



**UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE
DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE ADMINISTRACION
CARRERA DE INGENIERIA COMERCIAL**

**PROYECTO DE INVESTIGACIÓN
PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
INGENIERO COMERCIAL**

TEMA

**“PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE
SERVICIOS DE ASESORIA FINANCIERA Y BURSÁTIL DIRIGIDA A
EMPRESAS COMERCIALES”**

TUTOR

MAE. KELLY CARLOTA LEON TOMALA

AUTORES

DANYER GUILLERMO ALVAREZ MENENDEZ

LOUIS EDUARDO PALACIOS MURILLO

GUAYAQUIL

AÑO

2019

REPOSITARIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA	
FICHA DE REGISTRO DE TESIS	
TÍTULO Y SUBTÍTULO: Plan de negocio para la creación de una empresa de servicios de asesoría financiera y bursátil dirigida a empresas comerciales.	
AUTOR/ES: Louis Eduardo Palacios Murillo Danyer Guillermo Álvarez Menéndez	REVISORES O TUTORES: MsC. Kelly Carlota León Tomalá
INSTITUCIÓN: Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil	Grado obtenido: Ingeniero Comercial Ingeniero Comercial
FACULTAD: ADMINISTRACIÓN	CARRERA: INGENIERIA COMERCIAL
FECHA DE PUBLICACIÓN: 2019	N. DE PAGS: 111
ÁREAS TEMÁTICAS: Educación Comercial y Administración	
PALABRAS CLAVE: Servicios de Asesoría - Mercado de Valores - Análisis Financiero - Mercado bursátil - Prestación de servicios financieros	
RESUMEN: Actualmente, son pocas las empresas guayaquileñas partícipes en el mercado de valores ecuatoriano, siendo las PYMES las de menor participación, aunque las empresas comerciales poseen el mayor porcentaje, con 3 empresas medianas participando con obligaciones de renta fija. Las personas entrevistadas por los autores señalan que el desconocimiento sobre el correcto funcionamiento de la Bolsa de Valores es el principal obstáculo para no participar de este mercado; sin embargo, los especialistas financieros entrevistados también indicaron que el no tener cuentas claras, el hecho de querer “preservar en secreto” su teneduría de libros contables, y, sobretodo, de no querer que terceras personas participen como accionista en empresas familiares, son los verdaderos obstáculos que no han permitido el desarrollo del mercado de valores en empresas pequeñas y medianas, independientemente del sector al cual pertenezcan.	

Pese a esto, la investigación documental más reciente ha permitido observar un leve crecimiento en la participación de las PYMES en el mercado de valores ecuatoriano, sobre todo para tener una fuente alternativa de financiamiento fuera de la banca tradicional, quien es la que impone condiciones en el mercado financiero; aquí se abre una oportunidad de negocio para una empresa consultora que debe basar su asesoría, primero en el conocimiento de las ventajas y desventajas del mercado bursátil, y luego, en la forma en cómo deben los dueños y/o administradores de las PYMES comerciales invertir sus utilidades acumuladas o en financiar nuevos proyectos.

<p>N. DE REGISTRO (en base de datos): (Biblioteca se encarga de llenar este campo con la información que corresponda)</p>	<p>N. DE CLASIFICACIÓN: (Biblioteca se encarga de llenar este campo con la información que corresponda)</p>
---	---

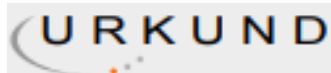
DIRECCIÓN URL (tesis en la web): (Biblioteca se encarga de llenar este campo con la información que corresponda)

<p>ADJUNTO PDF:</p>	<p>SI <input checked="" type="checkbox"/></p>	<p>NO <input type="checkbox"/></p>
----------------------------	--	---

<p>CONTACTO CON AUTOR/ES: Louis Eduardo Palacios Murillo Danyer Guillermo Álvarez Menéndez</p>	<p>Teléfono: 0996642111 0986095857</p>	<p>E-mail: luis_p182@hotmail.com dalvarezm_15@outlook.es</p>
---	---	---

<p>CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN:</p>	<p>PhD. Rafael Iturralde Solórzano (Decano) Teléfono: (04)2596500 Ext. 201 E-mail: riturraldes@ulvr.edu.ec MAE Oscar Machado Álvarez (Director de Carrera) Teléfono: (04)259650 Ext. 203 E-mail: omachadoa@ulvr.edu.ec</p>
---	--

CERTIFICADO DE ANTIPLAGIO ACADÉMICO



Urkund Analysis Result

Analysed Document: TESIS FINAL.docx (D55844592)
Submitted: 9/20/2019 7:11:00 PM
Submitted By: kleont@ulvr.edu.ec
Significance: 8 %

Sources included in the report:

