



**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL**

**FACULTAD DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS**

**PROYECTO DE GRADUACIÓN:**

**“PROYECTO DE CREACION DE ESTRATEGIAS PARA  
AUMENTAR LAS NEGOCIACIONES BURSATILES EN LA BVG  
(BOLSA DE VALORES DE GUAYAQUIL)”**

Previa a la obtención del título de:

**INGENIERÍA COMERCIAL Y EMPRESARIAL ESPECIALIZACIONES  
FINANZAS Y COMERCIO EXTERIOR**

Elaborado por:

**Cuenca Contreras Pamela Kristell**

**Giler Cuzco Dennisse Carolina**

**Villalba Holguín Carlos Víctor**

**Guayaquil – Ecuador**

**2009-2010**

## **AGRADECIMIENTO**

En primer lugar agradecemos a Dios ser supremo que guía nuestros pasos día a día y a todas las personas que de uno u otro modo colaboraron en la realización de este trabajo y especialmente a la Ing. Patricia Valdiviezo Directora de nuestra Tesis, por su invaluable ayuda.

***I. DEDICATORIA***

**A DIOS**

**A MI MADRE**

**A MIS HIJOS**

**A MI ESPOSO**

**A MIS AMIGOS**

*Dennisse Giler Cuzco*

## **II. DEDICATORIA**

**A DIOS**

**A MI MADRE**

**A MIS HIJOS**

**A MI ESPOSO**

**A MIS AMIGOS**

*Pamela Cuenca Contreras*

### **III. DEDICATORIA**

*Especialmente a Dios  
por ofrecerme todas las  
oportunidades y  
mostrarme el camino  
correcto en la vida.*

*A mis padres,  
familiares y amigos  
que han sido la base y  
fortaleza para la  
culminación de esta  
etapa en mi vida y en  
especial a mi hija  
Dolménica.*

*Carlos Villalba Holguín*

**TRIBUNAL DE GRADUACION**

---

**Ing. Patricia Valdiviezo**

**Director de Tesis**

---

**Econ. Giovanni Bastidas**

**Vocal Tesis.**

## **DECLARACION EXPRESA**

“La responsabilidad del contenido de esta Tesis de Grado, nos corresponden exclusivamente; y el patrimonio intelectual de la misma a la ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL”

(Reglamento de Graduación de la ESPOL).

---

Pamela Cuenca Contreras

---

Dennisse Giler Cuzco

---

Carlos Villalba Holguín

## **INDICE GENERAL**

---

|                              |     |
|------------------------------|-----|
| CARATULA .....               | I   |
| DEDICATORIA .....            | II  |
| AGRADECIMIENTO .....         | III |
| TRIBUNAL DE GRADUACIÓN ..... | IV  |
| DECLARACIÓN EXPRESA .....    | V   |

## **INDICE DE CUADROS**

---

|        |   |
|--------|---|
| 3.1.3. | RESUMEN DE INVERSIONES                      |
| 3.2.1  | VENTAS PROYECTADAS SIN ESTRATEGIAS          |
| 3.4.1  | MONTOS DE NEGOCIACION ESPERADOS             |
| 3.4.2  | VENTAS PROYECTADAS CON ESTRATEGIAS          |
| 3.5    | COSTOS PROYECTADOS SIN ESTRATEGIAS          |
| 3.5.2  | COSTOS PROYECTADOS CON ESTRATEGIAS          |
| 3.5.3  | <i>GASTOS PROYECTADOS DE PUBLICIDAD</i>     |
| 4.1    | <i>CAPITAL DE TRABAJO</i>                   |
| 5.1    | ESTADO DE RESULTADOS CON ESTRATEGIA - B.V.G |
| 7.1    | FLUJO DE CAJA INCREMENTAL                   |
| 8.1    | T. I. R (Sin Proyecto)                      |
| 8.2    | T. I. R (Con Proyecto)                      |
| 8.3    | T. I. R (Diferencial)                       |
| 9. 1   | VAN (Sin Proyecto)                          |
| 9. 2   | VAN (Con Proyecto)                          |
| 9. 1   | VAN (Flujo Incremental)                     |
| 10.1   | PERIODO DE RECUPERACION                     |
| 11.1   | ANALISIS DE SENSIBILIDAD (Ingresos)         |
| 11.2   | ANALISIS DE SENSIBILIDAD (Costos)           |



## **INDICE DE FIGURAS**

---

|          |                                    |
|----------|------------------------------------|
| 1.1      | GRAFICO ACTUALIDAD DE PRECIOS      |
| 1.9      | GRAFICO TIPO DE MERCADO            |
| 2.12     | ORGANIGRAMA BVG                    |
| 2.13     | SISTEMA FINANCIERO ECUATORIANO     |
| 3.15.1   | DATOS: SECTOR EMPRESARIAL          |
| 3.15.2   | DATOS: SECTOR INVERSIÓN            |
| 3.15.3   | RESUMEN DE LA MUESTRA TOTAL        |
| 3.16.1   | FLUJO DE EFECTIVO DE LAS COMPAÑÍAS |
| 3.16.1.1 | PREGUNTA 1                         |
| 3.16.1.2 | PREGUNTA 2                         |
| 3.16.1.3 | PREGUNTA 3                         |
| 3.16.1.4 | PREGUNTA 4                         |
| 3.16.1.5 | PREGUNTA 5                         |
| 3.16.1.6 | PREGUNTA 6                         |
| 3.16.2.1 | PREGUNTA 2                         |
| 3.16.2.2 | PREGUNTA 3                         |
| 3.16.2.3 | PREGUNTA 4                         |
| 3.16.2.7 | PREGUNTA 7                         |
| 3.16.2.9 | PREGUNTA 9                         |
| 3.16.3.1 | PREGUNTA 1                         |
| 3.16.3.2 | PREGUNTA 2                         |
| 3.16.3.3 | PREGUNTA 3                         |
| 3.16.3.4 | PREGUNTA 4                         |
| 3.16.3.5 | PREGUNTA 5                         |
| 3.17.1   | LOGO Y SLOGAN                      |
| 3.18.1   | MATRIZ BCG                         |
| 3.19     | MATRIZ FCB                         |
| 3.20.1   | INDICADORES ECONÓMICOS             |
| 3.20.2   | ÍNDICES BURSÁTILES                 |
| 3.22     | PORTER                             |

## **CAPÍTULOS:**

---

|   |               |
|---|---------------|
| <b>CAPITULO I.....</b>  | <b>- 11 -</b> |
| 1.1. INTRODUCCION AL MERCADO DE VALORES .....                 | - 11 -        |
| 1.2. RESEÑA HISTORICA: MUNDIAL, REGIONAL, LOCAL .....         | - 12 -        |
| 1.3. HECHOS RELEVANTES .....                                  | - 14 -        |
| 1.4. PROBLEMAS Y OPORTUNIDADES.....                           | - 17 -        |
| 1.4.1. DEFINICIÓN DEL PROBLEMA.- .....                        | - 17 -        |
| 1.4.2. CARACTERISTICAS DEL PRODUCTO O SERVICIO .....          | - 19 -        |
| 1.5. ALCANCE.....   | - 20 -        |
| 1.6. OBJETIVO GENERAL.....                                    | - 21 -        |
| 1.7. OBJETIVOS ESPECIFICOS .....                              | - 22 -        |
| 1.8. MERCADO DE VALORES .....                                 | - 22 -        |
| 1.8.1. DEFINICION Y CLASIFICACION .....                       | - 22 -        |
| 1.9. CLASIFICACION DEL MERCADO FINANCIERO.....                | - 23 -        |
| 1.10. CLASIFICACION POR TIPO DE SEGMENTO.....                 | - 23 -        |
| 2 ESTRUCTURA Y LEY DEL MERCADO DE VALORES .....               | - 24 -        |
| 2.1 ESTRUCTURA LEGAL DEL MERCADO DE VALORES.....              | - 24 -        |
| 2.2 LEY DE MERCADO DE VALORES.....                            | - 25 -        |
| 2.3 CLASIFICACION DEL MERCADO DE VALORES .....                | - 26 -        |
| 2.3.1 MERCADO PRIMARIO:.....                                  | - 26 -        |
| 2.3.2 MERCADO SECUNDARIO:.....                                | - 27 -        |
| 2.3.3 MERCADO BURSÁTIL: .....                                 | - 27 -        |
| 2.3.4 MERCADO EXTRABURSÁTIL: .....                            | - 27 -        |
| 2.4 INTEGRANTES DEL MERCADO DE VALORES .....                  | - 28 -        |
| 2.5 ROLES DE LOS INTEGRANTES DEL MERCADO DE VALORES -<br>29 - |               |
| 3 MECANISMOS DE NEGOCIACION .....                             | - 35 -        |
| 3.1 PRINCIPALES INDICES BURSATILES .....                      | - 36 -        |
| 3.2 VENTAJAS DE COTIZAR EN BOLSA .....                        | - 37 -        |

|   |        |
|---|--------|
| <b>CAPITULO II</b> .....  | - 39 - |
| 2. <i>ESTUDIO ORGANIZACIONAL</i> .....                                    | - 39 - |
| 2.10.1. DEFINICION DEL PLAN ESTRATEGICO .....                             | - 39 - |
| 2.11. ANALISIS DE LA MISION Y VISION DE LA BVG .....                      | - 39 - |
| 2.12. ORGANIGRAMA INTERNO DE LA BOLSA DE VALORES DE<br>GUAYAQUIL .....    | - 40 - |
| 2.13. ESTRUCTURA EXTERNA DE LA BOLSA DE VALORES DE<br>GUAYAQUIL .....     | - 41 - |
| 2.14. ANALISIS FODA .....   | - 41 - |
| 2.15. ASPECTOS GENERALES DEL PROYECTO .....                               | - 43 - |
| 3. INVESTIGACION DE MERCADOS Y SU ANALISIS.....                           | - 44 - |
| 3.10. MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN .....                                      | - 45 - |
| 3.11. INFORMACIÓN BIBLIOGRÁFICA.....                                      | - 45 - |
| 3.12. ENTREVISTA.....   | - 45 - |
| 3.13. TIPO DE INVESTIGACIÓN .....   | - 45 - |
| 3.14. ANÁLISIS DE LOS DATOS:.....   | - 45 - |
| 3.15. DISEÑO DE MUESTREO:.....  | - 46 - |
| 3.16. ANALISIS DE LOS SEGMENTOS .....                                     | - 48 - |
| 3.16.1. SECTO EMPRESARIAL .....   | - 48 - |
| 3.16.2. SECTOR INVERSIONISTA .....  | - 54 - |
| 3.16.3. SECTOR INTERMEDIARIO.....   | - 58 - |
| 3.17. PLAN DE ESTRATEGIAS – ANALISIS DE RESULTADOS .....                  | - 64 - |
| 3.18. ANALISIS DE PORTAFOLIO DE LA BOLSA DE VALORES DE<br>GUAYAQUIL ..... | - 67 - |
| 3.18.1. MATRIZ BOSTON CONSULTING GROUP (BCG) .....                        | - 67 - |
| 3.19. MATRIZ DE IMPLICACIÓN O FCB .....                                   | - 69 - |
| 3.20. MACRO SEGMENTACIÓN .....  | - 70 - |
| 3.21. MICRO SEGMENTACIÓN.....   | - 73 - |
| 3.22. ANALISIS DE PORTER .....  | - 74 - |
| 3.22.1. AMENAZA DE NUEVOS COMPETIDORES.....                               | - 75 - |
| 3.22.2. LA AMENAZA DE PRODUCTOS SUSTITUTOS .....                          | - 75 - |

|                           |  |             |
|---------------------------|--|-------------|
| 3.22.3.                   | INTENSIDAD DE LA RIVALIDAD DE LOS COMPETIDORES-                        | 76 -        |
| 3.23.                     | MARKETING MIX: 5P`S .....  | 77 -        |
| <b>CAPITULO III</b> ..... |  | <b>79 -</b> |
| 3.1.                      | <i>PLAN FINANCIERO</i> .....   | 79 -        |
| 3.1.1                     | <i>OBJETIVOS</i> .....   | 79 -        |
| 3.1.2                     | <i>ANÁLISIS ECONÓMICO</i> .....  | 79 -        |
| 3.1.3.                    | <i>INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO</i> .....                                | 80 -        |
| 3.2                       | INGRESOS.....  | 81 -        |
| 3.2.1                     | <i>PROYECCIÓN INGRESOS SIN ESTRATEGIA</i> .....                        | 81 -        |
| 3.3                       | TASAS Y COMISIONES VIGENTES .....                                      | 81 -        |
| 3.3.1.                    | <i>NEGOCIACIONES POR MONTOS IGUAL O SUPERIOR A \$20 MILLONES</i> ..... | 81 -        |
| 3.3.2.                    | <i>RUEDA DE PISO EXTENDIDA</i> .....                                   | 82 -        |
| 3.3.3.                    | <i>RENTA FIJA</i> .....  | 82 -        |
| 3.3.4                     | <i>RENTA VARIABLE</i> .....  | 82 -        |
| 3.4                       | PROYECCIÓN INGRESOS CON ESTRATEGIA.....                                | 82 -        |
| 3.5                       | COSTOS .....   | 84 -        |
| 3.5.1.                    | <i>PROYECCIÓN COSTOS SIN ESTRATEGIA</i> .....                          | 84 -        |
| 3.5.2.                    | <i>PROYECCIÓN COSTOS CON ESTRATEGIA</i> .....                          | 85 -        |
| 3.5.3                     | <i>GASTOS PROYECTADOS DE PUBLICIDAD</i> .....                          | 86 -        |
| 4.                        | CAPITAL DE TRABAJO .....   | 87 -        |
| 5                         | ESTADO DE RESULTADOS.....  | 88 -        |
| 6.                        | TASA DE DESCUENTO (TMAR) .....   | 89 -        |
| 7.                        | FLUJO DE CAJA .....  | 90 -        |
| 8.                        | TIR.....   | 91 -        |
| 9.                        | VAN .....  | 92 -        |
| 10.                       | PAY BACK.....  | 94 -        |
|                           | CONCLUSIONES .....   | 97 -        |
|                           | RECOMENDACIONES.....   | 98 -        |
|                           | BIBLIOGRAFÍA.....  | 99 -        |
|                           | ANEXOS.....  | 100 -       |

## **ANEXOS:**

---

- 1           INVERSION EN OFICINAS
- 2           INVERSIÓN EN MAQUINARIAS Y EQUIPO
- 3           INVERSIÓN EN INTANGIBLES
- 4           COSTOS FIJOS RECURSOS HUMANOS
- 5           RUBROS OTROS INGRESOS
- 6           FLUJO DE CAJA SIN ESTRATEGIA
- 7           FLUJO DE CAJA CON ESTRATEGIA
- 8           TABLA DE AMORTIZACIÓN
- 9           DEPRECIACIONES

## **CAPITULO I**

---

### **1.1. INTRODUCCION AL MERCADO DE VALORES**

El mercado ecuatoriano tiene un gran potencial para realizar inversiones que produzcan alta rentabilidad en diversos sectores económicos, y que corresponde a la BVG ser el vehículo que difunda una cultura bursátil en el entorno y trasmita el know-how del mercado de valores.

El mercado de valores en general, canaliza los recursos financieros hacia las actividades productivas a través de las negociaciones de valores.

Constituye una fuente directa de financiamiento y una opción de rentabilidad para los inversionistas.

La Bolsa de Valores es un agente primordial y determinante en la estabilidad de la economía del mundo. De no existir la bolsa de Valores la compra y venta de acciones, bonos o cualquier otro valor serian transacciones que no contarían con la debida transparencia y la determinación de los precios seria un factor que solo dependería de la voluntad de los grandes industriales lo cual sería una gran desventaja para la economía en el mundo, y en especial para los consumidores. La Bolsa realiza una importante labor como barómetro de la economía local, nacional, regional y mundial.

Queremos hacer que las empresas medianas de varios sectores se interesen por negociar sus acciones, que no se cierren a la globalización, prácticamente la mayoría de las empresas ecuatorianas aún tienen el tabú de tener empresas familiares, y que deberán de seguir esa tendencia.

Lo que vamos a desarrollar a lo largo de esta tesis, es darle estrategias a la Bolsa de Valores para que cree el hábito o costumbre a las empresas ecuatorianas de que pertenezcan a un mercado abierto, el mercado ecuatoriano no está siguiendo el ritmo de los países desarrollados,

si la BVG logra fomentar esto, pues estaremos en posición de competir con bolsas mundiales, como la de Londres o estados unidos.

## **1.2. RESEÑA HISTORICA: MUNDIAL, REGIONAL, LOCAL**

El origen de la Bolsa como institución data de finales del siglo XV en las ferias medievales de la Europa Occidental. En esa feria se inició la práctica de las transacciones de valores mobiliarios y títulos. El término "bolsa" apareció en Brujas, Bélgica, concretamente en la familia de banqueros Van der Bursen, en cuyo palacio se organizó un mercado de títulos valores. En 1460 se creó la Bolsa de Amberes, que fue la primera institución bursátil en sentido moderno. Posteriormente, se creó la Bolsa de Londres en 1570, en 1595 la de Lyon, Francia y en 1792 la de Nueva York, siendo ésta la primera en el continente americano. Estas se consolidaron tras el auge de las sociedades anónimas.

Los mercados en los que se negociaban valores existen desde la antigüedad. En Atenas existía lo que se conocía como *EMPORION* y en Roma existía el *COLLEGIUM MERCATORUM* en el que los comerciantes se reunían de modo periódico a una hora fija. Los actuales mercados de valores provienen de las ciudades comerciales italianas y holandesas del siglo XIII. El primer mercado de valores moderno fue el de la ciudad holandesa de Amberes, creado en el año 1531. Durante el siglo XVI empezaron a prodigarse en toda Europa: en Toulouse (1549), o Londres (1571); más tarde se crearon las de Ámsterdam, Hamburgo y París. La Bolsa de Nueva York nació en 1792, y la de Madrid no se creó hasta el siglo XVIII. La Bolsa de Buenos Aires, la de México y la de Venezuela fueron creadas a fines de siglo XIX.

### **Bolsa BVQ:**

En resumen la vida jurídica de la Bolsa de Valores de Quito ha tenido dos momentos de especial relevancia. El primero corresponde a su primera fundación, la misma que tuvo lugar en 1969 en calidad de Compañía Anónima, como iniciativa de la llamada entonces Comisión de Valores - Corporación Financiera Nacional.

Veinte y cuatro años después, en 1993; el mercado bursátil ecuatoriano se vio reestructurado por la Ley de Mercado de Valores, en la que se estableció la disposición de que las Bolsas se transformen en Corporaciones Civiles sin fines de lucro. Así entonces en Mayo de 1994 la institución se transformó en la Corporación Civil Bolsa de Valores de Quito, conociéndose este hecho como la segunda fundación de esta importante entidad.

### **Bolsa BVG:**

En nuestro país, el primer intento por crear una Bolsa de Valores se dio en la ciudad de Guayaquil en 1847, motivada por la euforia que por esos años se sentía en todo el mundo con respecto a levantar capitales y crear empresas, siguiendo el ejemplo de la más famosa bolsa de esa época que era la de Londres.

