandum Cía. Ltda. es rentable en el tiempo, considerando que los ingresos serán superiores a los egresos durante el periodo del proyecto.
- De acuerdo al resultado obtenido a través del cálculo del indicador financiero Beneficio/Costo el cual es \$ 4.10 se concluye que, los accionistas por cada dólar que invierten en la compañía, tiene un beneficio de tres dólares con diez centavos disponibles para ellos.
- De acuerdo al resultado obtenido a través del cálculo del indicador financiero Beneficio/Costo el cual es \$ 4.10 se concluye que, los accionistas por cada

dólar que invierten en la compañía, tiene un beneficio de tres dólares con diez centavos disponibles para ellos.

- En base a los resultados obtenidos en el estudio financiero, se puede corroborar que la empresa Asesorandum Cía. Ltda. es rentable, ya que, el valor de la Tasa Interna de Retorno (TIR) igual a 99.77% es mayor a la Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento (TMAR) igual a 22.96%.
- Como resultado del cálculo del periodo de recuperación del capital, se ha determinado que el capital invertido en la empresa Asesorandum Cía. Ltda. será recuperado en un periodo de 1 año 11 meses y 28 días.

RECOMENDACIONES:

- Se recomienda constituir este tipo de empresas en el Ecuador, dado que, al ser un mercado mínimamente explotado, existe gran posibilidad de éxito.
- Se debe tomar en cuenta que el invertir el dinero siempre conlleva riesgo, y si se lo realiza sin tener la información y el conocimiento necesario, se vuelva aun más riesgoso, por lo que, es recomendable considerar este tipo de empresas que al brindar un servicio de asesoramiento con profesionales expertos en el tema de invertir el dinero efectivamente, se puede reducir considerablemente el riesgo, y tener una rentabilidad del capital más segura.
- Es sumamente importante que para este tipo de empresas se mantenga siempre al personal altamente capacitado, actualizado e informado en todos los cambios que se presenten en cuanto a la normativa y la ley correspondiente a títulos valores para que de esta forma, se garantice la excelencia en el servicio.

LISTA DE REFERENCIAS

- Agencia Pública de Noticias del Ecuador y Sudamérica. (23 de septiembre de 2013). *Andes*. Obtenido de <http://www.andes.info.ec/es/economia/bolsa-valores-quito-es-reflejo-mercado-conservador.html>
- Blank, L. (2012). *Ingeniería económica*. México D.F: McGraw Hill.
- Block, S., & Hirt A, G. (2008). *Fundamentos de administración financiera*. México D.F.: McGraw Hill.
- CesarA., B. (2010). *Metodología de la investigación* .Bogotá: Pearson Education.
- Chiavenato, I. (1995). *Introducción a la teoría general de la administración*. Santa fe de Bogotá: McGraw Hill.
- Domench, P. A. (2010). Estados contables Elaboración, análisis e interpretación. En P. A. Domench, *Estados Contables*. Madrid: Piramide.
- Gitman, L. J. (2007). *Principios de administración financiera*. México: Pearson.
- Hernandez, A. H. (2001). *Formulación y evaluación de proyectos de inversión*. México D.F.: Ecafsa.
- Horne, J. C. (1997). *Administración Financiera*. Naucalpan de Juárez: Pearson.
- INEC. (2010). *Instituto Nacional Estadísticas y Censos* . Obtenido de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/encuesta-de-estratificacion-del-nivel-socioeconomico/>
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2010). *www.inec.gob.ec*. Obtenido de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/encuesta-de-estratificacion-del-nivel-socioeconomico/>
- Instituto nacional de Estadística y Censo. (2010). *inec.gob.ec*. Obtenido de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/descargas/Manu-lateral/Resultados-provinciales/pichincha.pdf>
- León, O. P. (1997). Contabilidad de costos. En O. P. León, *Contabilidad de costos*. México D.F.: Limusa.
- Ley de Compañías. (05 de 11 de 1999). *Superintendencia de Compañías*. Obtenido de <https://www.supercias.gov.ec/web/privado/marco%20legal/CODIFIC%20%20LEY%20DE%20COMPANIAS.pdf>
- Malhotra, N. K. (1997). *Investigación de mercados un enfoque práctico*. Naucalpan de Juarez: Pearson.
- Ministerio de Economía y Finanzas. (2008). *Ley de Mercado de Valores*. Obtenido de Bolsa de Valores de Quito: http://www.bolsadequito.info/uploads/normativa/normativa-del-mercado-de-valores/ley-de-mercado-de-valores/140612171220-efb922d50e761ece1310a4e048375889_leyMercadoValores.pdf
- Murcia, J. D. (2009). *Proyectos : formulación y criterios de evaluación*. Alfaomega.

Sampieri, R. H., Fernandez Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2006). *Metodología de la investigación*. Santa fe: McGraw Hill.

Sánchez, P. Z. (2007). *Contabilidad de Costos*. México D.F.: McGraw Hill.

Sánchez, P. Z. (2011). *Contabilidad General*. Bogotá: Mc Graw Hill.

Tarradellas, J., & Court, E. (2010). *Mercado de capitales* (Primera Edición ed.). México D.F, Mexico: Pearson Education.

Taylor, K. (2012). *Investigación de mercados*. Santiago de Chile: McGraw Hill.

ANEXOS

Formato de la encuesta

Encuesta:

Universidad Politécnica Salesiana

Sede Quito

Carrera: Administración de Empresas

ENCUESTA

La encuesta tiene por objeto determinar el grado de aceptación que tienen las familias de clase alta con capacidad de ahorro en Quito respecto a invertir en una empresa que ofrezca el servicio de asesoría de inversión en títulos valores. Favor complete la encuesta con sinceridad ya que nos ayudara a una investigación de trabajo de titulación, por lo cual su información es valiosa y necesaria.

Edad: _____ Género: _____ Ocupación:

- 1. ¿Conoce usted sobre alternativas de cómo invertir eficientemente su dinero ahorrado?**

SÍ		NO	
----	--	----	--

- 2. ¿Conoce usted los beneficios de invertir su dinero ahorrado en el mercado bursátil y/o extrabursátil?**

SÍ		NO	
----	--	----	--

- 3. ¿Cuán importante considera obtener una asesoría sobre el manejo adecuado del dinero ahorrado?**

Muy importante	
Importante	
Neutro	
Pocoimportante	
Nada importante	

4. ¿Estaría dispuesto a adquirir el servicio de asesoría en inversiones de títulos valores?

SÍ		NO	
----	--	----	--

5. ¿Cuánto dinero estaría dispuesto a invertir en títulos valores?

\$1.000 - \$5.000	
\$5.000 - \$10.000	
\$10.000 o mas	

6. ¿Por qué medio le gustaría a usted recibir información acerca de inversiones en títulos valores?

Televisión	
Revistaspersonalizadas	
Radio	
CorreoElectrónico	
PrensaEscrita	

7. ¿Qué red de comunicación social utiliza con mayor frecuencia (elija solo una)?

Facebook	
Twitter	
Orkut	
Slidershare	

Agradecemos su tiempo brindado