Disertación Juan Camilo Martinez Sandoval V1.pdf (D54897599)
Disertación Juan Camilo Martinez Sandoval V2.pdf (D54915909)
TESIS FINAL.docx (D54790662)
REVISION URKUND TESIS_M BARRERA.doc (D16193383)
proyecto investigacion mercado valores y pymes informe.docx (D51320596)
https://es.wikipedia.org/wiki/Bolsa_de_valores
<https://www.bolsadequito.com/uploads/normativa/mercado-de-valores/ley-de-mercado-de-valores.pdf>
<https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorMonFin/TasasInteres/Indice.htm>
https://repository.eafit.edu.co/bitstream/handle/10784/11249/Andr%C3%A9sFernando_MejiaRestrepo_JulianAlberto_AngelPineda_2016.pdf?sequence=2&isAllowed=y
https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/40726/1/S1601059_es.pdf
<https://www.tramitesbasicos.com/mercado-de-valores-ecuador/>
<http://noticias.universia.cr/educacion/noticia/2017/09/04/1155475/tipos-investigacion-descriptiva-exploratoria-explicativa.html>

Instances where selected sources appear:

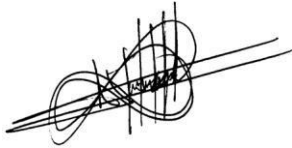
35

DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS PATRIMONIALES

Los estudiantes egresados, Louis Eduardo Palacios Murillo y Danyer Guillermo Álvarez Menéndez declaramos bajo juramento, que la autoría del presente proyecto de investigación, “Plan de negocio para la creación de una empresa de servicios de asesoría financiera y bursátil dirigida a empresas comerciales, corresponde totalmente a los suscritos y nos responsabilizamos con los criterios y opiniones científicas que en el mismo se declaran, como producto de la investigación realizada.

De la misma forma, cedemos los derechos patrimoniales y de titularidad a la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil, según lo establece la normativa vigente.

Autor(es)



Firma:

Louis Eduardo Palacios Murillo

C.I.0803193309



Firma:

Danyer Guillermo Álvarez Menéndez

C.I.0940835622

CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor del Proyecto de Investigación “Plan de negocio para la creación de una empresa de servicios de asesoría financiera y bursátil dirigida a empresas comerciales”, designado por el Consejo Directivo de la Facultad de Administración de la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil.

CERTIFICO:

Haber dirigido, revisado y aprobado en todas sus partes el Proyecto de Investigación titulado: “Plan de negocio para la creación de una empresa de servicios de asesoría financiera y bursátil dirigida a empresas comerciales”, presentado por los estudiantes Louis Eduardo Palacios Murillo y Danyer Guillermo Álvarez Menéndez como requisito previo, para optar al Título de Ingeniero Comercial, encontrándose apto para su sustentación.



Firma:

MAE. Kelly Carlota León Tómalá

C.C. 0922648654

AGRADECIMIENTO

No ha sido fácil el camino hasta aquí pero siempre hay q agradecer; Primero a Dios que ha sido un pilar fundamental mi guía y timón, Gracias a mi familia por apoyarme en cada decisión y proyecto.

A mi esposa que a pesar de situaciones y momentos difíciles estuviste siempre ayudándome, tu compañía tu ayuda y tu amor fueron importantes mi amor no fue sencillo culminar con este proyecto, sin embargo, siempre fuiste muy motivadora y me has ayudado en lo que te ha sido posible Gracias.

A mi Padre, tus esfuerzos han sido invaluable y tu amor determinante me has proporcionado cada cosa que eh necesitado tus enseñanzas las aplico cada día de verdad que tengo tanto que agradecerte has sido valiente y esforzado el mejor padre gracias este logro va para ti, tú y mi madre son mi mayor tesoro, a mis hermanas que siempre me han ayudado y también hemos compartido tristezas decepciones pérdidas irremediables y siempre estuvimos juntos para salir adelante.

A mi mejor amigo gracias por ayudarme siempre cuando lo he necesitado Gracias por aportar en este proyecto te agradezco no solo por la ayuda sino por todos los momentos en que convivimos eres una gran persona y me alegra poder compartir esto juntos como siempre lo pensamos y aquí estamos, eres como mi hermano gracias.

DEDICATORIA

Esta tesis se la dedicó a Dios que supo guiarme siempre por el camino, por darme fuerzas y seguir adelante y ayudarme a encarar las adversidades.

A mi Esposa e hija que han sido mi impulso, a mis Padres quien por ellos soy lo que soy; Su apoyo y consejos siempre en los momentos indicados de mi vida me han dado todo lo que soy como persona, mis valores mis principios, mi carácter, mi coraje para seguir

A mi padre en cada meta y escalón estuvo alentándome siendo el mejor, en especial a mi madre que aunque ya no esté ella lucho junto a mí con su amor palabras y rigor me han hecho estar donde estoy sé que desde el cielo estás feliz de mis logros, no hay manera de devolverte lo que hiciste por mí, mis hermanos y amigos que han aportado de alguna u otra manera este logro se los dedicó por que sin duda alguna no podría ser posible sin ustedes.

Louis Palacios

AGRADECIMIENTO

En primer lugar, me gustaría agradecerle a Dios por permitirme haber llegado hasta etapa maravillosa de mi vida siendo mi guía en todo momento ya que gracias a él puedo hacer realidad este sueño.