Posteriormente, con el boom de exportaciones que experimentó el Ecuador por el año 1870, al ser el principal productor y exportador de cacao, los comerciantes se dieron cuenta que tenían suficiente capital como para establecer una Bolsa, y así lo hacen en 1873.

La institución tuvo el nombre de Bolsa Mercantil de Guayaquil y se ubicó en lo que hoy es el Malecón Simón Bolívar, muy cerca de la Gobernación.

Esta fue una bolsa muy dinámica, en la que cotizaban alrededor de 20 empresas. Entre las empresas cotizantes se encontraban los principales



bancos de ese entonces: Banco de Crédito Hipotecario, Banco del Ecuador, Banco Comercial Agrícola, entre otros. Los creadores fueron los señores: Rodolfo Coronel, Leonardo Stagg, Miguel Seminario, Eduardo Arosemena Merino, Gabriel Obarrio y Clímaco Gómez. Dicha Bolsa debió cerrar sus puertas por diversas causas, pero principalmente por la inestabilidad económica y política que nuestro país vivió en los días de la Revolución Liberal.

Luego en el año 1969, por una iniciativa de la Comisión de Valores Corporación Financiera Nacional, como se llamaba en aquella época a esta institución, se promovió la apertura de dos Bolsas, una en Quito y otra en Guayaquil.

### **1.3. HECHOS RELEVANTES**

**Noviembre 4 de 1831** Se autoriza poner en vigencia en el Ecuador el Código de Comercio de España de 1829.

**Mayo 1 de 1882** Entra en vigencia el primer Código de Comercio Ecuatoriano, que se refiere ya a las bolsas de Comercio.

**Junio 26 de 1884** Se crea la primera Bolsa de Comercio en Guayaquil.

**Septiembre 26 de 1906** Se expide el Código de Comercio de Alfaro.

**Mayo de 1935** Se crea en la Ciudad de Guayaquil la Bolsa de Valores y Productos del Ecuador C. A.

**Mayo 19 de 1953** En el Art. 15 del Decreto Ley de Emergencia No.09 se establece la Comisión de Valores.

**Julio 4 de 1955** En el Decreto Ejecutivo No. 34 se crea la Comisión Nacional de Valores.

**Enero 27 de 1964** Se expide la Ley de Compañías

**Agosto 11 de 1964** Se expide la Ley de la Comisión de Valores Corporación Financiera Nacional sustituyendo a la Comisión Nacional de Valores

**Marzo 26 de 1969** Se expide la Ley No.111 que faculta el establecimiento de bolsas de valores, compañías anónimas, otorgando facultad a la Comisión de Valores – Corporación Financiera Nacional para fundar y promover la constitución de la Bolsa de Valores de Quito C.A.

**Mayo 30 de 1969** Se autoriza el establecimiento de las Bolsas de Valores en Quito y Guayaquil.

**Agosto 25 de 1969** Se otorga Escritura de Constitución de la Bolsa de Valores de Quito C. A.

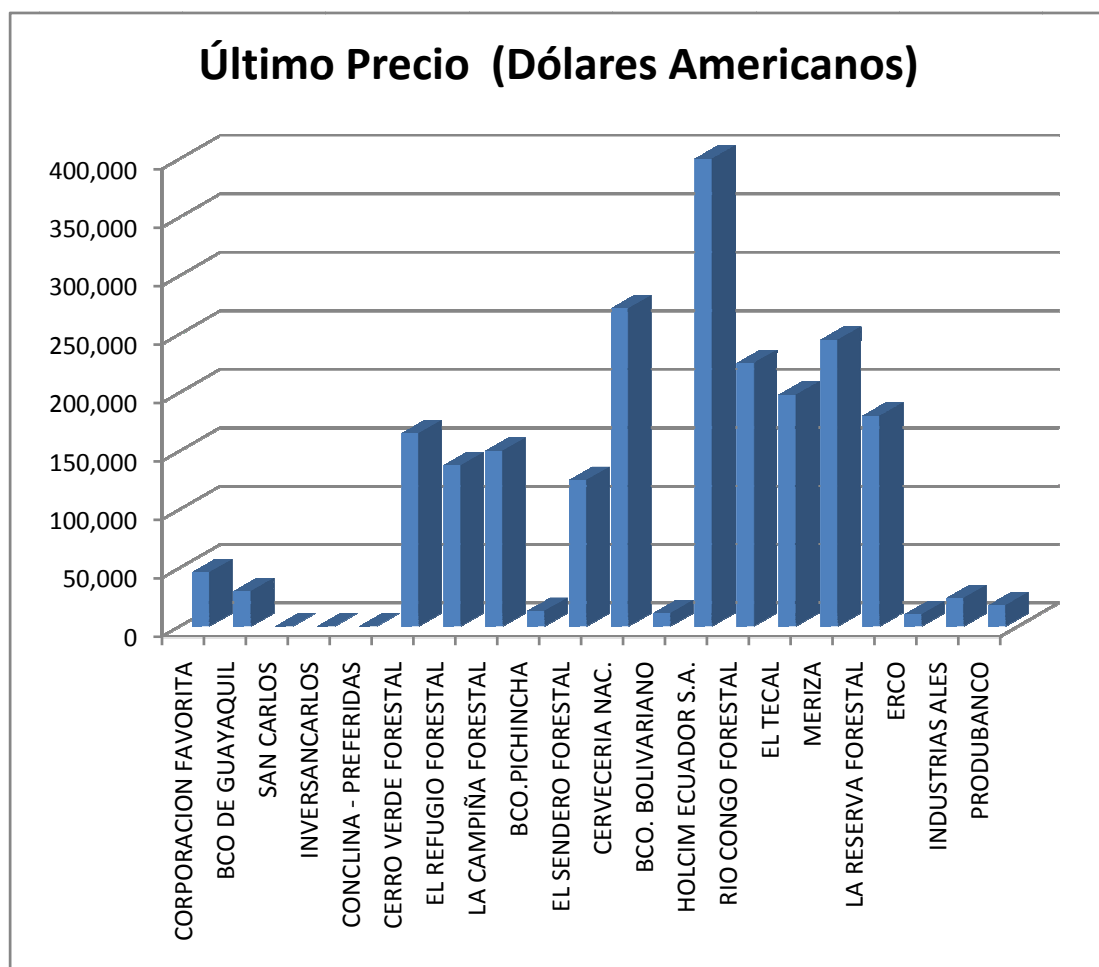
**Septiembre 2 de 1969** Se otorga Escritura Pública de Constitución de la Bolsa de Valores de Guayaquil C. A.

**Mayo 28 de 1993** Se expide la primera Ley de Mercado de Valores, en donde se establece que las Bolsas de Valores deben ser corporaciones civiles y dispone la transformación jurídica de las compañías anónimas.

**Mayo 31 de 1994** Se realiza la transformación jurídica de la Bolsa de Valores de Quito C.A. a la Corporación Civil Bolsa de Valores de Quito

## ACTUALIDAD

Tabla 1



Información: Bolsa de Valores Guayaquil

Elaboración: Los autores

La empresa que mayor liquidez tiene para negociar en Bolsa en Holcim, consideramos que empresas de este tipo donde su inventario es rotativo, tiene un considerable ingreso para que pueda invertir en bolsa.

Se realizó un promedio de la liquidez de estas empresas en base a estos datos y se consideran como variables las siguientes:

- **Líquida**
- **Medianamente Liquida**
- **No líquida**

Obtuvimos lo siguiente, 4 empresa son líquidas, 18 medianamente líquida y 4 no líquidas. Son 26 empresas que en el mercado bursátil se entendería como que es el 100% de las empresas que están negociando pero no es así. La liquidez y no liquidez está repartida con el 15% de participación y el 69% restante son empresas netamente líquida. Podemos concluir que si dentro de este rango de empresas, las medianas de liquidez participan activamente, habrá muchas empresas que cumplan con este perfil y podrán negociar.

#### **1.4. PROBLEMAS Y OPORTUNIDADES**

##### **1.4.1. Definición del Problema.-**

La Bolsa de Valores de Guayaquil no posee las estrategias de marketing para hacer ver el mercado bursátil atractivo.

##### **Análisis:**

Las empresas medianas de varios sectores no se interesan por negociar sus acciones, y se cierran a la globalización, prácticamente la mayoría de las empresas ecuatorianas aún tienen el tabú de tener empresas familiares, y que deben seguir esa tendencia. Adicionalmente para poder cotizar sus valores en la bolsa, las empresas primero deben hacer públicos sus estados financieros, puesto que a través de ellos se pueden determinar los indicadores que permiten saber la situación financiera de las compañías.

La falta de cultura bursátil, produce que las personas no acudan al mercado de valores ni utilicen sus herramientas (como sí sucede en otros países). Entonces nos planteamos la siguiente reflexión: “Es lógico no confiar en lo que no se conoce”.

### **Oportunidades:**

Ante esta problemática, nos hemos visto en la necesidad de analizar e identificar las brechas y/o oportunidades las cuales permitan a la BVG, mantenerse competitivamente tanto para la captación de nuevos empresarios y a su vez en los servicios que esta ofrece a los mismos. Vale recalcar que estamos en un escenario dolarizado y globalizado en donde la BVG actualmente no está en condiciones de competitividad ante países desarrollados.

Para lo cual hemos identificado algunas oportunidades posibles y medibles para el desarrollo del mercado bursátil, estas son:

- Integrar y promover nuevos sectores económicos al entorno bursátil. Ej. Clubes deportivos.
- Venta de acciones de proyectos a través de la BVG. Ej. Proyectos Semillas
- Desarrollar la formación y especialización para futuros profesionales en Mercado de Capitales
- Promover y desarrollar el mercado secundario
- Dinamizar y potenciar su imagen, como una bolsa eficiente en el ámbito local, regional y mundial.

- Culturizar a la sociedad y empresarios, sobre el manejo y la importancia del desarrollo bursátil como medidor de la economía local y nacional.
- Obtener una Certificación a la Calidad en el servicio que ofrece.

#### **1.4.2. CARACTERISTICAS DEL PRODUCTO O SERVICIO**

- Ampliar y diversificar sus fuentes de financiación en las mejores condiciones (financiación barata y a largo plazo).
- Asegurar, en ciertos supuestos o ante determinados eventos, la continuidad del negocio facilitando la transmisión de la propiedad a un precio público y establecido por el libre juego de oferta y demanda.
- Potenciar y mejorar su imagen puesto que, además de resultar más conocida, la empresa deberá cumplir con unos requisitos de transparencia e información y su gestión será refrendada por sus accionistas)
- Motivar a los empleados, y a otros agentes relacionados con la empresa, vendiéndoles acciones de la empresa en condiciones ventajosas o pagando en especie, a través de acciones de la empresa, ligando el salario a la productividad.
- Disponer de una valoración objetiva y concreta.
- Estimular y disciplinar la gestión a través de la presión de los accionistas, que exigirán una estrategia a largo plazo.

- Contar con valiosos indicadores adicionales para la comparación con otras empresas como la cotización bursátil de las acciones.
- Facilitar la transmisión de las acciones ya que, al existir un mercado, el valor resulta más líquido puesto que compradores y vendedores saben dónde acudir.
- Obtener rendimientos añadidos y complementarios a los tradicionales dividendos y plusvalías.
- Disfrutar de unas condiciones fiscales particulares en los impuestos sobre la Renta, sobre Patrimonio y sobre Sucesiones.
- Diversificar el patrimonio, puesto que la cotización en Bolsa permite desprenderse de una parte de sus acciones para liberar recursos que, así, se pueden colocar en otros activos financieros.

### **1.5. ALCANCE**

El área geográfica donde se desarrollará nuestro plan de marketing, con el fin de promover el número de empresas participantes y aumentar el nivel de transacciones es a nivel local en la ciudad de Guayaquil y las entidades que integran dicho sector son:

- Bolsa de de Valores de Guayaquil.
- Casa de Valores
- Superintendencia de Valores

- Estado
- Emisores
- Inversionistas

Pero queremos primordialmente que nuestro principal negociador sea el empresario ecuatoriano guayaquileño y que esto motive a los demás empresarios a participar en la bolsa de valores de Guayaquil y así fomentar un efecto multiplicador para la bolsa de valores de Quito.

## **1.6. OBJETIVO GENERAL**

Dado que la estructura financiera no es un esquema fijo o uniforme, no existe una receta que permita abordar todos los casos por igual y por ende la manera en la que cada compañía entra en bolsa puede ser diferente. Al contrario, cada empresa, dependiendo de sus necesidades, de sus perspectivas, y de su estrategia, podrá optar por uno de los instrumentos del mercado o una combinación de los mismos en cualquier momento en que lo necesite, manejando eficientemente variables como costo, flexibilidad y riesgo, logrando mayor competitividad en un ambiente cada vez más exigente.

En base a estas premisas nace la idea de proponer a la BVG, la:

*“Creación de estrategias para aumentar las negociaciones bursátiles de la BVG”.*



## **1.7. OBJETIVOS ESPECIFICOS**

Dentro de la problemática de la baja participación empresarial a cotizar en la BVG, hemos identificados los siguientes Objetivos Específicos a fin de dar cumplimiento al Objetivo General, estos son:

- Identificar medios de difusión hacia la comunidad empresarial de gran impacto acorde a todos los actores del mercado bursátil.
- Identificar necesidades de las casas de valores para incentivar la difusión.
- Evaluar los planes de marketing actuales y medir el impacto de los mismos de la BVG.
- Identificar variables empresariales atractivas para los inversionistas.
- Determinar si el marco jurídico del país incentiva a la inversión en el mercado bursátil.

## **1.8. MERCADO DE VALORES**

### ***1.8.1. DEFINICION Y CLASIFICACION***

Debemos tener claro que toda economía necesita de un mercado financiero que permita centrar las utilidades o excedentes de recursos financieros de todas las personas naturales o jurídicas, con el fin de dinamizar el proceso de producción y generación de la riqueza de la economía.

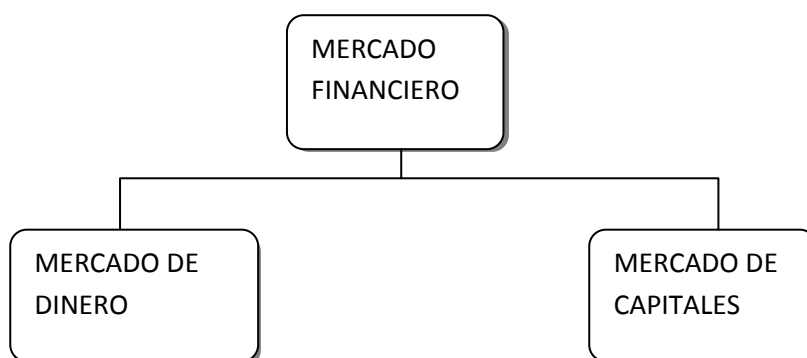
## 1.9. CLASIFICACION DEL MERCADO FINANCIERO

Nuestro sistema financiero está conformado por dos grandes sectores: El Mercado de Dinero y el Mercado de Capitales.

Mercado de Dinero.- Es aquel en el que se negocian obligaciones de corto plazo y sirva básicamente para proveer fondos que faciliten la producción de bienes o servicios en un sistema económico.

Mercado de Capitales.- Es aquel en el que se movilizan recurso de mediano y largo plazo orientados a la formación de capital fijo.

**Ilustración 1**



## 1.10. CLASIFICACION POR TIPO DE SEGMENTO

### **Mercado de Instituciones Financieras y Mercado Bursátil**

#### ➤ ***Mercado de Instituciones Financieras***

Es aquel mercado que tiene como centro a los bancos e instituciones financieras, las mismas que canalizan los recursos, mediante intermediación directa.

➤ ***Mercado Bursátil***

La cabeza de este mercado es la Bolsa de Valores en general, a través de este ente es que se realizan las transacciones de tipo bursátil, documentos de renta fija o de renta variable.

## **2 ESTRUCTURA Y LEY DEL MERCADO DE VALORES**

### **2.1 ESTRUCTURA LEGAL DEL MERCADO DE VALORES**

La estructura legal donde se norma el mercado de valores, está dividido en tres partes, Nivel de regulación, Normas Regulatorias, Nivel de Autorregulación;

- **Nivel de regulación**

Ley de mercado de Valores

Reglamento General de la Ley Mercado de Valores

Resoluciones del Consejo Nacional de Valores

- **Normas Supletorias**

Ley de compañías y su reglamento general

Ley del Sistema Financiero y su reglamento general

Código de Comercio

Código Civil

Ley de Régimen Tributario Interno y su Reglamento

Resolución de la Junta Bancaria

Regulaciones del directorio del Banco Central del Ecuador

- **Normas de Autorregulación**

Reglamentos, resoluciones, estatutos, circulares y otras normas internas de la Bolsa de Valores y demás Asociaciones de Autorregulación.

## **2.2 LEY DE MERCADO DE VALORES**

La actual del mercado de valores indica que tiene por objeto promover un mercado de valores organizados, integrados, eficaces y transparentes en 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 su segmento bursátil y extrabursátil, las bolsas de valores, las asociaciones gremiales, las casas de valores, los administradores de fondos y fideicomisos, las calificadoras de riesgos, los emisores, las auditorías externas y demás participantes que de cualquier manera actúen en el mercado de valores.

En la actualidad el nuevo proyecto de ley promueve lo siguiente:

El proyecto de ley de Mercado de Valores busca precisamente desarrollar un mercado de capitales en el país. De esta forma, se creará una alternativa adicional para que los ahorristas inviertan sus recursos, mediante la compra de los distintos documentos que se vendan en el mercado. De igual manera, se creará una alternativa para que las empresas obtengan recursos para financiar sus proyectos. En este sentido, el mercado de valores es a la vez un complemento y una competencia para el sistema financiero, que le obliga a reducir su margen de intermediación y a operar con mayor eficiencia.

Con la creación del mercado de capitales, estas personas dispondrán de una alternativa adicional, que es el comprar los bonos o acciones que emitan las empresas. Para ello, contactarían con una persona autorizada a intervenir en la Bolsa de Valores y le entregarían el dinero correspondiente a la transacción.

Sin embargo, escoger con seguridad entre las múltiples alternativas que se ofrezcan en este mercado requiere de un nivel de especialización poco común entre el público y de un esfuerzo importante para recolectar información sobre el estado de las empresas que emiten los papeles. Por este motivo, se crean fondos comunes de inversión en los que participan inversionistas individuales de tamaño pequeño y mediano. Al sumarse varios de ellos, se conforman volúmenes elevados que son manejados por especialistas. De esta manera, se consigue mayores rendimientos con perfiles de menor riesgo

## **2.3 CLASIFICACION DEL MERCADO DE VALORES**

### **2.3.1 Mercado Primario:**

El mercado primario también llamado Mercado de Emisiones se da cuando las entidades admitidas a cotización en bolsa emiten acciones y obligaciones que son adquiridas por los inversionistas.

En el mercado Primario se relacionan las entidades demandantes de fondos con los oferentes de fondos o inversionistas, y marca dos sub-mercados que son: El de Emisión de Acciones y el de Emisión de Obligaciones.

### **2.3.2 Mercado Secundario:**

En el mercado secundario se compran y venden títulos ya emitidos.