A la universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil por abrirme las puertas y darme la oportunidad de estudiar como estudiante becado logrando formar en mi un gran profesional.

A mi tutora de Tesis que, con su dedicación, esfuerzo, conocimiento, experiencia ha logrado que podamos terminar de una manera satisfactoria este proyecto de investigación.

A mi familia en general que siempre ha estado incondicionalmente para motivarme a crecer como persona y profesional.

Quisiera hacer un agradecimiento especial a una persona que desde que la conocí ha hecho que mi vida cambie completamente Andrea Moya, es sin lugar a dudas ese ángel q Dios envió para encaminar mi vida gracias a ti he Recuperado grandes logros podría decir que a ti te debo mucho de lo que soy ahora espero nunca dejes de ser esa mujer emprendedora, admirable, esforzada y que siempre donde estés el éxito te acompañe gracias por todo.

A mi madre por su esfuerzo y sacrificio a lo largo de mi carrera y demás estudios gracias por ser ese pilar fundamental en mi vida.

A mi querida novia que, aunque llego finalizando este proceso ha sido un constante apoyo moral gracias a ella y a cada uno de los que estuvieron presentes a lo largo de este proceso.

DEDICATORIA

El presente proyecto de investigación se lo dedico esencialmente a Dios, por ser mi guía a lo largo de este proceso, darme el apoyo y fortaleza en aquellos momentos de dificultad y debilidad, por darme salud y bendición para alcanzar mis metas como persona y como profesional.

A mi querida y hermosa madre que siempre estuvo a mi lado brindándome su apoyo y sus consejos para hacer de mí una mejor persona, es sin duda alguna la persona a la cual le debo todo lo que soy, gracias por confiar en mí, ser mi mayor inspiración ya que con sus palabras de aliento no me dejaba decaer y seguía adelante con mis ideales. Es una mujer que simplemente me hace llenar de orgullo no habrá manera de devolverte tanto que me has ofrecido, este proyecto es un logro más que llevo a cabo y sin lugar a dudas ha sido en gran parte gracias a ti; no sé en donde me encontraría de no ser por tus ayudas, tu compañía y tu amor.

A mi mejor amigo que me espero, para poder encaminar este largo proceso que a pesar de las diferentes situaciones me puedo llevar los buenos momentos y anécdotas compartidas que en algún momento nos sentaremos a recordar en familia, sin lugar a dudas conocer a una grandiosa persona como tu es la mayor satisfacción que me puedo llevar a lo largo de este camino, te agradezco por estar ahí de forma desinteresada para brindarme tu ayuda, tus consejos, eres una gran persona y como alguna vez te lo dije y me mantengo seguiremos juntos como hermanos hasta el final.

A mi familia que de una u otra manera siempre estuvieron alentándome en todo momento aportando con consejos y motivación para mantenerme en la constante lucha y poder alcanzar mis metas u objetivos como persona, como mención especial a mi hermano de sangre que estuvo ahí para brindarme su ayuda cuando no habían más recursos me dio la mano a pesar de que tengamos eventuales situaciones eres una persona admirable un ejemplo a seguir solo Dios y tú conocen cuan dura ha sido tu vida y lo que has luchado para llegar donde estas y aunque no te lo diga o te lo exprese te quiero mucho.

Danyer Álvarez

ÍNDICE GENERAL

INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I	2
DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	2
1.1. Tema	2
1.2. Planteamiento del Problema	2
1.3. Formulación del Problema	4
1.4. Sistematización del Problema	4
1.5. Objetivos de la Investigación	5
1.5.1. Objetivo General	5
1.5.2. Objetivos Específicos	5
1.6. Justificación	5
1.7. Delimitación de la Investigación	6
1.8. Idea a defender	6
1.9. Líneas de Investigación	6
CAPÍTULO II	7
MARCO TEÓRICO	7
2.1. Marco Teórico Referencial	7
2.1.1. Estado del Arte	7
2.1.2. Empresas PYMES en el Ecuador	8
2.1.3. Necesidades de financiamiento en las PYMES ecuatorianas	11
2.2. Bases Teóricas	17
2.2.1. Plan de Negocios	17
2.2.2. Servicios de asesoría	27
2.2.3. Mercado de Valores	29
2.2.4. El perfil de riesgo del inversor	32
2.3. Marco Conceptual	35
2.4. Marco Legal.....	36
2.4.1. Requisitos para ingresar al Mercado de Valores del Ecuador	36
CAPÍTULO III	38
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	38
3.1. Tipo de investigación	38
3.2. Enfoque de investigación	38