En este mercado donde se pueden negociar los títulos de entidades que coticen en bolsa y el precio de las transacciones (o cotizaciones) se fija a través del juego de la oferta y la demanda. Al mercado secundario se le denomina también Bolsa de Valores.

El mercado primario y secundario están totalmente relacionados y para que la Bolsa funcione de forma óptima se precisa que cada uno de los mercados este bien desarrollado.

### **2.3.3 Mercado Bursátil:**

Es aquel que se negocia en la Bolsa, en donde intervienen los Mercados Primarios y Secundarios. En este mercado se negocian primordialmente los títulos accionarios, ya sea por primera emisión o para transferencia en el mercado secundario. Las acciones pueden ser negociables únicamente previa su respectiva inscripción

### **2.3.4 Mercado Extrabursátil:**

Este mercado se desenvuelve fuera del contexto de las Bolsa de Valores, con la participación de intermediarios autorizados que negocian títulos que no requieren estar inscritos en la bolsa, pero que sí deben anotarse en los registros de cada país. Los títulos de Valores que mayormente se negocian son los de renta fija.

Generalmente, este mercado funciona con menos reglas y controles que el bursátil lo que genera mayor riesgo, menor costo de negociación, y en muchos casos se convierte en competencia para el mercado bursátil.

En nuestro país las operaciones para los acuerdos extrabursátiles funcionan bajo el sistema METEX (Mecanismo de Transacciones Extrabursátiles). Es una manera centralizada de negociación con la participación de intermediarios autorizados.

También se ha creado compañías para la intermediación financiera que son sociedades anónimas que actúan como operadoras bajo la denominación COVEX (Compañías Operadoras de Valores extrabursátiles).

## **2.4 INTEGRANTES DEL MERCADO DE VALORES**

La ley de Mercado de Valores establece en su Art.1 como integrantes del mercado a:

- Bolsas de Valores
- Casas de Valores
- Administradoras de Fondos y Fideicomisos
- Calificadoras de Riesgo
- Emisores
- Auditorías Externas

## 2.5 ROLES DE LOS INTEGRANTES DEL MERCADO DE VALORES

### BOLSA DE VALORES

La Bolsa de Valores es un mercado en el que participan intermediarios (operadores de Valores, representantes de Casas de Valores) debidamente autorizados con el propósito de realizar operaciones, por encargo de sus clientes, sean estas de compra o venta, de títulos valores (acciones, pagarés, bonos, etc.) emitidos por empresas inscritas en ella (emisores).

El objeto principal de una Bolsa de Valores es, por lo tanto, brindar a sus miembros los servicios y mecanismos requeridos para la negociación de valores.

#### Importancia de la Bolsa de Valores

La Bolsa de Valores es importante porque nos brinda equidad, seguridad, liquidez y transparencia.

Las funciones que cumple la Bolsa de Valores dentro de una economía, entre las más importantes podemos mencionar:

*Función de Inversión.*- La Bolsa cumple con un propósito económico fundamental al canalizar directamente el ahorro hacia la inversión productiva, disminuyendo e incluso eliminando el uso del ocioso de recursos financieros en la economía.

*Función de Liquidez.*- La Bolsa de Valores ofrece a los tenedores de valores mobiliarios la posibilidad de convertirlos en dinero en el momento que lo deseen esto no quiere decir que los valores mobiliarios que se cotizan en la bolsa no sean líquidos, pues siempre existe la posibilidad de buscar un comprador cuando se necesite vender.



*Función de Participación.*- La bolsa permite a los ahorradores participar en la gestión del desarrollo económico a través de la participación de la gestión de las empresas, pues al comprar acciones se convierten en socios de ellas. La bolsa hace posible que los trabajadores y el público en general participen en la función empresarial.

*Función de Valoración.*- En los países con economías de mercado el problema de la valoración de los activos reales se ha resuelto, de mejor o peor manera, a través de los mecanismos del mismo mercado, aunque aún no se ha resuelto el problema de la valoración de activos financieros, esto solo se puede lograr en una bolsa de valores eficiente.

*Función de Circulación.*- Además debido a la función de liquidez de la bolsa, el inversionista puede recuperar su dinero cuando quiera y disfruta en cambio, de todas las ventajas de una inversión a largo plazo. Esta función se complementa con la de participación, liquidez, valoración e información. La Bolsa facilita la circulación y movilidad de la riqueza mobiliaria, función de suma importancia en los actuales tiempos.

*Función Informativa.*- La Bolsa es el termómetro de todo acontecer económico y social, es la caja de resonancia del quehacer político nacional e internacional. La información bursátil es de tal importancia que modernamente se considera que el objetivo de la empresa es la maximización del valor bursátil de las acciones. Se convierte así la Bolsa en un banco de prueba de la eficacia de los directivos empresariales en un gran instrumento de control de su gestión por parte de los accionistas y el público en general.

*Función de Protección del Ahorro frente a la inflación.*- La inversión en bolsa en títulos de renta variable permite sustraer el ahorro de la erosión monetaria porque tales títulos representan partes proporcionales de activos reales, y al haber inflación aumenta el precio de las acciones de forma paralela al índice general de precios.

## **CASAS DE VALORES**

Las casas de valores son entes que surgieron a raíz de la expedición de la ley de mercado de valores de 1993.

Su principal rol es el de actuar como intermediario de valores, es decir, realizar compra-venta de títulos por cuenta de sus clientes o basándose en su propio capital.

Una casa de valor y un banco actúan en diferentes mercados. Las casas de valores participan en los mercados bursátiles mientras que el banco lo hace en el de intermediación financiera.

De igual forma las Casas de Valores son responsables de la integridad y validez de los títulos que negocian; pero no responsables por la solvencia entre los mismos.

La ley de Mercado de Valores, faculta a las Casas de Valores lo siguiente:

- Operar de acuerdo con las instrucciones de sus clientes en los mercados bursátiles y extrabursátiles.
- Invertir o vender títulos o valores con capital propio.
- Administrar portafolios de valores o dinero de sus clientes para invertirlos en instrumentos del mercado de valores, de acuerdo con sus instrucciones. Se considera portafolio de valores un conjunto de valores administrados exclusivamente solo para clientes.
- Dar asesoría en la intermediación financiera de valores y finanzas, estructuración de portafolio de valores, adquisiciones, fusiones, escisiones u otras operaciones en el mercado de valores,

promover fuentes de financiamiento, para personas naturales o jurídicas y entidades del sector público.

- Realizar actividades de estabilización de precios únicamente durante la oferta pública primaria de valores.

## **FONDOS DE INVERSION**

En el mercado existen firmas especializadas que se encargan de administrar dinero de acuerdo a las mejores condiciones de mercado, estas firmas se conocen como Administradora de Fondos de Inversión.

Estas compañías tienen como función principal:

1. Administrar Fondos de Inversión
2. Administrar Negocios Fiduciarios
3. Actuar como emisores de procesos de titularización
4. Representar fondos internacionales de inversión.

El estado Ecuatoriano considera tres clases de fondos de inversión:

**Fondo de Administración de Inversión.-** Son Fondos manejados por las administradoras de fondos y que cuentan con el personal técnico, especializados encargados de invertir de la mejor manera los recursos de un grupo de personas o partícipes. Los aportantes, tendrán unidades de participación y podrán entrar y salir cuando deseen.

**Fondos Colectivos.-** Este tipo de fondos se crea con la finalidad de invertir en proyectos productivos o en valores de mediana liquidez. Su constitución será mediante oferta pública

## **Fondos Internacionales.-**

1. Los fondos administrados o colectivos constituidos en el Ecuador, que recibirán exclusivamente inversiones extranjeras, que sean colocado en nuestro país.

2. Los Fondos administrados o colectivos constituidos en el Ecuador, por nacionales o extranjeros para que sean invertidos en títulos valores tanto en el mercado nacional como internacional.

3. Los Fondos constituidos en el exterior por nacionales o extranjeros, los mismos que podrán efectuar en el mercado nacional y estarán constituidos por capitales ecuatorianos o extranjeros.

Las administradoras de Fondos y Fideicomiso son las únicas autorizadas para manejar fondos internacionales.

## **CALIFICADORA DE RIESGO**

Las calificadoras de riesgo son sociedades anónimas o de responsabilidad limitada, autorizadas y controladas por la superintendencia de compañías que tiene por objeto principal la calificación de riesgo de los valores y emisores. Estas sociedades podrán efectuar, además las actividades complementarias con su objeto principal.

Se entenderá por calificación de riesgo la actividad que realicen entidades especializadas denominadas calificadoras de riesgo mediante la cual dan a conocer al mercado y público general su opinión sobre la solvencia y probabilidad de pago que tiene el emisor para cumplir con los compromisos correspondientes sus valores de oferta pública

Los valores objeto de calificación por parte de las calificadoras de riesgo son:

- Valores representativos de la deuda
- Acciones y demás valores patrimoniales
- Cuotas de Fondos colectivos de inversión

## **EMISORES DE VALORES**

Son las personas Jurídicas y Privadas y las entidades del sector público que de acuerdo a disposiciones legales generales o especiales están autorizadas para emitir valores, es decir derechos de contenido esencialmente económico, que puedan circular y negociarse libremente en el mercado.

Títulos – Valores; es un documento que acredita o da derecho al tenedor a exigir un beneficio económico.

Valores que pueden emitirse:

- Valores de Contenido Crediticio.- estos títulos incorporarán los derechos a recibir el pago del capital y los rendimientos financieros, en los términos y condiciones señalados.
- Valores de Participación.- Al adquirir estos títulos, el inversionista adquiere un derecho o alícuota en el patrimonio de propósito exclusivo conformado por los activos.
- Valores Mixtos.- Son los valores que combinan los dos valores anteriores títulos de contenido crediticio y valores de participación.

### **3 MECANISMOS DE NEGOCIACION**

#### **CLASES DE RUEDAS DE BOLSA**

**LAS RUEDAS ORDINARIAS:** Se realizan en forma regular y permanente todos los días hábiles del año, dentro del horario específicamente señalado.

**LAS RUEDAS EXTRAORDINARIAS:** Se efectúan en horario diferente al de las Ruedas Ordinarias y en condiciones especiales, de acuerdo a los participantes, clases de valores, requerimientos de diversificación o amplitud del mercado.

**LAS RUEDAS DE PISO.** Estas Ruedas, conocidas también como de Viva Voz, se realizan en el recinto bursátil, con la concurrencia y participación física de los Operadores de Valores, en representación de sus respectivas Casas de Valores miembros de una Bolsa, y los funcionarios designados por las Instituciones del Sector Público.

**LAS RUEDAS ELECTRONICAS:** Las operaciones bursátiles se llevan a efecto a través de terminales de computadoras localizadas en las correspondientes Casas de Valores, las que están conectadas a un servidor central en la Bolsa de Valores.

**LAS SUBASTAS BURSÁTILES:** Son mecanismos de oferta o demanda de valores donde interviene el Sector Público.

**OTROS MECANISMOS:** Adicionalmente, la Ley de Mercado de Valores contempla que las Bolsas de Valores podrán establecer otros mecanismos, que permitan el encuentro ordenado de ofertas y demandas y la ejecución de las correspondientes negociaciones por parte de las Casas de Valores, los mismos que deben ser autorizados por la Superintendencia de Compañías.

### **3.1 PRINCIPALES INDICES BURSATILES**

La Bolsa de Valores crea un parámetro para comparar y analizar la situación de una empresa con respecto al líder en su rubro, para ello existen los Índices Financieros:

#### *BVG- Index*

El BVG Index constituye un índice de rendimientos, pues considera en su cálculo tanto las ganancias generadas por cambio de precio como por la entrega de dividendos.

#### *IPECU-BVG (Índice de Precios Ecuador)*

El IPECU- BVG es un índice únicamente de Precios, pues no considera en su cálculo las ganancias generados por el reparto de dividendos.

#### *IRECU-BVG (Índice de Precios Ecuador)*

El Índice de Rendimientos del Mercado de Valores Ecuatoriano (IRECU), es un índice que no se limita exclusivamente a la variación de precios, sino que incluye también el efecto que los pagos de dividendos tienen en el rendimiento que perciben los accionistas. (Para su cálculo se utiliza la misma metodología empleada para el índice de precios (IPECU-BVG), pero considerándose además ajustes por el pago de dividendos en efectivo).

### **3.2 VENTAJAS DE COTIZAR EN BOLSA**

- Ampliar y diversificar sus fuentes de financiación en las mejores condiciones (financiación barata y a largo plazo).
- Asegurar, en ciertos supuestos o ante determinados eventos, la continuidad del negocio facilitando la transmisión de la propiedad a un precio público y establecido por el libre juego de oferta y demanda.
- Potenciar y mejorar su imagen puesto que, además de resultar más conocida, la empresa deberá cumplir con unos requisitos de transparencia e información y su gestión será refrendada por sus accionistas)
- Motivar a los empleados, y a otros agentes relacionados con la empresa, vendiéndoles acciones de la empresa en condiciones ventajosas o pagando en especie, a través de acciones de la empresa, ligando el salario a la productividad.
- Disponer de una valoración objetiva y concreta.
- Estimular y disciplinar la gestión a través de la presión de los accionistas, que exigirán una estrategia a largo plazo.
- Contar con valiosos indicadores adicionales para la valorar con otras empresas el porcentaje de cotizaciones bursátiles de las acciones.
- Facilitar la transmisión de las acciones ya que, al existir un mercado, el valor resulta más líquido puesto que compradores y vendedores saben dónde acudir.



- Obtener rendimientos añadidos y complementarios a los tradicionales dividendos y plusvalías.
- Disfrutar de unas condiciones fiscales particulares en los impuestos sobre la Renta, sobre Patrimonio y sobre Sucesiones.
- Diversificar el patrimonio, puesto que la cotización en Bolsa permite desprenderse de una parte de sus acciones para liberar recursos que, así, se pueden colocar en otros activos financieros.

## **CAPITULO II**

---

### **2. ESTUDIO ORGANIZACIONAL**

#### **2.10.1. DEFINICION DEL PLAN ESTRATEGICO**

El plan estratégico que en el presente capítulo será detallado y tiene como objetivo plantear las estrategias a largo plazo que se deben seguir para la reestructuración de la imagen de la BVG; así como también estructurar cada una de las fortalezas y oportunidades que la empresa tiene para que sean aprovechadas óptimamente.

Los análisis que se presentaran serán expuestos desde diversos puntos de vista para englobar todas las etapas del re-lanzamiento de la Bolsa de Valores de Guayaquil logrando de tal forma obtener estrategias amplias y heterogéneas de manera que las debilidades que la marca o sub-marca presenten se las pueda minimizar y no afecten a resultados finales.

#### **2.11. ANALISIS DE LA MISION Y VISION DE LA BVG**

##### **MISION**

La Misión incluye impulsar el desarrollo de la cultura financiera en la Sociedad y la inserción del Ecuador en los Mercados Financieros Internacionales, mediante la administración de mercados eficientes, transparentes, equitativos, competitivos, seguros y supervisados, en beneficio de los emisores, inversionistas, y así generar valor para los mismos mediante un equilibrio entre los objetivos de rentabilidad y el desarrollo de las estrategias para alcanzar las metas en el mediano y largo plazo.

## **VISION**

Crear los medios necesarios para contribuir a lograr la distribución eficiente de la riqueza, de modo que en el largo plazo poder obtener mayor versatilidad y con esto una mayor rentabilidad en sus inversiones.

### **2.12. ORGANIGRAMA INTERNO DE LA BOLSA DE VALORES DE GUAYAQUIL**

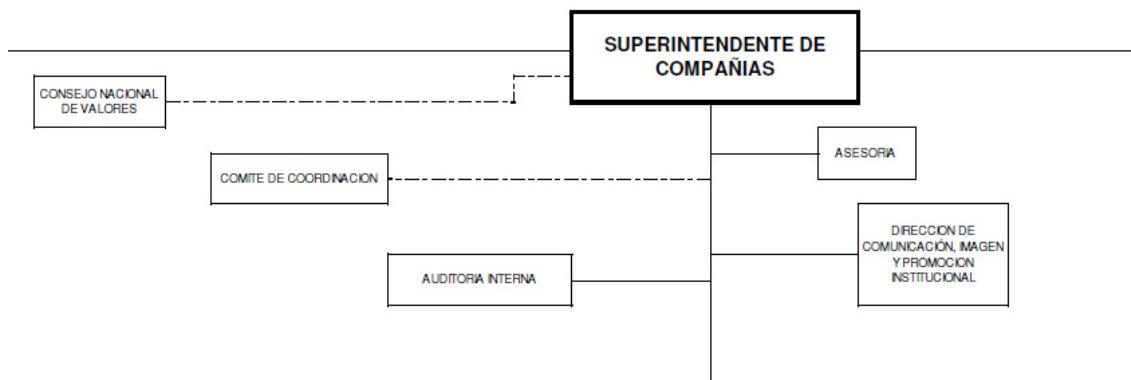
#### **Ilustración 2**

Este gráfico es la representación gráfica de la estructura organizativa. El organigrama es un modelo abstracto y sintomático, que permite obtener una idea uniforme acerca de una organización. Si no lo hace con toda conciencia, distorsionaría la visión general y el análisis particular, pudiendo provocar decisiones erróneas a que lo utiliza como instrumento de precisión.

La Bolsa de Valores de Guayaquil, es una Corporación Civil sin fines de lucro que tiene por objeto brindar a sus miembros las Casas de Valores, los servicios y mecanismos requeridos para la negociación de valores en condiciones de equidad, transparencia, seguridad y precio justo." En ella se puede observar lo que idealmente se desea que exista en una Bolsa de Valores, más allá de transacciones bursátiles, deben de existir principios morales que rijan estos movimientos.

### 2.13. ESTRUCTURA EXTERNA DE LA BOLSA DE VALORES DE GUAYAQUIL

**Ilustración 3** SISTEMA FINANCIERO ECUATORIANO



### 2.14. ANALISIS FODA

A continuación se presenta el análisis FODA que contribuirá al planteamiento de estrategias:

### **Fortalezas**

- Moderna infraestructura
- Tecnología de punta
- Sistema de interconexión bursátil
- Opera en coordinación con las Casas de Valores

### **Oportunidades**

- Globalización de los mercados bursátiles
- Incentivos fiscales por ley exoneran las ganancias
- Legislación moderna
- Nuevo ente regulador: fortalece y promueve el mercado
- No hay competencia nacional
- Moneda de curso legal en el Ecuador: el dólar

### **Debilidades**

- Transacciones básicamente del mercado nacional
- Poca labor educativa hacia el inversionista y ahorrista.
- Deficiente divulgación de sus ventajas para el sector comercial, e industrial
- Excesiva participación accionaria de Bancos en los puestos de Bolsa

## **Amenazas**

- Falta de liquidez del mercado
- Ambiente adverso del mercado accionario ecuatoriano
- Lento desarrollo del mercado de deuda
- Situación económica actual
- Tendencia decreciente de la negociación en Bolsa

## **2.15. ASPECTOS GENERALES DEL PROYECTO**

Hemos elaborado esta investigación de mercado con la finalidad de proporcionar a la Bolsa de Valores de Guayaquil, alternativas para que puedan aumentar sus negociaciones bursátiles anualmente.

Nuestra investigación se limita única y exclusivamente a la Bolsa de Valores de Guayaquil, Ubicada en Pichincha y Elizalde

Consideramos el tiempo como nuestra mayor limitación; ya que se nos dificultó el poder concertar citas o entrevistas, lo cual hubiéramos querido hacer, además de los días feriados por carnavales e inclusive el hecho de que se requería el desarrollo de dos proyectos diferentes para este módulo, los cuales fueron aspectos que limitaron nuestra investigación.

Por otro lado, lo novedoso de este tema, nos ocasionó restricciones al momento de comprender ciertos conceptos que se manejan frecuentemente en la bolsa de valores de Guayaquil.

Frente a los tiempos cambiantes que nos desafían, la apertura de los mercados, la liberación de las fronteras comerciales, la era de la tecnología cambiante y la comunicación inmediata, la información es un factor

determinante para el éxito de cualquier empresa. Ante esta realidad podemos justificar nuestro proyecto en los siguientes puntos:

### **Importancia**

En cuanto a la importancia, podemos decir, que la Bolsa de Valores de Guayaquil, es una alternativa interesante que cualquier empresa debe evaluar al momento de requerir fondos para realizar sus proyectos, por lo que es necesario que todo gerente esté preparado para enfrentar esta realidad, y en consecuencia debe conocer las alternativas financieras que se manejan en la Bolsa de Valores de Guayaquil, cómo funciona y cuáles serían los instrumentos que puede utilizar en beneficio de su empresa, como una importante fuente de financiamiento o de eventual inversión.

### **Aportes**

Debido al poco conocimiento que se tiene sobre la Bolsa de Valores de Guayaquil, podemos afirmar que en esta investigación, ahondaremos un poco sobre su situación actual, funcionamiento, normas que la rigen y las perspectivas futuras. Todo esto en conjunto, será un documento de primera mano y un innegable aporte para nuestra formación como futuros gerentes.

## **3. INVESTIGACION DE MERCADOS Y SU ANALISIS**

En base a nuestros objetivos y con el propósito de analizar y estudiar los bajos niveles de negociación y participación en la BVG, se procedió a segmentar el mercado meta en 3 principales integrantes:

- ✓ Casas de Valores
- ✓ Empresarios
- ✓ Inversionistas

### **3.10. Métodos de investigación**

Para llevar a cabo nuestro proyecto de investigación, utilizaremos los siguientes métodos de investigación: Método Descriptivo

### **3.11. Información bibliográfica**

Nuestra investigación fue basada en apuntes, textos, tesis, internet, etc. Sobre la BVG, sus características históricas y actuales, y sus perspectivas futuras en el contexto de la economía nacional ecuatoriana.

### **3.12. Entrevista**

Concertamos una entrevista con la Lic. Karina Palma, encargada del departamento de divulgación y planificación de la Bolsa de Valores de Guayaquil

### **3.13. Tipo de investigación**

Nuestro trabajo de investigación es descriptivo; ya que utiliza la búsqueda bibliográfica y la entrevista como medios necesarios para concretar nuestro trabajo.

### **3.14. ANÁLISIS DE LOS DATOS:**

Partiendo de la tabulación de los resultados obtenidos, el análisis que realizaremos consistirá en:

- ✓ Determinar porcentajes por cada respuesta de cada pregunta.



- ✓ Realizar un análisis por encuesta- verificación de los objetivos.
- ✓ Realizar un análisis y determinación de conclusiones como resultado de la evaluación de las tres encuestas.

### 3.15. DISEÑO DE MUESTREO:

#### **Sector Intermediario.-**

Dichas unidades de análisis fueron tomadas de los registros dentro de la Bolsa de Valores de Guayaquil, donde se determino que existen 19 Casas de Valores registradas. Al ser este un número inferior, se procedió a escoger toda la población o universo de **19 Casas de Valores** con el fin de obtener datos reales.

#### **Sector Empresarial.-**

Para poder obtener los datos para el cálculo de nuestra muestra recurrimos a los datos proporcionados la súper-Intendencia de compañías. Donde la cantidad de compañías registradas se adapta a la de una población finita.

#### **Datos:**

| <b>DATOS: Sector de Empresarial</b> |                 |
|-------------------------------------|-----------------|
| Nc: Nivel de Confianza              | 90%             |
| N: Tamaño de la población           | 2088 (Empresas) |
| p: Probabilidad de éxito            | 85%             |
| q: Probabilidad de fracaso          | 15%             |
| e: Error de estimación              | 5%              |
| Z: Valor Distr. Normal              | 1.65            |
| n: Variable a definir               | ?               |

**Calculo:**

*Población Finita*

$$n = \frac{Z^2(p)(q)(N)}{e^2(N-1)+Z^2(p)(q)}$$

$$n = 130 \text{ (Empresas)}$$

**Sector de Inversión.-**

Para este sector, obtuvimos la fuente desde el Banco Central del Ecuador, en base a los reportes de inversiones y depósitos en la banca local, y debido a su magnitud se procedió aplicar la fórmula para población infinita.

| DATOS: Sector de Inversión |                          |
|----------------------------|--------------------------|
| Nc: Nivel de Confianza     | 90%                      |
| N: Tamaño de la población  | 250,581 (Inversionistas) |
| p: Probabilidad de éxito   | 85%                      |
| q: Probabilidad de fracaso | 15%                      |
| e: Error de estimación     | 5%                       |
| Z: Valor Distr. Normal     | 1.65                     |
| n: Variable a definir      | ( ? )                    |

**Calculo:**

*Población Infinita*

$$n = \frac{Z^2(p)(q)}{e^2}$$

$$n = 139 \text{ (Inversionistas)}$$

| RESUMEN DE LA MUESTRA TOTAL                                  |           |                   |                      |
|--|-----------|-------------------|----------------------|
| Entidades a Encuestar  | Población | Tipo de Población | Cantidad a Encuestar |
| <i>Casas de Valores</i>                                      | 19        | <i>Finita</i>     | 19                   |
| <i>Empresarios Potenciales</i>                               | 2,088     | <i>Finita</i>     | 130                  |
| <i>Inversionistas</i>  | 250,581   | <i>Infinita</i>   | 139                  |
| <b>TOTAL</b>   |           |                   | <b>288</b>           |
| <i>Fuentes:</i>  |           |                   |                      |
| - Superintendencia Cias. - Inec<br>(Elaboración Los Autores) |           |                   |                      |

### 3.16. ANALISIS DE LOS SEGMENTOS

Para plantear las estrategias necesarias y que la BVG pueda hacer uso de ellas y obtener un mejor rendimiento en las ruedas de negociación, hemos tomado las preguntas mas relevantes de nuestro temario. (ANEXO 1).

#### 3.16.1. SECTO EMPRESARIAL

##### Pregunta 1

Generalmente las empresas de donde obtienen su flujo de efectivo



### Pregunta 1

Según los datos obtenidos el 64% de empresas optan por solicitar líneas de crédito al banco con el cual trabajan habitualmente o en su defecto solicitan un préstamo a largo plazo. El 34% lo obtienen de aportes que los accionistas dan a la empresa en calidad de préstamos, que generalmente afecta a una cuenta de pasivo quedando un saldo a largo plazo de préstamos por pagar a accionistas. Y el 2% restantes es de empresas que negocian en la Bolsa de Valores.

### Pregunta 2

Cotiza su empresa actualmente en la bolsa de valores de Guayaquil?



### Pregunta 2

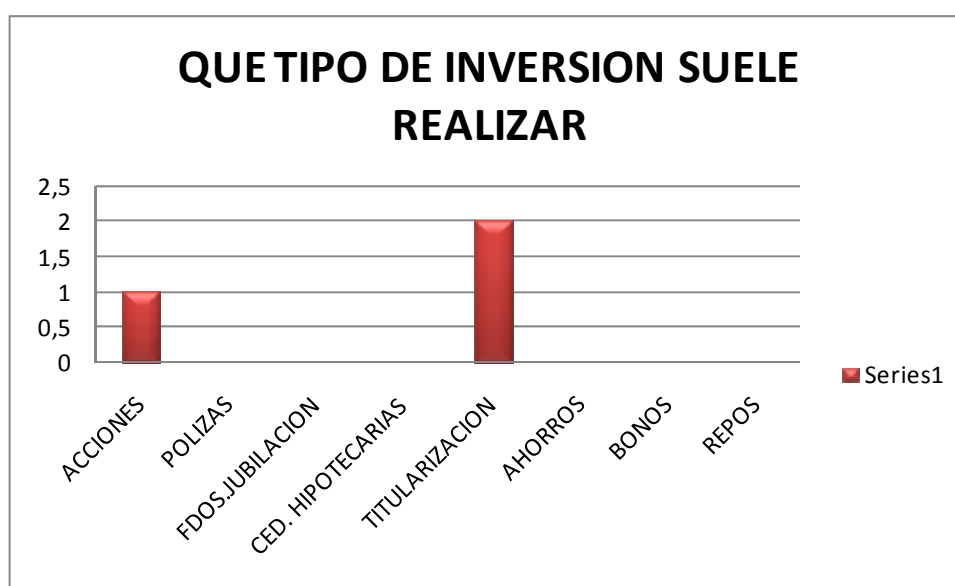
El principal problema que se planteo en este proyecto, es porque las empresa medianas no cotizan en bolsa, y este resultado es lo real, solo el 2% cotiza en la BVG, empresas como TELCONET, ALMACENES DE PRATI Y HOLCIM, las dos primeras negocia titularizaciones y la tercera acciones y vemos que el 98% no cotiza, dentro de este porcentaje se encuentras empresas medianas.

Para las empresas que cotizan en bolsa preguntamos lo siguiente:

### Pregunta 3

Qué tipo de inversión la empresa suele realizar?

### Pregunta 3



En no. de Empresas

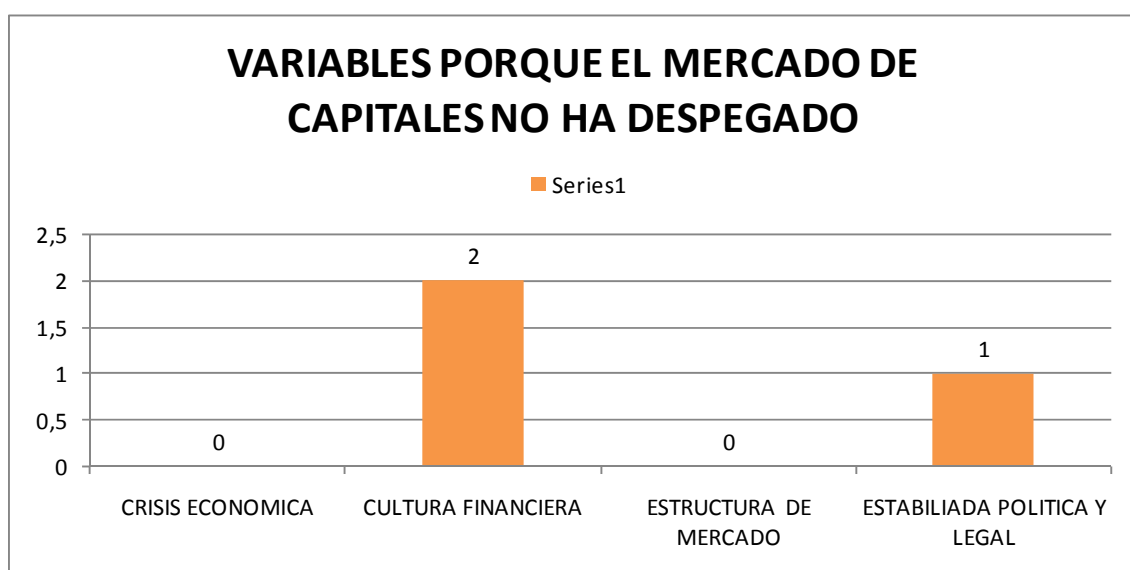
Telconet y Almacenes De Prati por su actividad comercial y por su cartera optan por la titularización que es la mejor fuente de ingreso de efectivo y la manera segura de cuidar su cartera.

Para Holcim que ocupa el 11,20% de presencia bursátil en el mercado el precio de cada acción el más bajo al 21 de enero del 2010 fue de 39,5 dólares americanos. Negociar sus acciones en la bolsa hace que el prestigio como empresa crezca y el valor de cada acción suba paulatinamente.

#### Pregunta 4

Cuáles son las razones por las que el Mercado de Capitales no ha despegado todavía?

#### Pregunta 4



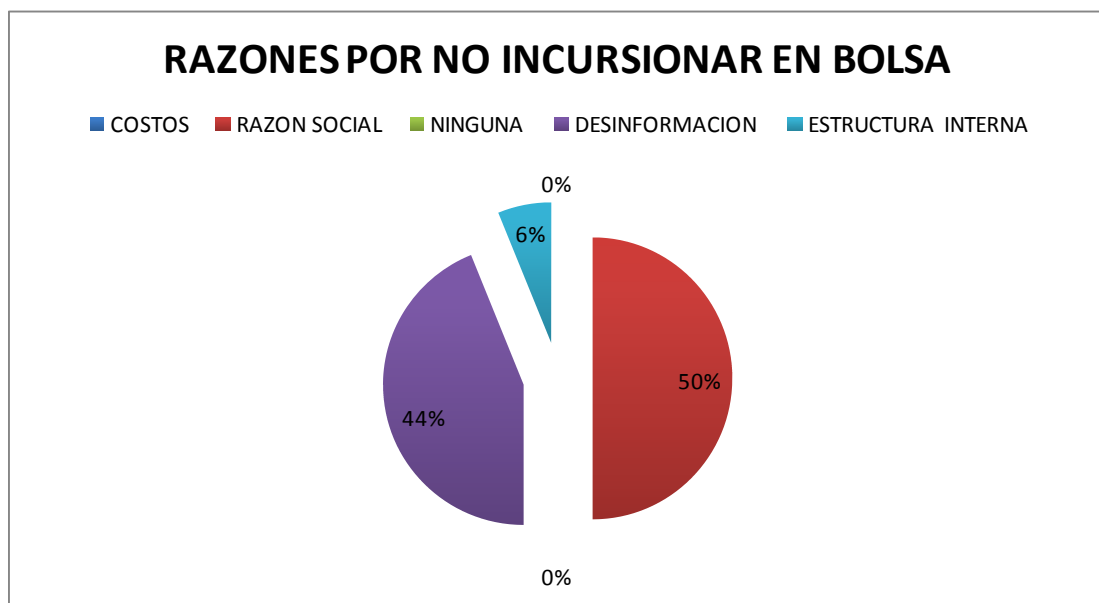
En No. de empresas

Estos empresarios consideraron que son dos variables fundamentales para el no despegue del mercado bursátil como en otros países de Latinoamérica.

Ahora verificaremos que opinan el 98% de empresas restantes que no cotizan en Bolsa a las siguientes preguntas:

### Pregunta 5

Cuales razones considera usted que han influido para que su compañía no cotice en la Bolsa de Valores?

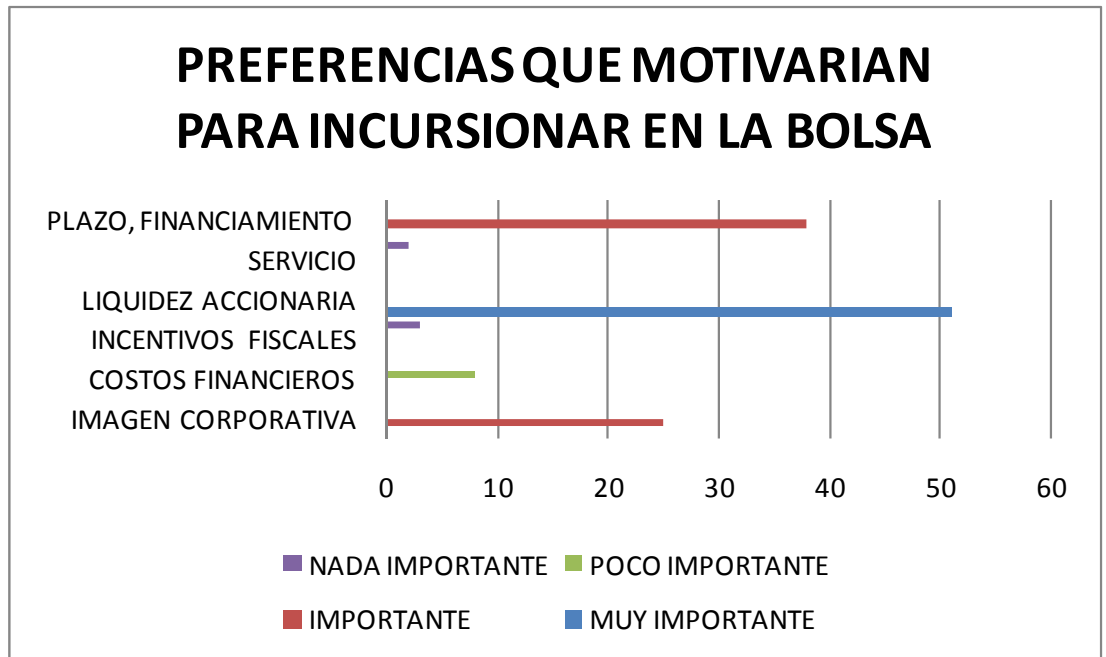


### Pregunta 5

La mayor parte que son el 50% de empresas indican que por su Razón Social no incursionan en este medio, se debe también a la asimetría de información que esto conlleva , los inversionistas en este mercado van a lo seguro y ver empresas nuevas y medianas comenzarían a crear dudas en cuanto a la solidez de estas empresas, podemos ver que las dos variable van de la mano con el 44% de participación.

### Pregunta 6

Por cuales variables estaría usted motivado para que incurriere en la Bolsa de Valores de Guayaquil?



### Pregunta 6

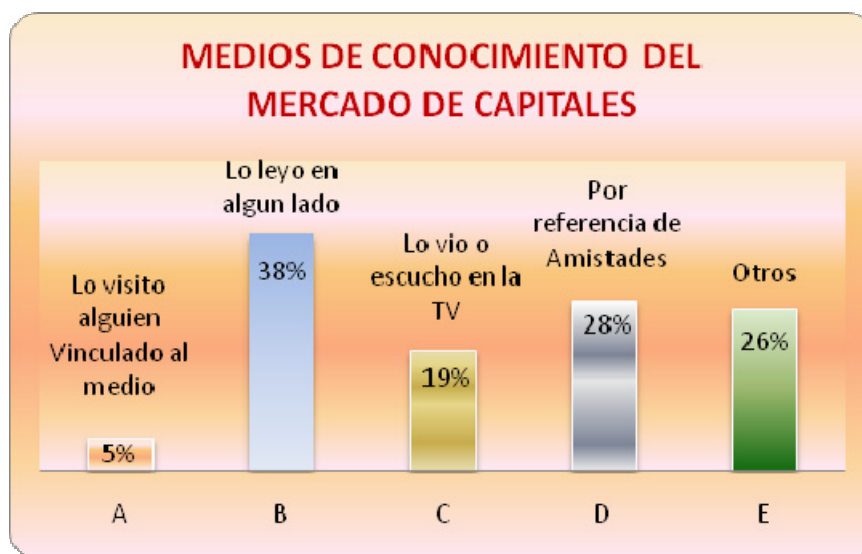
Nuestros empresarios ecuatorianos nos indicaron que tres variables principales son las que los motivarían a incursionar, con el 40% de participación está LIQUIDEZ ACCIONARIA, con el 30% el PLAZO Y FINANCIAMIENTO y el 20% por su Razón Social, esta ultima varia con la pregunta anterior, en ese caso se debió del porqué no incursionaba, pero para este caso motivaría invertir en la bolsa porque obtendría una liquidez mucha más ágil y rápida que realizar el trámite para un préstamo bancario.