3.3.	Herramientas de investigación	38
3.4.	Población y muestra	39
3.5.	Resultados de la Investigación de Mercados	39
3.5.1.	Entrevistas a expertos en Finanzas	39
3.5.2.	Entrevista a empresarios comerciales de la ciudad	40
3.5.3.	Análisis del Mercado Bursátil Ecuatoriano.....	41
CAPÍTULO IV.....		46
PROPUESTA DE NEGOCIO		46
4.1.	ESTUDIO DE MERCADO	46
4.1.1.	Análisis Externo	46
4.1.2.	Análisis Interno	57
4.1.3.	Mezcla de Marketing	58
4.1.4.	Estrategia de Valor	62
4.2.	ESTUDIO TÉCNICO.....	63
4.2.1.	Tamaño de la empresa	63
4.2.2.	Ingeniera de la empresa	65
4.2.3.	Distribución de la empresa	69
4.3.	ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL	71
4.3.1.	Misión, Visión y Valores Corporativos.....	71
4.3.2.	Estructura Organizacional	72
4.3.3.	Descripción de funciones del personal.....	72
4.4.	ESTUDIO FINANCIERO	75
4.4.1.	Plan de Inversiones	75
4.4.2.	Financiamiento.....	77
4.4.3.	Proyección de Ingresos por prestación de servicios	77
4.4.4.	Costos y Gastos Proyectados.....	78
4.4.5.	Principales Estados Financieros	80
4.4.6.	Principales Indicadores de Rentabilidad.....	81
CONCLUSIONES		82
RECOMENDACIONES		83
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS		84
ANEXOS		88

Índice tablas

Tabla 1 Número de empresas participantes en el mercado accionario.....	3
Tabla 2 Las principales características de los 5 perfiles de riesgo expuestos.....	34
Tabla 3 Tasas de interés Activas.....	49
Tabla 4 La intensidad de las cinco fuerzas de Porter	57
Tabla 5 La aplicación del modelo DAFO.....	58
Tabla 6 Presupuesto de Publicidad	59
Tabla 7 Proyección de precios por servicios bursátiles	61
Tabla 8 El proceso de elaboración de la cartera de los clientes PYMES	68
Tabla 9 Perfil del cargo.....	72
Tabla 10 Perfil del cargo.....	73
Tabla 11 Perfil del cargo.....	74
Tabla 12 Activos No Corrientes.....	75
Tabla 13 Activos No Corrientes.....	75
Tabla 14 Activos No Corrientes.....	75
Tabla 15 Gastos Preoperativos	76
Tabla 16 Inversión Inicial.....	76
Tabla 17 Aportación Accionistas.....	77
Tabla 18 Amortización	77
Tabla 19 Proyección por prestación de servicios	77
Tabla 20 Precios por servicio de Asesoría	78
Tabla 21 Costos Proyectados.....	79
Tabla 22 Gastos Proyectados.....	79
Tabla 23 Estado de resultado	80
Tabla 24 Flujo de Caja	80

Índice de Figuras

Figura 1 Funciones que desarrollan las PYMES.....	11
Figura 2 Fuentes de Financiamiento de las PYMES en el Ecuador	12
Figura 3 Demanda de Financiamiento	14
Figura 4 Oferta de Financiamiento	15
Figura 5 Financiamiento requerido Vs Recuperado en miles de US\$.....	16
Figura 6 Componentes del Plan de Negocio	18
Figura 7 Clasificación de los estudios de factibilidad que conforman un Plan de Negocios. 20	
Figura 8 Diagrama del Estudio de Mercado	22
Figura 9 Estudio técnico	24
Figura 10 Estudio financiero	26
Figura 11 Montos bursátiles nacionales negociados (US\$ millones)	41
Figura 12 Evolución de los montos bursátiles por tipo de renta (US\$ millones).....	42
Figura 13 Emisores por provincia (2017)	43
Figura 14 Oferta Pública autorizada por sector económico (Nov 2017- 2018).....	43
Figura 15 Evolución del Ecuindex.....	44
Figura 16 Valores de oferta pública por tipo de instrumento	45

Figura 17 Factores políticos	47
Figura 18 Producto Interno Bruto.....	47
Figura 19 Inflación 2012-2018.....	48
Figura 20 Riesgo País mayo 2019.....	51
Figura 21 Factor tecnológico.....	54
Figura 22 Logotipo.....	60
Figura 23 Ubicación de las principales empresas comerciales	64
Figura 24 Ubicación de la empresa a crearse.....	65
Figura 25 El proceso de gestión para un cliente PYME	66
Figura 26 Distribución de la oficina de la Consultora CAP.....	70
Figura 27 Organigrama de la empresa consultora CAP	72

INTRODUCCIÓN

Las pequeñas y medianas empresas (PYMES) constituyen un importante segmento de los actores económicos de países en vías de desarrollo. Se ubican entre un gran número de microempresas y unas pocas grandes empresas. De acuerdo al Directorio de Empresas y Establecimientos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC, 2018), en el año 2017 hubo alrededor de 844 mil empresas en el Ecuador que registraron ventas en el Servicio de Rentas Internas (SRI), reportaron personal afiliado al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS) o declararon impuestos por pertenecer al régimen impositivo simplificado (RISE). De estas, 90.2% fueron microempresas, 9.3% PYMES y 0.5% grandes empresas. De entre las compañías que registraron trabajadores afiliados al IESS, alrededor de 456,000, las microempresas concentran el 24% del empleo afiliado, las PYMES el 34,3% y las grandes empresas el 41.2%. Conforme a estas estadísticas, se observa que a pesar de que las PYMES tienen una participación reducida en el universo de empresas, generan un poco más de un tercio del empleo adecuado.