### 3.16.2. SECTOR INVERSIONISTA

Continuaremos con el análisis de los inversionistas que quedará de la siguiente manera:

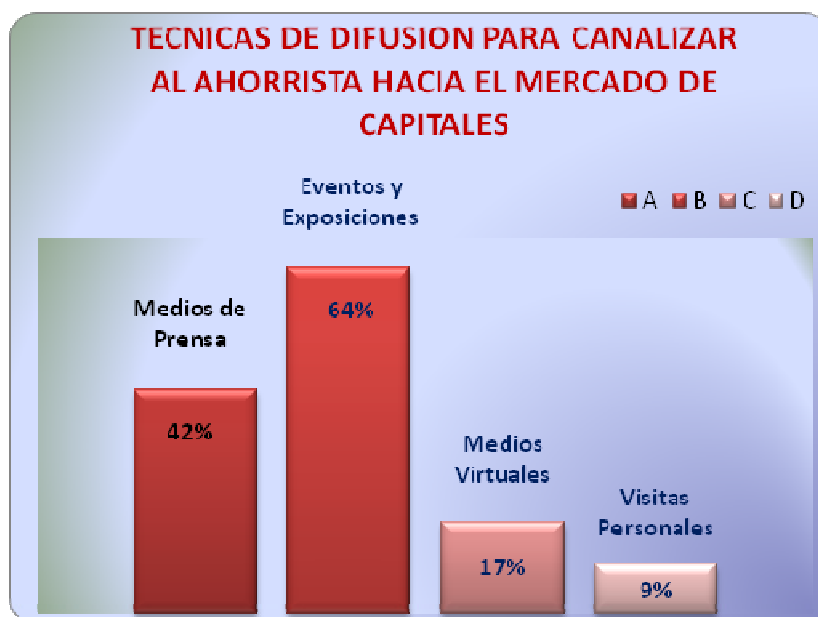
#### Pregunta 2



#### Pregunta Inversionista 2

Con respecto a los canales de conocimiento, tenemos que el 38% asevera que lo leyó en algún lugar, seguido del 28% por referencia de amistades, un 26% otros medios, el 19% medios de prensa y finalmente un 5% que pertenece a las visitas de alguien del medio hacia los inversionistas, lo cual deja muy en claro la poca importancia que se le da a este mercado potencial en cuanto a visitas dedicadas o personales y al manejo eficiente de la publicidad. Por ende los ahorristas no tienen canalización correcta sobre la publicidad que los pueda informar y motivar a este sector

### Pregunta 3



### Pregunta Inversionista 3

El sector ahorrista o inversionistas en su mayoría prefirió, la realización de eventos y exposiciones, lo cual representa el 64%, así mismo un 42% por medios de prensa, seguido por un 17% por medios virtuales y finalmente un 9% mediante vistas personales. Lo que nos indica, que la mayoría de ahorrista prefiere exposiciones públicas y descartan las visitas personales, debido a que no existe la correcta canalización de este medio; sin embargo los medios virtuales tienen un bajo porcentaje debido a que la gente poco a poco se está afianzando a la tecnología.

Algo similar ocurre con la **Pregunta # 8** del mismo cuestionario, donde los ahorristas prefieren capacitarse a través reuniones abiertas seguido por medios de prensa y medios virtuales.

#### Pregunta 4

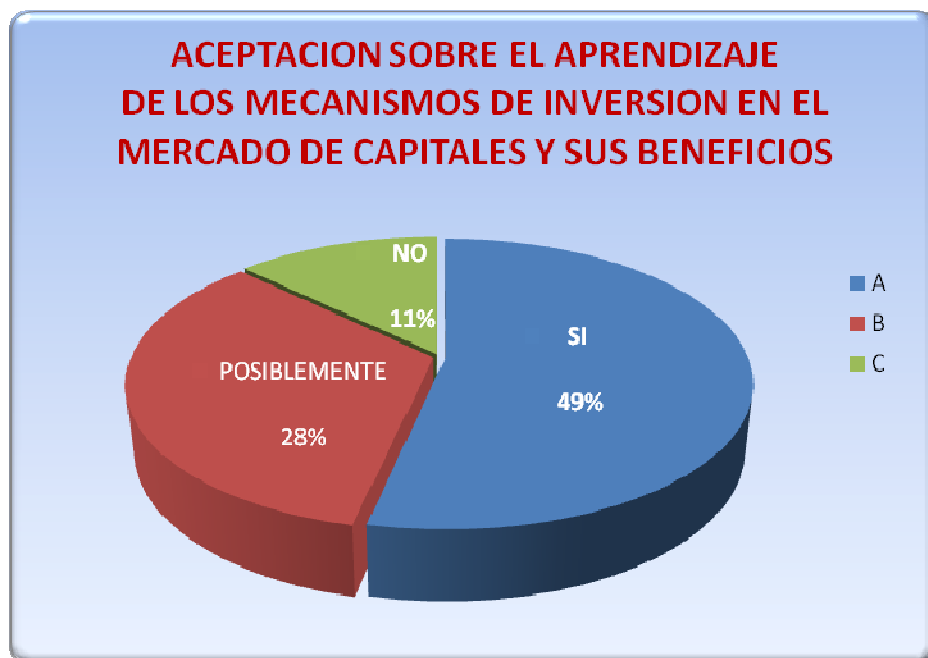


#### Pregunta Inversionista 4

En relación al conocimiento y entendimiento sobre el Mercado de Capitales, obtuvimos que el 54% de los entrevistados tienen un conocimiento **REGULAR** (o *casí nulo*), siendo la mayoría personas profesionales en otras áreas, personas con carreras técnicas o con título de 2do nivel como: Comerciantes, Microempresarios, Artesanos. Un 27% se registro como personas de conocimiento **BUENO**. Y finalmente un 19% se autocalificaron como personas de conocimiento **MUY BUENO**, esto se debe a que son personas profesionales y personas que trabajan en el área financiera o el medio bursátil como: Economistas, contadores, auditores, Ingenieros Comerciales, Administradores de empresas, etc.

En general podemos decir, que existe un alto porcentaje de desconocimiento del mercado de Capitales (54%), lo que nos da la pauta y asevera nuestra hipótesis sobre una deficiente cultura bursátil, la cual debemos canalizarla a fin de que no exista asimetrías de información para los ahorrista o inversionistas.

### Pregunta 7



### Pregunta Inversionista 7

Al analizar los resultados, obtuvimos que casi un 77%, está dispuesto aceptar la capacitación sobre los instrumentos de inversión, mecanismos de negociación y beneficios que ofrece el Mercado de Capitales. Por lo contrario también se registra un 11% de desacierto frente a la capacitación, debido a que son personas que conocen del tema o simplemente no es del agrado de ellos.

## Pregunta 9



## Pregunta Inversionista 9

Dentro de las principales razones para no haber realizado transacciones con el Mercado de Capitales, es la desinformación con un 31%, seguidamente con el nivel de riesgo que representa un 25%. Esto confirma nuestros objetivos e hipótesis, sobre una deficiente cultura bursátil, la cual debe ser canalizada eficazmente, y exponer los beneficios que este mercado ofrece.

### 3.16.3. SECTOR INTERMEDIARIO

Nuestro último análisis sobre las casas de valores, como aportan para que surja el mercado bursátil, ya que de ellos depende en gran parte que avance el mercado.

### Pregunta 1

Como define el mercado de capitales actualmente?

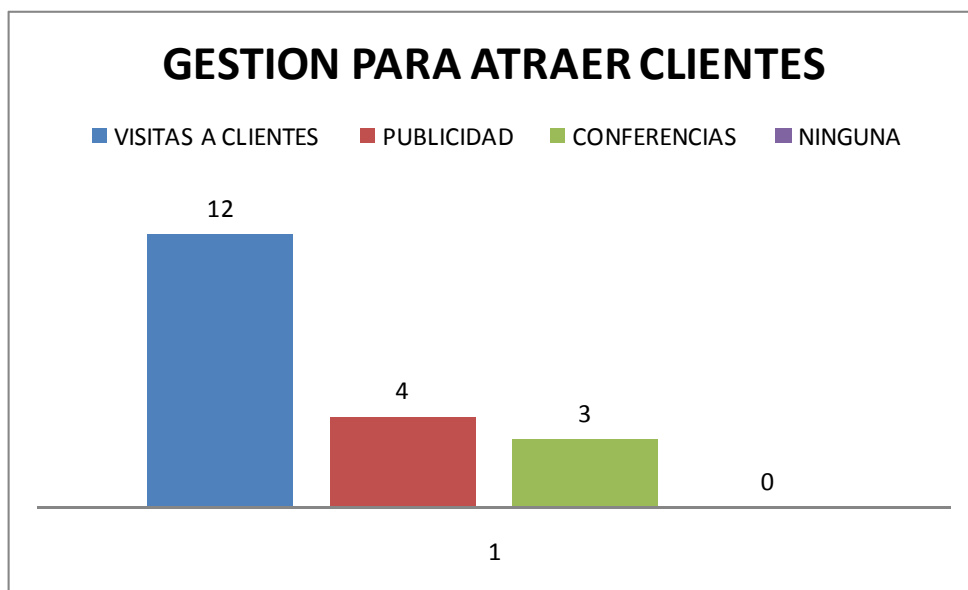


### Pregunta Intermediario 1

Como pregunta introductoria, consultamos como consideraba el mercado ecuatoriano en cuanto a lo bursátil, y obtuvimos que las 19 Casas de Valores respondieron EN VIAS DE DESARROLLO, creo que todos los ecuatorianos nos consideramos en este segmento.

## Pregunta 2

Cuál es la actividad realizada por ustedes para atraer nuevos inversionistas?

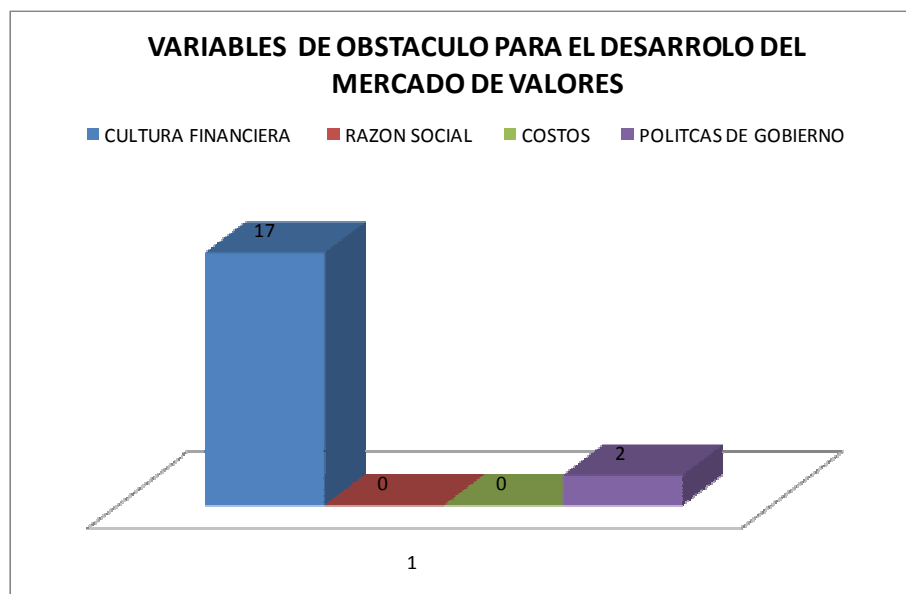


## Pregunta Intermediario 2

La actividad de las casas de valores de la ciudad de Guayaquil es la visita al cliente. Es cierto que el visitar a cada inversionista, empresario tiene un efecto en la mente del consumidor y crea nuevos intereses en la persona. Pero no es suficiente para lograr un mayor participación de las empresas privadas en el mercado, se entiende que con estas visitas a clientes seleccionados, tiene un nicho de mercado asignado, caso que no debería.

### Pregunta 3

Cuáles de las siguientes razones considera Ud. que han influido como obstáculo en el desarrollo del Mercado de Capitales?



### Pregunta Intermediario 3

Los Agente de las Casas de Valores consideran que la cultura financiera es una variable importante que ha influido y sigue influyendo, pero estas mismas casas no tienen un plan estratégico para contrarrestar la falta de cultura.



#### Pregunta 4

En cuanto a la difusión y conocimiento acerca del Mercado de Capitales, ¿Usted diría que es?



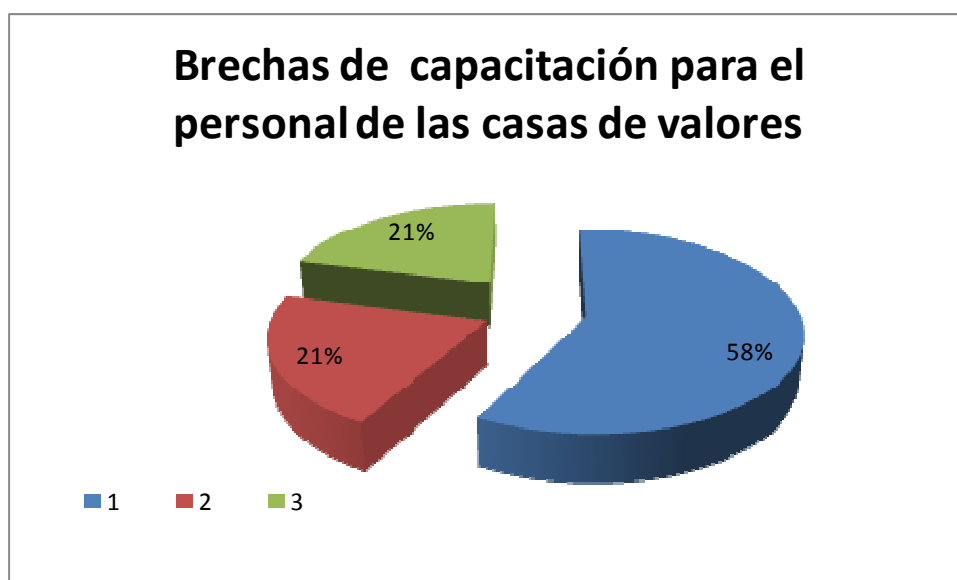
#### Pregunta Intermediario 4

Las casas de valores se consideran que tienen un nivel bajo de difusión para las personas naturales (inversionistas) y un nivel medio de difusión hacia las empresas. A medio se refieren con visitas a los clientes, pero estas visitas no cubren la demanda potencial del mercado accionario.

### Pregunta 5

¿Cuáles considera Ud. son las brechas de capacitación que poseen las personas que trabajan en éste medio con respecto al mercado bursátil?

1. Servicio al Cliente
2. Técnicas Financieras
3. Especialización Profesional



### Pregunta Intermediario 5

EL 58% de las Casas de Valores creen que el servicio al cliente tiene mucha fallas en cuanto atención al cliente y persuasión, mientras que se reparten equitativamente Las Fallas en técnicas financieras con el 21% seguido del falta de especialización de la profesión.

### 3.17. PLAN DE ESTRATEGIAS – ANALISIS DE RESULTADOS

Según los resultados arrojados, Ni la Bolsa de Valores ni las casas de valores, realizan una estrategia comercial para lograr aumentar el monto de negociación. Lo llamamos conformismo.

Para esto hemos analizado los posibles escenarios que en base a nuestro estudio de mercado y financiero hemos determinado:

- ***Difusión masiva***

Utilizar los medios de comunicación; televisión, prensa escrita, prensa hablada, medio electrónicos.

*Televisión:*

Se tomaron análisis referenciales sobre las tendencias de los consumidores en cuando a consumo televisivo. La publicidad de la Bolsa de Valores y sus beneficios deberá emitirse de Lunes a Viernes en horarios nocturnos en los intermedios de los noticieros estelares.

Para los fines de semana se tomó en consideración que el inversionistas opta por canales pagados y se propone pasar por nacional 5 veces durante la mañana y tarde.

Esto se lo realizaría todo un año para posicionarse en la mente del consumidor

*Prensa Escrita:*

Se consideró este medio debido a que es de interés público, es un medio masivo para todo público.

Se realizará una publicación diaria, durante la semana se tratarán los diferentes papeles negociados con mayor participación en la bolsa para que todo tipo de empresas conozcan sobre los títulos que pueden negociar.

### *Medios Electrónicos:*

En los medios de comunicación prensa escrita, se indicara que visiten la pagina de la bolsa de valores, una vez que estos se registren se les enviará la información de los beneficios de negociar en bolsa, y la capacitación que pueden recibir y los cursos que se emiten en los mismos.

Se comprará base de datos de empresas encuestadoras sobre cuestiones de calidad, para así obtener los rangos de las personas con ingresos superiores por medios de sus compras con tarjetas de crédito sin cupo. Con esto lograremos obtener la información de los potenciales inversionistas.

- **Convenios**

Un posible convenio con la cámara de comercio será que si ellos difunden información sobre lo beneficioso que es invertir en la Bolsa de valores, la BVG podrá poner como requisito para que una empresa negocie en bolsa, es que se encuentre registrado en la cámara de comercio de Guayaquil. (Solo aplica para empresas)

Otro posible convenio es con el gobierno, ellos difunden información de la bolsa de valores y se puede establecer para ellos la comisión piso del 0,04% en vez del 0,05% y que los montos de negociación para el cobro de ese valor es que sea mayores a 30 millones de dólares.

Realizar convenios con las universidades del país, para que los estudiantes estén capacitados para un futuro poder ser agentes de bolsa si se abre el campo en el Ecuador y para el exterior.

- **Reestructuración**

Para que la BVG sea llamativa no solo necesita que se difundan los beneficios, si no una reestructuración de la imagen de la bolsa (LOGO), es sumamente importante que el inversionista o el consumidor al menos reconozca que símbolo está visualizando, esto genera un interés de saber de que se trata.

De igual forma necesita un slogan corto, sencillo pero eficaz para complementar.