La ubicación de las PYMES en el medio de las micro y grandes empresas a veces dificulta su acceso a ciertos productos y servicios financieros, especialmente en el caso de las PYMES informales. A este fenómeno se lo ha denominado como el *missing middle*. Las instituciones de micro finanzas han desarrollado metodologías para llegar a las microempresas y trabajadores autónomos, mientras que la banca comercial, atiende especialmente a las grandes empresas. Así, las PYMES carecen de servicios y productos financieros que consideren sus especificidades, lo que dificulta su crecimiento y sostenibilidad en el tiempo.

En ese marco, la presente investigación tiene como finalidad analizar la situación actual de la inclusión financiera de las PYMES comerciales en la ciudad de Guayaquil, y propone un medio alternativo de financiamiento a través del mercado de valores, evaluando la viabilidad de crear una empresa que brinde asesoría financiera y bursátil para que los dueños y/o administradores de las pequeñas y medianas empresas se atrevan a invertir sus utilidades u obtener fondos por medio de los distintos productos financieros que ofrece la Bolsa de Valores de Guayaquil.

CAPÍTULO I

DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

1.1. Tema

Plan de Negocios para la creación de una empresa de servicios de asesoría financiera y bursátil dirigida a empresas comerciales.

1.2. Planteamiento del Problema

En las últimas décadas la figura de las PYMES y su rol ha ido tomando fuerza como puntal del desarrollo en las economías, sobre todo en aquellas emergentes. El Mercado de Valores es y ha sido una herramienta para el desarrollo de este sector a través de créditos canalizados por las Bolsas de Valores. En el país, el mercado en su esencia es joven desde su esperada aparición a finales de la década de los 60 (MIPRO, 2012).

A lo largo del tiempo el conocimiento del Mercado de Valores ha sido reservado para unos pocos instruidos en la materia. Actualmente esta tendencia está cambiando. La inversión en valores y/o capitales realizada en forma adecuada, puede ofrecer una rentabilidad superior a las fuentes habituales de financiamiento, permitiendo de esta forma la canalización adecuada de los recursos provenientes del ahorro hacia las actividades productivas (MIPRO, 2012).

El establecimiento de las Bolsas de Valores en el Ecuador no solamente que constituyó un proyecto largamente esperado, sino que también respondió a la evolución y naturaleza de los procesos económicos y comerciales que se vienen dando en el Ecuador a través del tiempo, tanto así que en octubre de 2004 el gobierno ecuatoriano declaró como política de estado la promoción del Mercado de Valores, aunque esta política poco o nada se cumpla (MIPRO, 2012).

El mercado de valores ecuatoriano es una forma de financiamiento por el cual los diferentes actores de los sectores privados o público, tienen la posibilidad de acceder a los recursos financieros que necesitan para realizar sus

operaciones diarias. Además, el mercado de valores cuenta con intermediarios autorizados que facilitan al inversionista realizar transacciones en los diferentes títulos valores (Asamblea Nacional, 2017). Estos intermediarios son las casas de valores, brókeres, corredores de bolsa, entre otros.

Asimismo, una de las principales ventajas de este centro de financiamiento, es que todos los participantes involucrados tienen acceso a información actualizada y detallada de cada una de las empresas, cumpliendo de esta manera las normas y reglamentos que establece el mercado de valores y precautelando la seguridad de las inversiones y movimientos que realicen los inversionistas (Asamblea Nacional, 2017). A su vez, el mercado de valores reúne oferentes y demandantes de dinero convirtiéndose de este modo en una herramienta de canalización de recursos (Castro, 2018).

Actualmente existen 36 empresas domiciliadas en la ciudad de Guayaquil que han emitido títulos valores u obligaciones a través de la Bolsa de Valores de Guayaquil durante todo el año 2018. La mayoría de estas empresas (89%) pertenecen a los sectores industrial, de construcción y bancario, y son de tamaño grande (Bolsa de Valores de Guayaquil, 2018), con una estructura legal de sociedad anónima, algunas con capital familiar y otras con diversos accionistas.

Tabla 1 *Número de empresas participantes en el mercado accionario*

Tipo de empresa	Cantidad	Tamaño empresa	% de participación
Agricultura, Caza, Silvicultura y Pesca	16	Grande	45%
Industrias Manufactureras	7	Grande	19%
Comercio al por mayor y al por menor	4	Mediana	11%
Establecimientos financieros	9	Grande	25%
TOTAL	36		100%

Fuente: Bolsa de Valores de Guayaquil (2019)

Elaborado por Álvarez & Palacios (2019)

Aquí se puede observar que las empresas comerciales pequeñas y medianas no tienen una mayor participación en el mercado bursátil (apenas del 11%), y que también son las que menos negocian acciones en la bolsa de valores. Esto se debe sobre todo al desconocimiento en el manejo del mercado de valores, a temores muchas veces infundados sobre el riesgo financiero que el uso de este tipo de instrumentos conlleva, y a que como empresas familiares, no se desea arriesgar el patrimonio de la familia (MIPRO, 2012).

La importancia o interés principal de la investigación se basa en que, aunque la inclusión financiera en Ecuador ha venido presentando cifras al alza en la última década, este rubro hace referencia principalmente a cuentas de ahorro y tarjetas de crédito, productos que no se ajustan o no están diseñados para cubrir una necesidad de inversión. Por ende, se identifica una carencia que se conoce a nivel local y nacional respecto de la penetración de instrumentos financieros de inversión en la comunidad, más alternativas o instrumentos diseñados para dirigir los recursos de la inversión a largo plazo y no a la especulación, es decir, la búsqueda del valor intrínseco de las empresas y sus acciones partiendo de los productos y servicios que ofrecen, más no en las utilidades provenientes de las oscilaciones de las acciones en una ventana de tiempo determinada (Mejía & Ángel, 2016).

1.3. Formulación del Problema

¿Cómo lograr un modelo de negocio que contribuya a la participación masiva de PYMES del sector comercial en la bolsa de valores de Guayaquil?

1.4. Sistematización del Problema

¿Cómo diagnosticar la situación actual de las PYMES del sector comercial, domiciliadas en Guayaquil, con respecto a su participación en la Bolsa de Valores?

¿Cómo estimar la demanda potencial del servicio de asesoramiento financiero y bursátil?

¿Cuál sería la estructura organizacional idónea de la empresa a crearse?

¿Cuáles serían los ingresos, inversiones y costos financieros para implementar el plan de negocios propuesto para determinar su viabilidad?

1.5. Objetivos de la Investigación

1.5.1. Objetivo General

- Elaborar un Plan de Negocios para la creación de una empresa de servicios de asesoría financiera y bursátil dirigida a empresas comerciales.

1.5.2. Objetivos Específicos

- Diagnosticar la situación actual de las empresas comerciales domiciliadas en la ciudad de Guayaquil con respecto a su nivel de participación en la Bolsa de Valores.
- Analizar las necesidades de asesoría financiera y bursátil en las empresas comerciales domiciliadas en la ciudad de Guayaquil.
- Diseñar un Plan de Negocios para la empresa a crearse.
- Realizar el análisis financiero del Plan de Negocios para evaluar su viabilidad.

1.6. Justificación

Lo que busca la presente investigación es: identificar las alternativas de financiamiento que tendrían las empresas comerciales en un Mercado de Valores ecuatoriano poco explotado. Identificando los obstáculos y sobre todo las oportunidades de financiamiento y la posibilidad que, en el corto y mediano plazo se dinamice el sector a través de colocación de crédito propicio para la actividad de las PYMES del sector comercial (MIPRO, 2012). El diagnóstico del entorno del Mercado de Valores es fundamental para comprender el estado de esta importante herramienta, así como la experiencia regional e interregional, a fin de identificar y emular aquellas experiencias positivas, de esta manera explotar las oportunidades actuales y futuras.

Diagnosticando la situación actual de las empresas comerciales, en cuanto a fuentes de financiamiento, se podrá determinar la cantidad de empresas que requieran de asesoramiento para poder ser partícipes activos del mercado de valores del Ecuador, fomentando la emisión de títulos valores y de bonos para reactivar la actividad productiva que se ha visto mermada por la falta de liquidez del Gobierno y por los efectos de la deflación.

Así, la propuesta de valor de la empresa radica en el conocimiento técnico que por parte de la misma se ofrece, de modo tal que se garantice la escogencia de las mejores opciones de inversión dentro del mercado bursátil, la emisión de obligaciones a mediano y largo plazo para la ejecución de nuevos proyectos, procesos o unidades de negocios por parte de las empresas comerciales, o la captación de nuevos socios por medio de la emisión de títulos valor del patrimonio de la entidad comercial.

1.7. Delimitación de la Investigación

Tiempo:	2018
Campo:	Ciencias Administrativas
Área:	Comercial
Aspectos:	Plan de Negocios
Tema:	“Plan de Negocios para la creación de una empresa de servicios de asesoría financiera y bursátil para empresas comerciales”.
Período:	Septiembre 2018 – Abril 2019
Lugar:	Cantón Guayaquil, Provincia de Guayas

1.8. Idea a defender

Con la creación de una empresa de asesoría en finanzas y mercado de valores, dirigida a las empresas comerciales del cantón Guayaquil, se podrá contribuir al crecimiento de las Bolsas de Valores del Ecuador.

1.9. Líneas de Investigación

Línea 4. Desarrollo estratégico empresarial y emprendimientos sustentables.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Marco Teórico Referencial

2.1.1. Estado del Arte

1. En su Tesis de Grado (Sua & Morales, 2011) presentada en la Pontificia Universidad Javeriana de Bogotá, Colombia, y titulada como “Plan de Negocios para la creación de una empresa comisionista de bolsa en la ciudad de Bogotá enfocada a ser más accesible y generar una mayor cobertura del mercado de valores de Colombia”, se propone como objetivo principal “elaborar un plan de negocio para crear una comisionista de bolsa en Bogotá que logre estructurar un sistema de educación financiera dirigido hacia la inversión en bolsa como resultado un modelo de negocio innovador dentro el sector comisionista” (Sua & Morales, 2011, pág. 10). Después de la investigación de mercado realizada, los autores concluyeron que el proyecto resulta viable y sostenible desde un punto de vista financiero y económico.