Se propone este logo y slogan:



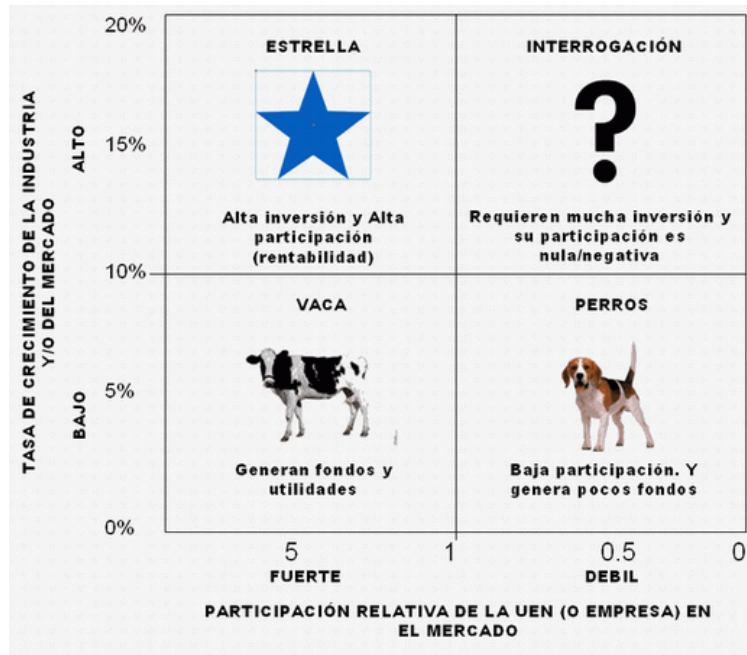
### 3.18. ANALISIS DE PORTAFOLIO DE LA BOLSA DE VALORES DE GUAYAQUIL

La bolsa de Valores cuenta con Varios Productos como ellos los denominan, entre estos están los titulo de renta fija y los de renta variable. En los de Renta Fija se encuentran:

Bonos, Titularización, CDPs,

#### 3.18.1. Matriz Boston Consulting Group (BCG)

Ilustración 4



## **ESTRELLAS**

Grande participación en el Mercado bursátil tiene las acciones emitidas de parte de las empresas con un buen posicionamiento en el mercado comercial.

Este producto genera mucho efectivo y beneficios principalmente para el emisor y luego para el inversionista. Estas acciones son negociables y endosables, para cualquier persona o empresa, siempre y cuando estén registradas en la superintendencia de compañías.

Usar este medio de financiamiento, es una estrategia agresiva de parte de los emisores que le conviene a ellos y da beneficios a los tenedores de las acciones que se benefician al recibir los dividendo respectivos.

## **VACAS**

En este cuadrante se encuentran las titularizaciones, ya que genera más efectivo del que necesita la empresa, debido a que recolecta ya sea una cartera completa de clientes y se los entrega a un fideicomiso para que este a su vez los negocie en la Bolsa de valores.

Las negociaciones de este tipo las emiten empresas maduras, que tienen una posición sólida en el mercado.

Los clientes que compran estas titularizaciones generalmente son fieles a este tipo de emisiones.

Para los emisores los costos de mercadotecnia son bajos.

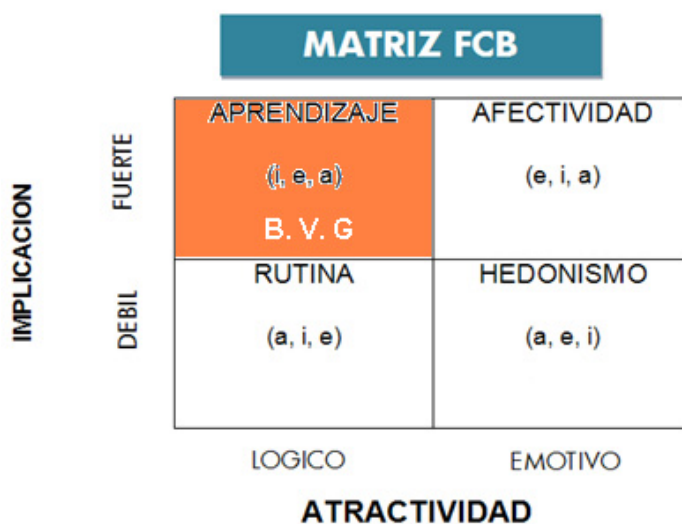
Los emisores, deberán “ordeñar” el exceso de efectivo para las otras categorías que así lo requieran.

Estrategias que pueden usar son la diversificación y desarrollar nuevos productos.

El gran beneficio de esta matriz es que evalúa el cash-flow, características de la inversión y necesidades de varias divisiones de la organización, con el tiempo la corporación deberá buscar un portafolio de estrellas.

### 3.19. MATRIZ DE IMPLICACIÓN O FCB

Ilustración 5



ELABORADO POR: LOS AUTORES

La **matriz FCB** relaciona la implicación de compra del consumidor con la motivación de compra predominante entre la razón y la emoción.

Con ello se determina que para la compra de *Valores en el Mercado de Capitales (B.V.G)*, se encuentra localizada en el cuadrante superior izquierdo de la matriz (**APRENDIZAJE**), es decir en el modelo de implicación fuerte y compra racional; esto obedece a que el consumidor requiere de un tiempo prudente, en el que recibe asesoría especializada sobre los distintos



tipos de Títulos o Valores existentes en el mercado. Una vez recopilada la información el consumidor evalúa y decide por la propuesta de inversión que se acople a sus preferencias (% rentabilidad, nivel de riesgo, plazos, monto, etc.)

### **3.20. MACRO SEGMENTACIÓN**

#### ***Entorno Mercado de Valores***

Los mercados de valores latinoamericanos son mercados emergentes, debido a que aún no han alcanzado la madurez. Definición dentro de la cual recae nuestro mercado de valores.

El cual debe visionarse hacia un mercado de valores maduro donde se permite universalizar el acceso al crédito y con ello abrir a muchos el acceso a la propiedad. Tanto para los bienes de consumo como con la propiedad de las empresas. Incentivando la generación de capitales internos a través de incentivos de ahorro. La mejora y profundización de los mercados de capitales aporta a numerosos beneficios, al proteger contra los riesgos, proveer información financiera, alentar una información financiera gubernamental y aportar a fondos de pensión y fuentes más diversificadas de inversión.

#### ***Entorno Socio Cultural***

Es común, que en países como el nuestro los bancos dominan los sistemas financieros y las familias dominan las empresas y es probable que esta realidad continúe así en el futuro cercano. Desarraigar esta forma de administración casi arcaica no es cosa sencilla, no depende solo de la decisión gerencial, en nuestro medio involucra realizar toda una reestructuración empresarial, ya que muchas de estas empresas por grandes que parezcan, carecen de la estructura básica contable que se

requiere para exponer la situación económica de su empresa con la libertad y transparencia que el mercado de capitales exige. La mayoría de las empresas en Ecuador no están preparadas para este reto.

Ante esta situación es imperante, crear los medios y la estructura necesaria para que las empresas e inversionistas y el entorno de la BVG, pueda desarrollarse. (Esto abarca una mejora de estándares contables, políticas de mercado acorde a las necesidades actuales, efectivos canales de Marketing, una correcta difusión de la cultura bursátil, etc.)

### ***Entorno Macroeconómico Local y Mundial***

El Banco Central del Ecuador prevé que para el año 2010, los valores del PIB Nominal serán de USD 56.964 millones, las metas de variación del índice de precios al consumidor urbano –IPCU- (inflación promedio del periodo) se ubicaría entre el 3,35%. Junto a esto el gobierno se mantiene fiel a su política de no mantener liquidez, si no invertir o gastar los fondos disponibles con miras a dinamizar la economía.

**Tabla 2**

#### **Principales Indicadores Macroeconomicos 2009 - 2010**

| Variables                               | 2009 (e) | 2010 (e) |
|---|----------|----------|
| <b>A. SECTOR REAL</b>                   |          |          |
| Inflación promedio del periodo          | 3,25%    | 3,35%    |
| Crecimiento real PIB                    | 0,98%    | 6,81%    |
| Crecimiento real PIB no petrolero       | 1,42%    | 7,67%    |
| Crecimiento real PIB petrolero          | -4,88%   | 1,30%    |
| PIB nominal (millones dólares)          | 51388    | 56964    |
| PIB ramas petroleras                    | 4951     | 7915     |
| PIB ramas no petroleras                 | 46435    | 49049    |
| Tasa de variación del deflactor del PIB | -8,9%    | 3,8%     |

*Fuente: Banco Central del Ecuador*

Pese a que estas cifras macroeconómicas estimadas parecen alentadoras, y las políticas que impulsa el gobierno de reducir el gasto público, invertir más en salud, educación, carreteras y otras áreas, el país se encuentra atravesando por un periodo de recesión económica.

El empleo colapso en el 2009, se perdieron 218,041 plazas del empleo pleno en un año en el sector formal de la economía.

El consumo de los hogares se desacelera de manera importante, de 7.0% en el 2008 a 1.8% en el 2009. Sin embargo en los sectores de la economía, el de mayor crecimiento se estima que fue el del agua, luz y gas con 5,5%.

En cuanto al petróleo, nuestra principal exportación y sustento del fisco, promedio \$62 el barril (WTI) en el 2009 ante un promedio real de \$53 con una variación - \$ 9, y las perspectivas para el 2010 son de \$ 78 el barril.

Sin embargo, no todo es malo. La deuda externa pública, que comenzó el año 2009 con \$10,028 millones inicia el 2010 en aproximadamente \$ 7,500 millones, gracias a la estrategia del gobierno de declarar en mora a fines del 2008 los bonos globales 2012 y 2030. La deuda interna fue de \$ 2,870, ubicando la *DEUDA PÚBLICA TOTAL* en \$10,370.

Los mercados bursátiles se recuperan paulatinamente. El Down Jones registro un incremento del 18.8% en el 2009. En nuestro país los índices se mantienen ligeramente estables.

**Tabla 3**

| <b>Indices Bursátiles</b> | <b>Nov-09</b> | <b>Dic-09</b> |
|---------------------------|---------------|---------------|
| ECU-INDEX GLOBAL (UIO)    | 887,04        | 854,95        |
| IPECU -BVG (GYE)          | 180,80        | 179,13        |

*Fuente: Banco Central del Ecuador*

Se ha reanudado el flujo de capitales hacia los mercados emergentes, donde los países como el nuestro tendrán que pensar que combinación de políticas públicas les corresponde aplicar a cada uno, que permita el ingreso real de capitales y desechar aquellas que crean burbujas especulativas.

La economía mundial se encuentra en un compás de espera: estable, convaleciente pero aun vulnerable, el crecimiento económico del mundo dependerá del crecimiento del consumo de los países que en años pasados acumularon excedentes, en particular los asiáticos.

Para aprovechar esto nuestro país, tiene que realizar un cambio profundo en la visión corto plazista tanto sus mandatarios como el público en general. Es por este motivo que debemos preocuparnos de capacitarnos para lograr un cambio y empezar a forjar una sólida cultura bursátil a largo plazo, y a su vez fomentar la inversión. Creando así el marco ideal para la generación de un mercado de capitales eficiente, canalizador del ahorro y la inversión en la economía.

### **3.21. MICRO SEGMENTACIÓN**

Se procede a realizar la micro-segmentación, en base a parámetros de estudio que fueron establecidos previamente al proceso de la encuesta.

- ✓ **Localización:** Guayaquil.
- ✓ **Sexo:** Masculino y Femenino.
- ✓ **Edad:** 25 años en adelante.
- ✓ **Unidad de Análisis:** Casas de Valores, Inversionista, Empresarios.
- ✓ **Actividad:** Profesionales, Comerciantes, Microempresarios.
- ✓ **Nivel Social:** Medio, Medio-Alto y Alto.

### 3.22. ANALISIS DE PORTER

Vamos analizar si la bolsa de valores de Guayaquil tiene estrategias para lograr posicionarse en el mercado mundial.

¿Cuándo se utiliza el análisis de las 5 fuerzas de PORTER?

1. Cuando deseas desarrollar una ventaja competitiva respecto a tus rivales.
2. Cuando deseas entender mejor la dinámica que influye en tu industria y/o cual es tu posición en ella.
3. Cuando analizas tu posición estratégica y buscas iniciativas que sean disruptivas y te hagan mejorarla.

Vamos a ampliar el tema de entender la dinámica influyente en la industria ecuatoriana y la posición de las empresas en este sector.

#### Ilustración 6



### **3.22.1. Amenaza de nuevos competidores**

- Existencia de barreras de entrada.

El mercado ecuatoriano es atractivo, pero a su vez mal manejado por algunos empresarios que hacen que este pierda su prestigio, hoy en día se han eliminado una barrera de entrada que es la desconfianza al sector bursátil, más bien ahora lo buscan como medio de financiamiento.

En este mercado las barreras de entradas tanto para negociar como para adquirir valores son bajas, por tanto este mercado es atractivo.

- Valor de la marca.

La bolsa de Valores de Guayaquil cuenta con años de experiencia en el mercado, dándole así un valor agregado a el nombre, pero este no tiene un logo definido, o un slogan que los haga reconocer inmediatamente.

### **3.22.2. La amenaza de productos sustitutos**

- Propensión del comprador a sustituir

Anteriormente los inversionistas o emisores, buscaban medios de financiamiento a través de los bancos que son los que habitualmente ayudan con préstamos para que la empresa tenga liquidez momentánea mientras recupera la cartera de cobro, pero en la actualidad la Bolsa de Valores, está siendo amenaza para los bancos debido a que da más beneficios la bolsa que un banco, por cuestiones de tiempo en los pagos.

### **3.22.3. *Intensidad de la rivalidad de los competidores***

Todos estos factores intervienen en el mercado bursátil, como cuanto poder tienen los compradores al momento de adquirir acciones de esa compañía, no necesariamente compra acciones por los dividendos, si no por optar un puesto o votos dentro de la toma de decisiones de la compañía.

Este poder de los compradores deberá ser regulado sobre el tipo de condiciones que emitan los emisiones.

Las competencias se darán en el sector empresarial, mas no en el de la Bolsa de Valores, cada empresa deberá competir para mostrar unas buenas utilidades y que su empresa se vea atractiva en el mercado.

- Poder de los compradores.
- Poder de los proveedores.
- Amenaza de nuevos competidores.
- Amenaza de productos sustitutivos.
- Crecimiento industrial.
- Sobrecapacidad industrial.
- Barreras de salida
- Diversidad de competidores.
- Complejidad informacional y asimetría.

### **3.23. MARKETING MIX: 5P`S**

#### **PRODUCTO:**

Si bien es cierto que existe un riesgo al invertir en la Bolsa. Por tanto las ganancias como las perdidas están directamente relacionadas a la cantidad invertida y este es precisamente nuestro producto. El invertir dinero para obtener una mayor rentabilidad, lo cual es la finalidad sin límite de riesgo, puesto que esta variable siempre existe.

#### **PLAZA:**

Se refiere al mercado nacional canalizado por la Bolsa de Valores, en la cual se encuentran las empresas en donde los inversionistas van a invertir parte de sus excedentes, el dinero cotizara en el mercado en forma de valores. Es decir, su valor puede sufrir plusvalías o minusvalías, puede recibir una compensación o no recibirla; por tanto un inversionista debe decidir de la manera más acertada en que empresa quiere invertir puesto que entra a formar parte de un proyecto, el de la empresa, el cual pretende ser acertado. Cuanto más innovador sea el campo en el que se mueve la empresa elegida, mayor será el riesgo que debe asumir el inversionista.

#### **PROMOCION:**

Asesoramiento por tres meses gratis para aprender a invertir en Bolsa.

#### **PUBLICIDAD:**

Lo importante es tener una lista de prospectos de calidad y no solo tener cantidad de prospectos, con esto me refiero a que la publicidad no debe estar dirigida a todo tipo de personas sino a un target específico; la



publicidad orientada en sitios y páginas web de inversionistas, emprendedores, negocios, etc.

Pero lo ideal y más accesible es que lo pongamos en buscadores como Google, Yahoo, en foros de negocios, inversiones, finanzas y emprendedores que son visitados por personas quienes tienen el dinero, la facilidad y solo les hace falta recibir la propuesta que les llame el interés.

### **PRECIO:**

Los precios de los productos en su totalidad son variables, empezando con el producto acciones, cada emisor genera acciones con un valor a la par de \$1,00 dólar, pero el precio de la acción en el mercado varía de acuerdo como se encuentre posicionada, como estén sus flujos entre otras variables. Los precios de las acciones pueden estar entre \$1, \$3, \$35, \$55 dólares americanos y así sucesivamente.

Para el tema de titularizaciones, estas en cambio recopilan una cartera de una empresa y salen emisiones por \$ 5.000,00, \$10.000,00, etc. dólares americanos.

Para Bonos del estado o certificados de depósitos, son valores de renta fija que lo que se obtiene trimestral, semestral o anual son los cupones y estos a su vez varían muy poco por la tasa de interés.

## **CAPITULO III**

---

### **3.1. PLAN FINANCIERO**

#### **3.1.1 Objetivos**

El objetivo de este capítulo es ordenar y sistematizar la información de carácter monetario, determinar la demanda, establecer la inversión, los costos y gastos que enfrentará el proyecto durante un periodo determinado de vida, así como los ingresos provenientes de las ventas de los diferentes productos.

Para realizar la evaluación de la factibilidad financiera del proyecto se estimará un flujo de caja, costos y beneficios del mismo y un estado de resultados para determinar las utilidades del proyecto.

#### **3.1.2 Análisis Económico**

Para que las negociaciones bursátiles aumenten consideramos necesario la reestructuración de imagen de la bolsa de valores de Guayaquil y la implementación de un departamento exclusivamente al desarrollo de campañas masivas sobre los beneficios e información de cotizar en bolsa.

Las proyecciones de Estados de Resultados y Flujos de Cajas y su análisis se desarrollaran mediante el método incremental, el cual nos proporcionara un método eficiente para evaluar el crecimiento de la Bolsa de Guayaquil, su rentabilidad, costos y análisis financieros.

### 3.1.3. Inversión y Financiamiento

En cuanto a la inversión inicial, se encuentra dividida en lo que es netamente bienes tangibles como los que se va a utilizar en la adecuación del local, muebles de oficina, equipos y maquinarias.

**Tabla 1**

| <b>RESUMEN DE INVERSIONES</b>             |                   |                      |
|---|-------------------|----------------------|
| <i>DESCRIPCION</i>                        | <i>VALOR (\$)</i> | <i>PARTICIPACION</i> |
| <b>INVERSION EN OFICINAS</b>              | 14,000.00         | 4%                   |
| <b>INVERSION EN MAQUINARIAS Y EQUIPOS</b> | 32,160.00         | 9%                   |
| <b>INVERSION EN INTANGIBLES</b>           | 8,160.00          | 2%                   |
| <b>TOTAL ACTIVOS</b>                      | 54,320.00         | 15%                  |
|   |                   |                      |
| <b>COSTOS FIJOS</b>                       | 304,750.00        | 85%                  |
| <b>TOTAL INVERSIÓN INICIAL</b>            | <b>359,070.00</b> | 100%                 |

Cabe mencionar que la forma de financiamiento de este proyecto, se lo realizara mediante un préstamo directo al **DECEVALE** o al mejor criterio de la BVG, mediante organismo del estado como *CFN, BEDE, CORPEI*.

## 3.2 INGRESOS

### 3.2.1 Proyección Ingresos sin Estrategia.

En los últimos años el crecimiento promedio anual ha sido del 10%, por lo que se estima que va a crecer de la misma manera los siguientes años si el negocio sigue igual sin implementar la reingeniería como se muestra en la tabla.

**Tabla 2**

#### VENTAS PROYECTADAS SIN ESTRATEGIAS

|                           | AÑO 1               | AÑO 2               | AÑO 3               | AÑO 4               | AÑO 5               |
|---------------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
|                           | 2010                | 2011                | 2012                | 2013                | 2014                |
| <b>VENTAS<br/>TOTALES</b> | <b>3,007,453.79</b> | <b>3,308,199.17</b> | <b>3,639,019.09</b> | <b>4,002,920.99</b> | <b>4,403,213.09</b> |

## 3.3 TASAS Y COMISIONES VIGENTES

### 3.3.1. Negociaciones por montos igual o superior a \$20 millones

Para operaciones que se realicen en cualquiera de los mercados, a excepción del Reporto, la comisión de piso de bolsa será del 0.09% y se calculara de acuerdo al plazo y tipo de operaciones o la Comisión mínima establecida, el valor que sea mayor.

### **3.3.2. Rueda de Piso Extendida**

La comisión de piso de bolsa para las negociaciones realizadas el último jueves de cada mes o el último día laborable de cada mes, será del 0.05% y se calculará de acuerdo al plazo y tipo de operaciones o la Comisión mínima establecida, el valor que sea mayor.

### **3.3.3. Renta Fija**

Menor o igual a 360 días - 0.09 % anual, calculado sobre el valor efectivo de cada transacción, o la comisión mínima establecida, el valor que sea mayor.

Largo Plazo Mayor a 360 días - 0.09% flat, calculado sobre el valor efectivo de cada transacción, o la comisión mínima establecida, el valor que sea mayor.

### **3.3.4 Renta Variable**

(Acciones, Cuotas de Fondo de Inversión) 0.09% calculado sobre el valor efectivo de la transacción o la comisión mínima, el valor que sea mayor.

## **3.4 PROYECCIÓN INGRESOS CON ESTRATEGIA.**

Lo que nosotros planteamos para validar el proyecto es; que los montos de negociaciones igual o superior a \$20 millones, bajen a 10 millones, con esto aumentaría el nivel de transacciones a negociar aproximadamente a un 50%, lo que implicaría que la tasa de crecimiento sea de un 15%. Y el resto de comisiones mantendrían los costos actuales.

**Tabla 3**

| <b>MONTOS DE NEGOCIACION ESPERADOS</b> |  |                  |
|--|--|------------------|
| <b>EN MILES DE DOLARES</b>             |  |                  |
| <b>TRANSACCIONES BASE</b>              |  | 2,310,521,111.11 |
| <b>INCREMENTO ESPERADO</b>             |  | 50%              |
| <b>TASA DE CRECIMIENTO</b>             |  | 15%              |
| <b>TRANSACCIONES ESPERADAS</b>         |  | 3,465,781,666.67 |

**Tabla 4**

**VENTAS PROYECTADAS CON ESTRATEGIAS**

|                       | <b>AÑO 1</b>        | <b>AÑO 2</b>        | <b>AÑO 3</b>        | <b>AÑO 4</b>        | <b>AÑO 5</b>        |
|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
|                       | <b>2010</b>         | <b>2011</b>         | <b>2012</b>         | <b>2013</b>         | <b>2014</b>         |
| <b>VENTAS TOTALES</b> | <b>3,148,203.50</b> | <b>3,620,434.03</b> | <b>4,163,499.13</b> | <b>4,788,024.00</b> | <b>5,506,227.60</b> |

Existen otros ingresos con los que se cuenta para el proyecto, que se consideraron:

Ingresos por membrecías nuevas: Los nuevos socios que compren un puesto de Bolsa, el valor será de USD\$ 5,000.00 y los socios en general pagará USD\$ 1,000 al año por mantener la misma.

Ingreso por uso de sistema interconectado: Los socios pagarán USD \$1,800.00 anual por el uso de la red de la bolsa para las negociaciones. Ingresos por eventos y capacitaciones: Al menos se espera tener USD\$ 50,000.00 anual.

### 3.5 COSTOS

#### 3.5.1. Proyección Costos sin Estrategia

En cuanto los costos, han tenido un crecimiento promedio del 5%, por lo que se estima que va a crecer de la misma manera los siguientes años si el negocio sigue igual sin implementar la reingeniería como se muestra en la tabla. Actualmente los costos representan el 74% de los ingresos por ventas

**Tabla 5**

**COSTOS PROYECTADOS SIN ESTRATEGIAS**

|                       | <b>AÑO 1</b>        | <b>AÑO 2</b>        | <b>AÑO 3</b>        | <b>AÑO 4</b>        | <b>AÑO 5</b>        |
|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
|                       | <b>2010</b>         | <b>2011</b>         | <b>2012</b>         | <b>2013</b>         | <b>2014</b>         |
|                       |                     |                     |                     |                     |                     |
| <b>COSTOS TOTALES</b> | <b>2,279,874.01</b> | <b>2,422,986.32</b> | <b>2,566,958.22</b> | <b>2,713,194.01</b> | <b>2,862,873.88</b> |

### **3.5.2. Proyección Costos con Estrategia**

Originalmente los costos tenían una tendencia promedio del 74 % de las ventas, lo cual se incremento al 82% en promedio con el proyecto, esto se debe inicialmente a los costos de inversión. Pero a futuro mediante las estrategias propuestas por la reingeniería sean alcanzadas con éxito los costos irán disminuyendo por el proceso de recuperación de la inversión, el incremento en los ingresos y la baja en el gasto de publicidad, ya que en los primeros años la meta es, que la Bolsa de Valores Guayaquil se posicione en la mente de los clientes y a mediano plazo este gasto ya no será tan representativo, llegando a costos de menos del 60% sobre los ingresos.

**Tabla 6**

#### **COSTOS PROYECTADOS CON ESTRATEGIAS**

|                       | <b>AÑO 1</b>        | <b>AÑO 2</b>        | <b>AÑO 3</b>        | <b>AÑO 4</b>        | <b>AÑO 5</b>        |
|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
|                       | <b>2010</b>         | <b>2011</b>         | <b>2012</b>         | <b>2013</b>         | <b>2014</b>         |
| <b>COSTOS TOTALES</b> | <b>2,584,624.01</b> | <b>2,717,021.52</b> | <b>2,851,031.45</b> | <b>2,988,030.88</b> | <b>3,129,174.64</b> |



### 3.5.3 Gastos Proyectados de Publicidad

Para cumplir los objetivos de Marketing hemos asignado un presupuesto, en los que se incluye lo referente a gasto en publicidad de, Radio Difusión y publicidad, y Merchandising que se puede analizar en la siguiente tabla.

**Tabla 7**

| <b>PUBLICIDAD</b>  | <b>TIEMPO/<br/>DIAS</b> | <b># VECES</b> | <b>DURACION/<br/>MINUTOS</b> | <b>DIARIO</b> | <b>SEMANAL</b> | <b>MENSUAL</b> | <b>ANUAL</b>      |
|--|-------------------------|----------------|------------------------------|---------------|----------------|----------------|-------------------|
| TELEVISION NACIONAL HORARIO NOCTURNO LUNES-VIERNES                 | 5                       | 2              | 2                            | 500.00        | 2,500.00       | 10,000.00      | 120,000.00        |
| TELEVISION NACIONAL HORARIO MATUTINO SABADOS Y DOMINGOS            | 2                       | 5              | 2                            | 650.00        | 1,300.00       | 5,200.00       | 62,400.00         |
| PRENSA ESCRITA EL MAYOR DIARIO Y CON PRESENCIA EN LA CIUDAD DE GYE | 7                       | 1              | 0                            | 50.00         | 350.00         | 1,400.00       | 16,800.00         |
| REVISTAS DE NEGOCIOS   |                         | 12             |                              |               |                | 200.00         | 2,400.00          |
| VALLAS PUBLICITARIAS   | 30                      |                |                              |               |                | 3,500.00       | 42,000.00         |
| FERIAS NACIONALES E INTERNACIONALES                                |                         | 2              |                              |               |                |                | 15,000.00         |
| <b>TOTAL</b>   |                         |                |                              |               |                |                | <b>258,600.00</b> |

#### 4. CAPITAL DE TRABAJO

Es el capital eventual que permite la operatividad inmediata y sostenida del proyecto. En otra palabra es la fuente de liquidez del proyecto.

**TABLA 8**

| CAPITAL DE TRABAJO |                     |                      |
|--------------------|---------------------|----------------------|
| COSTOS FIJOS       | MENSUAL             | ANUAL                |
| Electricidad       | \$ 80.00            | \$ 960.00            |
| Alquiler Local     | \$ 400.00           | \$ 4,800.00          |
| Publicidad         | \$ 21,550.00        | \$ 258,600.00        |
| Sueldos y Salarios | \$ 2,230.00         | \$ 26,760.00         |
| Decimo 3ro y 4to   | \$ 285.83           | \$ 3,430.00          |
| Suministros        | \$ 500.00           | \$ 6,000.00          |
| Internet           | \$ 200.00           | \$ 2,400.00          |
| Agua potable       | \$ 50.00            | \$ 600.00            |
| Líneas telefónica  | \$ 100.00           | \$ 1,200.00          |
|                    | <b>\$ 25,395.83</b> | <b>\$ 304,750.00</b> |

En base a los ingresos y egresos mensuales calculados, se obtuvieron los saldos de caja por mes y finalmente los saldos acumulados, escogiendo aquel en el cual se registre el mayor déficit entre ingresos y egresos. Para este proyecto el saldo acumulado con mayor déficit, corresponde al año cero que es de **\$ -25, 395.83**, este cálculo sirve para afrontar los costos y gastos relacionados con la operatividad del proyecto.

## 5 ESTADO DE RESULTADOS

**TABLA 9**  
**ESTADO DE RESULTADOS CON ESTRATEGIA - B.V.G**

|                                 | <b>AÑO 1</b>        | <b>AÑO 2</b>        | <b>AÑO 3</b>        | <b>AÑO 4</b>        | <b>AÑO 5</b>        |
|---------------------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| <b>INGRESOS</b>                 | <b>3,148,203.50</b> | <b>3,620,434.03</b> | <b>4,163,499.13</b> | <b>4,788,024.00</b> | <b>5,506,227.60</b> |
| <b>GASTOS</b>                   |                     |                     |                     |                     |                     |
| Gastos Actuales                 | 2,279,874.01        | 2,422,986.32        | 2,566,958.22        | 2,713,194.01        | 2,862,873.88        |
| Gastos Proyecto                 |                     |                     |                     |                     |                     |
| Gasto de Alquiler               | 4,800.00            | 5,030.40            | 5,271.86            | 5,524.91            | 5,790.10            |
| Gasto de Suministros            | 6,000.00            | 6,288.00            | 6,589.82            | 6,906.14            | 7,237.63            |
| Gasto por internet              | 2,400.00            | 2,515.20            | 2,635.93            | 2,762.45            | 2,895.05            |
| Gasto de Publicidad             | 258,600.00          | 245,670.00          | 233,386.50          | 221,717.18          | 210,631.32          |
| Gasto Servicios Básicos         | 2,760.00            | 2,892.48            | 3,031.32            | 3,176.82            | 3,329.31            |
| Gasto Salarios                  | 30,190.00           | 31,639.12           | 33,157.80           | 34,749.37           | 36,417.34           |
| Gasto de Intereses              | 56,521.11           | 63,303.65           | 70,900.08           | 79,408.09           | 88,937.06           |
| Gasto de Depre                  | 5,576.00            | 5,576.00            | 5,576.00            | 5,576.00            | 5,576.00            |
| Computadoras                    | 700.00              | 700.00              | 700.00              | 700.00              | 700.00              |
| Muebles y Enseres               | 1,136.00            | 1,136.00            | 1,136.00            | 1,136.00            | 1,136.00            |
| Vehículos                       | 3,740.00            | 3,740.00            | 3,740.00            | 3,740.00            | 3,740.00            |
| <b>Total Gastos</b>             | <b>2,584,624.01</b> | <b>2,717,021.52</b> | <b>2,851,031.45</b> | <b>2,988,030.88</b> | <b>3,129,174.64</b> |
| <b>Excedentes Operacionales</b> | <b>563,579.50</b>   | <b>903,412.51</b>   | <b>1,312,467.68</b> | <b>1,799,993.12</b> | <b>2,377,052.96</b> |

## 6. TASA DE DESCUENTO (TMAR)

Para que cualquier inversión sea rentable, el inversionista (corporación o individuo) debe esperar recibir más dinero de la suma invertida. En otras palabras, debe ser posible obtener una tasa de retorno o un retorno sobre la inversión.

La TMAR es la tasa mínima atractiva de retorno, la cual es más alta que la tasa esperada de un banco o alguna inversión segura que comprenda un riesgo mínimo de inversión. Es decir, la TMAR es el costo de oportunidad, el cual es la tasa del primer proyecto rechazado debido a fondos de capital limitados.

Para este caso en particular no calculamos la TMAR, debido a la naturaleza del proyecto que es para una Corporación Civil y sin fines de lucro, y se tomo como referencia la tasa del 20%, como tasa mínima para realizarlo, este valor se lo obtuvo de la CORPEI. Vale recalcar que esta entidad utiliza esta tasa para proyectos de similar naturaleza.

$$r_e = r_f + \beta(r_m - r_f) + r_f_{Ecu}.$$

Donde:

$r_e$  : Rentabilidad exigida del capital propio

$r_f$  : Tasa libre de riesgo

$r_m$  : Tasa de rentabilidad del mercado

$$\mathbf{T.M.A.R = 20\%}$$

## 7. FLUJO DE CAJA

Para la construcción del presente flujo hemos considerado el análisis incremental el cual se basa en la evaluación de alternativas. En este caso se tiene la situación sin reingeniería y la situación aplicando la reingeniería. Las cuales permitirán un mejor análisis del proyecto y así conocer la verdadera rentabilidad del mismo

La información que se va a proporcionar en los próximos análisis financieros, tendrá una base incremental, de manera que se analizará la diferencia de los flujos de efectivo de la empresa con la reingeniería y sin la misma. Dicho flujo servirá para poder determinar el van y el TIR del proyecto.

Para la construcción del flujo sin reingeniería, se basa en los siguientes supuestos: crecimiento del 15% de los ingresos, costos en base a las tasas de inflación, gastos de publicidad con reducción del 5% anual a partir del segundo año, descontados a una tasa de descuento social.

| <b>FLUJO DE CAJA INCREMENTAL</b> |                         |                         |                    |
|----------------------------------|-------------------------|-------------------------|--------------------|
|                                  | <b>FLUJO DE CAJA</b>    | <b>FLUJO DE CAJA</b>    | <b>FLUJO</b>       |
|                                  | <b>SIN REINGENIERIA</b> | <b>CON REINGENIERIA</b> | <b>INCREMENTAL</b> |
| <b>0</b>                         | -385,000.00             | -359,070.00             | -25,930.00         |
| <b>1</b>                         | 617,414.79              | 641,021.10              | 23,606.31          |
| <b>2</b>                         | 710,488.56              | 963,986.93              | 253,498.37         |
| <b>3</b>                         | 915,872.75              | 1,362,102.37            | 446,229.62         |
| <b>4</b>                         | 1,148,067.14            | 1,843,607.54            | 695,540.39         |
| <b>5</b>                         | 1,410,066.35            | 2,418,809.38            | 1,008,743.03       |
|                                  | 4,416,909.59            | 6,870,457.31            | 2,453,547.72       |

Analizando los resultados incrementales, obtenemos resultados diferenciales se observa que no existen flujos negativos decrecientes en los primeros años, estos flujos en el año 1 y 2 son bajos; esto obedece a los costos de inversión y en especial a los costos de publicidad los cuales son altos en sus primeros años con el fin de difundirse y posicionarse en el medio, posteriormente estos costos irán decreciendo y el valores de los flujos incrementando, ya que si la estrategias de marketing logran sus objetivos, para los últimos años se reducirá su costo, debido a que no va hacer necesario invertir mucho en este rubro por que los clientes y el mercado tendrán presente a la Bolsa de valores de Guayaquil, como un ente de financiamiento e inversión.

## 8. TIR

TIR, Es la tasa interna de retorno que sirve para descontar flujos de dineros entre el presente y los flujos venideros, para lo cual previa la realización del flujo incremental, se obtuvo los siguientes valores:

**TABLA 10**

| <b>T. I. R (Sin Proyecto)</b> |             |
|-------------------------------|-------------|
| <b>TIR</b>                    | <b>178%</b> |
| <b>TMAR</b>                   | <b>20%</b>  |

**TABLA 11**

| <b>T. I. R (Con Proyecto)</b> |             |
|-------------------------------|-------------|
| <b>TIR</b>                    | <b>221%</b> |
| <b>TMAR</b>                   | <b>20%</b>  |

**TABLA 12**

| <b>T. I. R (Diferencial)</b> |                        |
|------------------------------|------------------------|
| <b>VAN</b>                   | <b>\$ 1,658,769.22</b> |
| <b>TIR</b>                   | <b>344%</b>            |
| <b>TMAR</b>                  | <b>20%</b>             |
| <b>VP@i</b>                  | <b>\$ 0.00</b>         |
| <b>VP@20%</b>                | <b>\$ 1,658,769.22</b> |
|                              |                        |

**SI TIR > TMAR, SE JUSTIFICA LA INVERSION ADICIONAL**

De acuerdo a la tablas (con y sin proyecto), las TIR son mayores a la Tasa de Descuento y obteniendo resultados positivos por lo cual se puede concluir que las 2 situaciones serian viables. Pelo el análisis incremental marca la diferencia en los flujos y el retorno, lo cual indica que la alternativa con proyecto es la más factible.

## **9. VAN**

El VAN, es el valor presente neto de los flujos a un tas de descuento o a un costo promedio ponderado de capitales (costo de oportunidad), para nosotros esta tasa representa el 20%, obteniendo los siguientes resultados

**TABLA 13**

| <b>VAN (Sin Proyecto)</b> |                        |
|---------------------------|------------------------|
| <b>VNA</b>                | <b>\$ 2,273,259.07</b> |
| <b>TIR</b>                | <b>178%</b>            |
| <b>TMAR</b>               | <b>20%</b>             |

**TABLA 14**

| <b>VAN (Con Proyecto)</b> |                        |
|---------------------------|------------------------|
| <b>VNA</b>                | <b>\$ 3,373,702.15</b> |
| <b>TIR</b>                | <b>221%</b>            |
| <b>TMAR</b>               | <b>20%</b>             |

**TABLA 15**

| <b>VAN (Flujo Incremental)</b> |                        |
|--------------------------------|------------------------|
| <b>VAN</b>                     | <b>\$ 1,658,769.22</b> |
| <b>TIR</b>                     | <b>344%</b>            |
| <b>TMAR</b>                    | <b>20%</b>             |

Partiendo de las tablas, observamos que al igual que las TIR, el VAN representa flujos y retornos positivos muy por arriba de la inversión inicial, lo que demuestra que además de compensar el riesgo queda beneficio extra. Puesto que el VAN es mayor a cero se puede concluir que el proyecto es rentable existe rentabilidad.

Pero a la diferencia la marca el flujo incremental con el correspondiente VAN, ya que exhibe flujos superiores de la situación sin proyecto v.s la situación con proyecto, validando la inversión y costos de la reingeniería sobre las estrategias de difusión, capacitación y ampliación de la BVG.