2. En su artículo investigativo titulado “Las PYMES que emiten títulos de valor en el mercado bursátil”, (Vincent, 2016) establece como objetivo de la investigación el “describir el impacto financiero de las MIPYMES cotizantes en el mercado bursátil ecuatoriano en el período del año 2012 hasta el 2014” (Vincent, 2016, pág. 24). El concluye que “El mercado de valores está destinado a las grandes empresas desfavoreciendo a las Pymes, (...), las Pymes en el Ecuador no cuentan con varias fuentes de financiamiento que promuevan su desarrollo” (Vincent, 2016, pág. 26).

3. En su propuesta de investigación para optar al título de Magíster en Administración bajo el título de “Plan de negocio para una empresa especializada en la asesoría en productos de inversión”, (Mejia & Ángel, 2016) proponen como objetivo central “Elaborar un plan de negocio para una empresa especializada en la asesoría en productos de inversión” (Mejia & Ángel, 2016, pág. 02). Como resultado final, los autores concluyen que “se puede afirmar que la creación de la empresa en la ciudad de Pereira resulta totalmente viable, toda vez que, de los datos disponibles a nivel

nacional y el avance en materia de inversión, se observa un sector en expansión” (Mejia & Ángel, 2016, pág. 49).

4. En su Disertación previa a la obtención del título de Economista, titulada como “Análisis de la incidencia del Mercado de Valores en el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas en el Ecuador, período 2010 – 2016”, (Castro, 2018) propuso como objetivo general “evaluar la contribución del mercado de valores ecuatoriano mediante la emisión de títulos de renta fija que apalancan el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas en el periodo 2010–2016” (Castro, 2018, pág. 09). Como conclusión final indicó que “En Ecuador, según la Superintendencia de Compañías (2017), más de 50.000 empresas están legalmente constituidas, sin embargo, menos del 0,5% se financian a través del mercado de valores en el Ecuador” (Castro, 2018, pág. 80).

2.1.2. Empresas PYMES en el Ecuador

Las PYMES en el Ecuador surgen en la década de 1950, destacándose en la producción de tejidos, madera y alimentos, al tiempo que generaban fuentes de empleo y contribuían a reducir el índice de pobreza. Sin embargo, este sector se vio afectado por condiciones limitantes para su desarrollo, como: escasos planes de apoyo, falta de normas legales que impedían la conformación de estas empresas. Según la CEPAL, a través de su informe “Políticas de apoyo a las Pymes en América Latina” menciona que para mediados de la década de 1990, la mayoría de gobiernos de Latinoamérica ponían énfasis en temas relacionados con las pequeñas y medianas empresas con el objetivo de desarrollar programas de apoyo para que dichas entidades apoyen al crecimiento de la economía en general. (CEPAL, 2011).

A lo largo del tiempo se han diseñado diversas políticas públicas focalizadas en las Pymes ecuatorianas, así también se han incorporado varias entidades que fomentan su desarrollo. La presencia de estas pequeñas y medianas empresas en el país ha experimentado un crecimiento abismal.

Carlos Cleri (2007) sostuvo que: “Las Pymes son la columna vertebral de las economías nacionales. Aportan producción y empleo, garantizan una demanda sostenida, motorizan el progreso y dan a la sociedad un saludable

equilibrio”. Frente a esto se puede inferir que las Pymes a lo largo del tiempo han actuado como agentes de reactivación económica y productiva, gracias a su fuente esencial de capacidades empresariales, innovación y empleo.

Las pequeñas y medianas empresas –Pymes- en el ámbito empresarial ecuatoriano tienen un aporte significativo; según el último Censo Nacional Económico, de acuerdo al tamaño, de las 843.745 empresas registradas en 2016, el 90,5% son microempresas, es decir con ventas anuales menores a 100 mil dólares y entre uno y nueve empleados; le sigue la pequeña empresa con el 7,5% y ventas anuales entre 100.001 a 1'000.000 y entre 10 y 49 funcionarios; y las medianas, con ventas entre 1'000.001 a 10'000.000 y entre 50 a 99 empleados (Delgado & Chávez, 2018).

Las pequeñas y medianas empresas-PYMES constituyen un segmento importante de los actores económicos de las economías en desarrollo. Se ubican entre un gran número de microempresas y unas pocas grandes empresas. Según el Directorio de Empresas y Establecimientos del Instituto Nacional de Estadística y Censos-INEC, en el año 2016 se registraron 843.745 empresas en el Ecuador que registraron ventas en el Servicio de Rentas Internas-SRI, reportaron personal afiliado en el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social-IESS o declararon impuestos por pertenecer al régimen impositivo simplificado-RISE (Neira, 2016). De estas, 90,5% fueron microempresas, 7,5% PYMES, y 2% grandes empresas. De entre las empresas que registraron personal afiliado en el IESS, alrededor de 456 mil, las microempresas concentran el 24,0% del empleo afiliado, las PYMES el 34,3% y las grandes empresas el 41,2%. Conforme a estas estadísticas, se observa que a pesar de que las PYMES tienen una participación reducida en el universo de empresas, sin embargo, generan un poco más de un tercio del empleo afiliado a la seguridad social, por tanto, empleo formal.