## 10. PAY BACK

El Periodo de Recuperación descontado (Payback) demuestra que la inversión es recuperada en el quinto año del proyecto. A continuación se presenta el cuadro con sus respectivos rubros a una tasa de rentabilidad exigida del 12%.

| PERIODO DE RECUPERACION |             |            |              |              |              |              |
|-------------------------|-------------|------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
|                         | 0           | 1          | 2            | 3            | 4            | 5            |
| Periodo de Recuperación | -359,070.00 | 641,021.10 | 963,986.93   | 1,362,102.37 | 1,843,607.54 | 2,418,809.38 |
| PayBack                 | -359,070.00 | 281,951.10 | 1,245,938.03 | 2,608,040.40 | 4,451,647.93 | 6,870,457.31 |

**Payback**            56%            años  
                          6.7            meses

## 11. ANALISIS DE SENSIBILIDAD UNIVARIABLE

El análisis de sensibilidad ayudará a mantener un control minucioso del comportamiento de cambios en el VAN con respecto a variaciones de las principales variables del proyecto, las cuales son: % de Crecimiento sobre los ingresos y los costos en 3 diferentes escenarios (Optimista, Normal, Pesimista). Esto ayuda a visualizar la variación máxima de la tasa de descuento que el proyecto pueda soportar para que mantenga su viabilidad. A continuación se muestran las tablas con las variaciones antes mencionadas:

**TABLA 16**

| ANALISIS DE SENSIBILIDAD (Ingresos) |                  |                 |      |
|-------------------------------------|------------------|-----------------|------|
| ESCENARIO                           | % CREC. INGRESOS | VAN             | TIR  |
| Optimista                           | 20%              | \$ 4,422,222.43 | 238% |
| Normal                              | 15%              | \$ 3,373,702.15 | 221% |
| Pesimista                           | 5%               | \$ 1,527,786.47 | 179% |

De acuerdo a los resultados notamos que el VAN demuestra una sensibilidad alta con respecto a los cambios de escenarios sobre el crecimiento de los ingresos, a diferencia del TIR que refleja variaciones moderadas.

*Optimista:* los ingresos crecen excelentemente de acuerdo al crecimiento del mercado y las buenas estrategias del Marketing.

*Pesimista:* en este escenario muestra una reducción importante de los ingresos, que se puede argumentar una incorrecta administración del entorno bursátil.

**TABLA 17**

| ANALISIS DE SENSIBILIDAD (Costos) |                |                 |      |
|-----------------------------------|----------------|-----------------|------|
| ESCENARIO                         | % CREC. COSTOS | VAN             | TIR  |
| Optimista                         | 2%             | \$ 4,164,129.62 | 260% |
| Normal                            | 5%             | \$ 3,373,702.15 | 221% |
| Pesimista                         | 10%            | \$ 1,881,803.98 | 148% |

En el análisis sobre la variable Costos v.s VAN en un escenario pesimista, notamos que estos se ven significativamente afectados, lo cual provocaría una reducción importante de los ingresos y una reducción en costos importantes para el normal desarrollo de la misma

En el escenario optimista, se visualiza una variación importante en el VAN provocada por la variable costo, pudiendo argumentarse a eficiente administración y participación en el mercado de capitales.

## **CONCLUSIONES**

La Bolsa de Valores es un agente primordial y determinante en la estabilidad de la economía del mundo.

De no existir la bolsa de Valores la compra y venta de acciones, bonos o su cualquier otro valor serian transacciones que no contarían con la debida transparencia y la determinación de los precios seria un factor que solo dependería de la voluntad de los grandes industriales lo cual seria una gran desventaja para la economía en el mundo, y en especial para los consumidores.

Las nuevas empresas que van a incursionar en el mercado, deberán capacitarse o contratar a un asesor que los ayude a analizar la empresa para opción de papel esta mas a emitir o comprar. Como se logra esto, mediante un análisis fundamental, el análisis fundamental consiste en un estudio detallado de toda la información disponible en el mercado acerca de una empresa determinada, con la finalidad de establecer una valoración objetiva de la misma, que sirva de apoyo a la toma de decisiones de los entes interesados en la adquisición de instrumentos de inversión relacionados con dicha empresa.

Es apreciable el aporte económico que hace la Bolsa de Valores de Guayaquil al desarrollo de nuestro país, principalmente a través del ahorro de los inversionistas, el cual posteriormente se refleja en los proyectos de inversión que efectúan los emisores y las empresas cotizantes.

A nivel de nuestra preparación académica y al tener como meta inmediata la obtención de un título de tercer nivel, desarrollar este trabajo nos permite entender que en el ejercicio de nuestras profesiones es determinante el ser asertivo en la toma de decisiones e igualmente, hay que asumir responsablemente los riesgos que cada decisión involucra.

## RECOMENDACIONES

- La ESPOL, conjuntamente con la Bolsa de Valores de Guayaquil, debe coordinar una visita a las instalaciones de esta última, a fin de conocer y observar más estrechamente su funcionamiento, operación y desarrollo de las diferentes sesiones bursátiles. Lo que haría falta, es definir bajo que materia puede llevarse a cabo esta actividad que permitirá al estudiante ampliar su mentalidad empresarial que es un algo necesario para el ejercicio exitoso de nuestras profesiones. En este mismo sentido, sería muy positivo contar con el apoyo del personal de la Bolsa de Valores de Guayaquil, para organizar seminarios, conferencias y charlas en las diferentes universidades y colegios de enseñanza comercial, de forma tal que se pueda dar a conocer la labor que desarrolla la Bolsa de Valores, así como su importancia y aportes a la economía de nuestro país.
- Las políticas y medios de supervisión, control y fiscalización que la Bolsa de Valores de Guayaquil aplica a las diferentes empresas cotizantes y emisores deben hacerse públicas y difundirse masivamente, de tal forma que los potenciales inversionistas se sientan confiados de invertir en el mercado de valores, al conocer los posibles riesgos que asume con su decisión.
- Capacitar a los grandes, medianos y pequeños empresarios sobre los beneficios y alternativas de inversión que se obtienen al participar de las operaciones de la Bolsa de Valores de Panamá, fomentando así la cultura bursátil que es un cambio cultural que debe darse en la sociedad ecuatoriana si realmente se espera un crecimiento significativo en el mercado de valores.

## BIBLIOGRAFÍA

- Philip kotler, 2001, Dirección de Marketing.
- Blank Tarquín, 2000, Ingeniería Económica.
- Nassir Sapag Chain, 2004, Preparación y Evaluación de Proyectos (Cuarta Edición).

## LINKS

- **INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICAS Y CENSOS**  
<http://www.inec.gov.ec>
- **BANCO CENTRAL DEL ECUADOR**  
<http://www.bce.fin.ec>
- **CORPORACION FINANCIERA NACIONAL**  
<http://www.cfn.fin.ec>
- **SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS**  
<http://www.supercias.gov.ec>
- **SERVICIO DE RENTAS INTERNAS**  
<http://www.sri.gov.ec>
- **BOLSAS**  
<http://www.mundobvq.com/bvgsite/default.htm>  
[http://www.ccbvq.com/zhtmls/bvq\\_home.asp](http://www.ccbvq.com/zhtmls/bvq_home.asp)
- **ESPOL**  
<http://www.dspace.espol.edu.ec/handle/123456789/6828>
- **INSTITUTO ECUATORIANO DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL**  
<http://www.iepi.ec>
- **CORPEI**  
[www.corpei.org](http://www.corpei.org)

## ANEXOS

### Anexo 1

#### INVERSION EN OFICINAS

| Descripción            | Costos ( en USD) |
|------------------------|------------------|
| Adecuación de oficinas | 10,000.00        |
| Pintura de las Paredes | 2,000.00         |
| Reparación del techo   | 2,000.00         |
| <b>Total</b>           | <b>14,000.00</b> |

## Anexo 2

### INVERSIÓN EN MAQUINARIAS Y EQUIPO

| Descripción                       | Costos<br>( en USD) | Costos<br>Totales (en<br>USD) | Tiempo de<br>Vida/Años |
|-----------------------------------|---------------------|-------------------------------|------------------------|
| <u>Muebles y Enseres</u>          |                     | <b>11,360.00</b>              |                        |
| Escritorios y Sillas              | 3,000.00            |                               | 10                     |
| Archivadores Metálicos            | 2,160.00            |                               | 10                     |
| Telefonía                         | 1,500.00            |                               | 10                     |
| Pantallas Flat                    | 1,200.00            |                               | 10                     |
| Centro de Datos - Informática     | 3,500.00            |                               | 10                     |
| <u>Vehículos:</u>                 |                     | <b>18,700.00</b>              |                        |
| Moto                              | 1,200.00            |                               | 5                      |
| Automóvil                         | 17,500.00           |                               |                        |
| <u>Instalaciones e Inventario</u> |                     | <b>2,100.00</b>               |                        |
| Computador                        | 2,100.00            |                               | 3                      |
|                                   |                     |                               |                        |
| <b>Total</b>                      | <b>32,160.00</b>    | <b>32,160.00</b>              |                        |



### Anexo 3

#### INVERSIÓN EN INTANGIBLES

| Descripción                   | Costos<br>( en USD) | Costos Totales<br>(en USD) | Tiempo de<br>Vida/Años |
|-------------------------------|---------------------|----------------------------|------------------------|
| <u>Marcas</u>                 |                     | <b>13,160.00</b>           |                        |
| Licencias                     | 2,160.00            |                            | 10                     |
| Patentes                      | 1,000.00            |                            | 10                     |
| Formulas y diseños prototipos | 10,000.00           |                            | 10                     |
| <b>Total</b>                  | <b>13,160.00</b>    | <b>13,160.00</b>           |                        |

### Anexo 4

#### COSTOS FIJOS RECURSOS HUMANOS

| Descripción                         | SALARIO<br>MENSUAL | DECIMO<br>3RO   | DECIMO<br>4TO   | SALARIO<br>ANUAL |
|-------------------------------------|--------------------|-----------------|-----------------|------------------|
| JEFE DE MARKETING Y VENTAS          | \$ 650.00          | \$ 650.00       | 240             | \$ 8,690.00      |
| JEFE DE PUBLICIDAD-<br>RELACIONISTA | \$ 650.00          | \$ 650.00       | 240             | \$ 8,690.00      |
| MENSAJERO                           | \$ 240.00          | \$ 240.00       | 240             | \$ 3,360.00      |
| RECEPCIONISTA- ASISTENTE            | \$ 240.00          | \$240.00        | 240             | \$ 3,360.00      |
| DISEÑADOR DE PUBLICIDAD             | \$450.00           | \$ 450.00       | 240             | \$ 6,090.00      |
| <b>Total</b>                        | <b>2,230.00</b>    | <b>2,230.00</b> | <b>1,200.00</b> | <b>30,190.00</b> |

## Anexo 5

| <b>RUBROS OTROS INGRESOS</b> |                 |                       |                    |
|------------------------------|-----------------|-----------------------|--------------------|
|                              | <b>CANTIDAD</b> | <b>COSTO UNITARIO</b> | <b>COSTO TOTAL</b> |
| MEMBRESIAS                   | 1               | 5,000.00              | 5,000.00           |
| CAPACITACION                 | 1               | 1,200.00              | 1,200.00           |
| EVENTOS                      | 1               | 2,000.00              | 2,000.00           |
| SOCIOS - MANTENIMIENTO       | 19              | 1,000.00              | 19,000.00          |
| SISTEMA INTERCONECTADO       | 19              | 1,800.00              | 34,200.00          |

## Anexo 6

| <b>FLUJO DE CAJA SIN ESTRATEGIA</b> |                    |                   |                   |                   |                     |                     |
|-------------------------------------|--------------------|-------------------|-------------------|-------------------|---------------------|---------------------|
|                                     | <b>0</b>           | <b>1</b>          | <b>2</b>          | <b>3</b>          | <b>4</b>            | <b>5</b>            |
| <b>INGRESOS</b>                     |                    | 3,007,453.79      | 3,308,199.17      | 3,639,019.09      | 4,002,920.99        | 4,403,213.09        |
| <b>GASTOS</b>                       |                    |                   |                   |                   |                     |                     |
| GASTOS OPERACIONALES                |                    | 1,785,022.39      | 1,903,392.12      | 2,021,384.31      | 2,140,341.42        | 2,261,378.65        |
| HONORARIOS PROFESIONALES            |                    | 366,962.72        | 385,310.85        | 404,576.39        | 424,805.21          | 446,045.47          |
| GASTOS GENERALES                    |                    | 127,888.90        | 134,283.34        | 140,997.51        | 148,047.38          | 155,449.75          |
| Total Gastos                        |                    | 2,279,874.01      | 2,422,986.32      | 2,566,958.22      | 2,713,194.01        | 2,862,873.88        |
| <b>Excedentes Operacionales</b>     |                    | 727,579.79        | 885,212.85        | 1,072,060.87      | 1,289,726.98        | 1,540,339.21        |
| Depreciaciones (+)                  |                    | 109,378.00        | 85,728.29         | 67,192.12         | 52,663.84           | 41,276.86           |
| Amortizaciones                      |                    | -787.00           | -88,996.00        | -88,996.00        | -88,996.00          | -88,996.00          |
| Convenio (Buen Gob y Otros)         | -385,000.00        |                   |                   |                   |                     |                     |
| <b>Flujo de Caja</b>                | <b>-385,000.00</b> | <b>617,414.79</b> | <b>710,488.56</b> | <b>915,872.75</b> | <b>1,148,067.14</b> | <b>1,410,066.35</b> |

## Anexo 7

| <b>FLUJO DE CAJA CON ESTRATEGIA</b> |                    |                     |                     |                     |                     |                     |
|-------------------------------------|--------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
|                                     | 0                  | 1                   | 2                   | 3                   | 4                   | 5                   |
| <b>INGRESOS</b>                     |                    | <b>3,148,203.50</b> | <b>3,620,434.03</b> | <b>4,163,499.13</b> | <b>4,788,024.00</b> | <b>5,506,227.60</b> |
| <b>GASTOS</b>                       |                    |                     |                     |                     |                     |                     |
| Gastos Actuales                     |                    | -2,279,874.01       | -2,422,986.32       | -2,566,958.22       | -2,713,194.01       | -2,862,873.88       |
| Gastos Proyecto                     |                    |                     |                     |                     |                     |                     |
| Gasto de Alquiler                   |                    | -4,800.00           | -5,030.40           | -5,271.86           | -5,524.91           | -5,790.10           |
| Gasto de Suministros                |                    | -6,000.00           | -6,288.00           | -6,589.82           | -6,906.14           | -7,237.63           |
| Gasto por internet                  |                    | -2,400.00           | -2,515.20           | -2,635.93           | -2,762.45           | -2,895.05           |
| Gasto de Publicidad                 |                    | -258,600.00         | -245,670.00         | -233,386.50         | -221,717.18         | -210,631.32         |
| Gasto Servicios Básicos             |                    | -2,760.00           | -2,892.48           | -3,031.32           | -3,176.82           | -3,329.31           |
| Gasto Salarios                      |                    | -30,190.00          | -31,639.12          | -33,157.80          | -34,749.37          | -36,417.34          |
| Gasto de Intereses                  |                    | -56,521.11          | 63,303.65           | 70,900.08           | 79,408.09           | 88,937.06           |
| T.Gasto de Depreciación (-)         |                    | -5,576.00           | -5,576.00           | -5,576.00           | -5,576.00           | -5,576.00           |
| Computadoras                        |                    | -700.00             | -700.00             | -700.00             | -700.00             | -700.00             |
| Muebles y Enseres                   |                    | -1,136.00           | -1,136.00           | -1,136.00           | -1,136.00           | -1,136.00           |
| Vehículos                           |                    | -3,740.00           | -3,740.00           | -3,740.00           | -3,740.00           | -3,740.00           |
| <b>Total Gastos</b>                 |                    | <b>2,584,624.01</b> | <b>2,717,021.52</b> | <b>2,851,031.45</b> | <b>2,988,030.88</b> | <b>3,129,174.64</b> |
| <b>Excedentes Operacionales</b>     |                    | <b>563,579.50</b>   | <b>903,412.51</b>   | <b>1,312,467.68</b> | <b>1,799,993.12</b> | <b>2,377,052.96</b> |
| Depreciación (+)                    |                    | 109,378.00          | 85,728.29           | 67,192.12           | 52,663.84           | 41,276.86           |
| Computadoras                        |                    | 700.00              | 700.00              | 700.00              | 700.00              | 700.00              |
| Muebles y Enseres                   |                    | 1,136.00            | 1,136.00            | 1,136.00            | 1,136.00            | 1,136.00            |
| Vehículos                           |                    | 3,740.00            | 3,740.00            | 3,740.00            | 3,740.00            | 3,740.00            |
| <b>Total Depreciaciones</b>         |                    | <b>5,576.00</b>     | <b>5,576.00</b>     | <b>5,576.00</b>     | <b>5,576.00</b>     | <b>5,576.00</b>     |
| Amortización                        |                    | -43,088.40          | -36,305.87          | -28,709.43          | -20,201.42          | -10,672.45          |
| Inversión                           | 359,070.00         |                     |                     |                     |                     |                     |
| Capital de Trabajo                  |                    | 25,395.83           |                     |                     |                     |                     |
| <b>Flujo de Caja</b>                | <b>-359,070.00</b> | <b>641,021.10</b>   | <b>963,986.93</b>   | <b>1,362,102.37</b> | <b>1,843,607.54</b> | <b>2,418,809.38</b> |

## Anexo 8

| TABLA DE AMORTIZACIÓN |              |           |           |                |
|-----------------------|--------------|-----------|-----------|----------------|
| AÑOS                  | PAGO         | CAPITAL   | INTERÉS   | SALDO INSOLUTO |
| 0                     |              |           |           | <b>359,070</b> |
| 1                     | \$ 99,609.51 | 43,088.40 | 56,521.11 | 302,549        |
| 2                     | \$ 99,609.51 | 36,305.87 | 63,303.65 | 239,245        |
| 3                     | \$ 99,609.51 | 28,709.43 | 70,900.08 | 168,345        |
| 4                     | \$ 99,609.51 | 20,201.42 | 79,408.09 | 88,937         |
| 5                     | \$ 99,609.51 | 10,672.45 | 88,937.06 | 0              |

## Anexo 9

| DEPRECIACIONES                           |                 |           |               |
|--|-----------------|-----------|---------------|
| Activos                                  | Valor de Compra | Vida Útil | Deprec. Anual |
| Muebles y Enseres                        |                 |           |               |
| Escritorios y Sillas                     | 3000            | 10        | 300           |
| Archivadores Metálicos                   | 2160            | 10        | 216           |
| Telefonía                                | 1500            | 10        | 150           |
| Pantallas Flat                           | 1200            | 10        | 120           |
| Centro de Datos - Informática            | 3500            | 10        | 350           |
|  |                 |           |               |
| Vehículos:                               |                 |           |               |
| Moto                                     | 1200            | 5         | 240           |
| Automóvil                                | 17500           | 5         | 3500          |
|  |                 |           |               |
| Instalaciones e Inventario               |                 |           |               |
| Computador                               | 2100            | 3         | 700           |
|  |                 |           |               |
| <b>Depreciación anual de los activos</b> |                 |           | <b>5576</b>   |