La ubicación de las PYMES en el medio de los micros y grandes empresas a veces dificulta su acceso a ciertos productos y servicios financieros, especialmente en el caso de las PYMES informales (Neira, 2016). A este fenómeno se lo ha denominado como el “*missing middle*”. Las instituciones de micro finanzas han desarrollado metodologías para llegar a las microempresas y trabajadores autónomos, mientras que la banca comercial atiende preferentemente a las grandes empresas. “Así, las PYMES carecen de servicios y

productos financieros que consideren sus especificidades, lo que dificulta su crecimiento y mejoramiento” (Neira, 2016, pág. 07).

Por lo habitual en el territorio las pequeñas y medianas entidades que se han creado efectúan distintos tipos de acciones económicas, entre las que se recalcan las siguientes:

- Comercio al por mayor y menor
- Agricultura
- Silvicultura y pesca
- Industrias manufactureras
- Construcción

De acuerdo a González (2013), las Pymes en el territorio se hayan en la elaboración de bienes y servicios, siendo este el fundamento del incremento general del país tanto originando, solicitando y adquiriendo artículos o incrementando costo añadido, por lo que forman un actor principal en la reproducción de riqueza y trabajo (p. 14).

Las terminaciones tributarias de las pymes se las determinan según al tipo de RUC que poseen y se las fragmenta en personas naturales y jurídicas, según cual sea el asunto que se esté tratando.

Los fines tributarios de las Pymes se las define de acuerdo al tipo de RUC que posean y se las divide en personas naturales y sociedades, de acuerdo a cuál sea el caso que se está desarrollando.

Angelelli (2013), citado en (Pilco & Vallejo, 2017), menciona los tipos de funciones que desarrollan las Pymes:

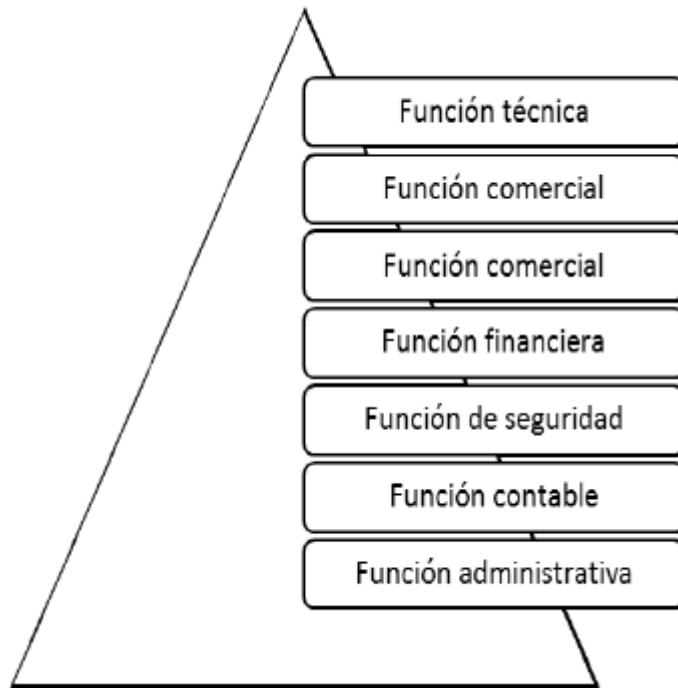


Figura 1 Funciones que desarrollan las PYMES

Fuente: (Pilco & Vallejo, 2017)

- **Función técnica.** Vinculada con la elaboración de bienes y servicios.
- **Función comercial.** Es aquella que se haya vinculado con la adquisición y con la comercialización, esto quiere decir que es el cambio.
- **Función financiera.** Está vinculada con la examinación y administración de capitales para lograr obtener un enfoque de los cambios, propósitos y gastos.
- **Función de seguridad.** Está vinculada con el resguardo de los capitales.
- **Función Contable.** Está vinculado con los inventarios, búsquedas, balances, esquemas.
- **Función Administrativa.** Vinculado con la composición de algunas ocupaciones.

2.1.3. Necesidades de financiamiento en las PYMES ecuatorianas

La reducida participación de las PYMES en el sistema financiero justifica el accionar de los gobiernos para implementar medidas orientadas a mejorar su acceso al crédito. De acuerdo con (Carbo, 2007) citado en (MIPRO, 2012), “el sistema financiero constituye un pilar fundamental en el crecimiento económico de cualquier país”.

Las fuentes tradicionales de financiamiento son las favoritas por las entidades ecuatorianas, entre ellos los bancos, las cooperativas de ahorro y crédito y otras fuentes formales e informales también.

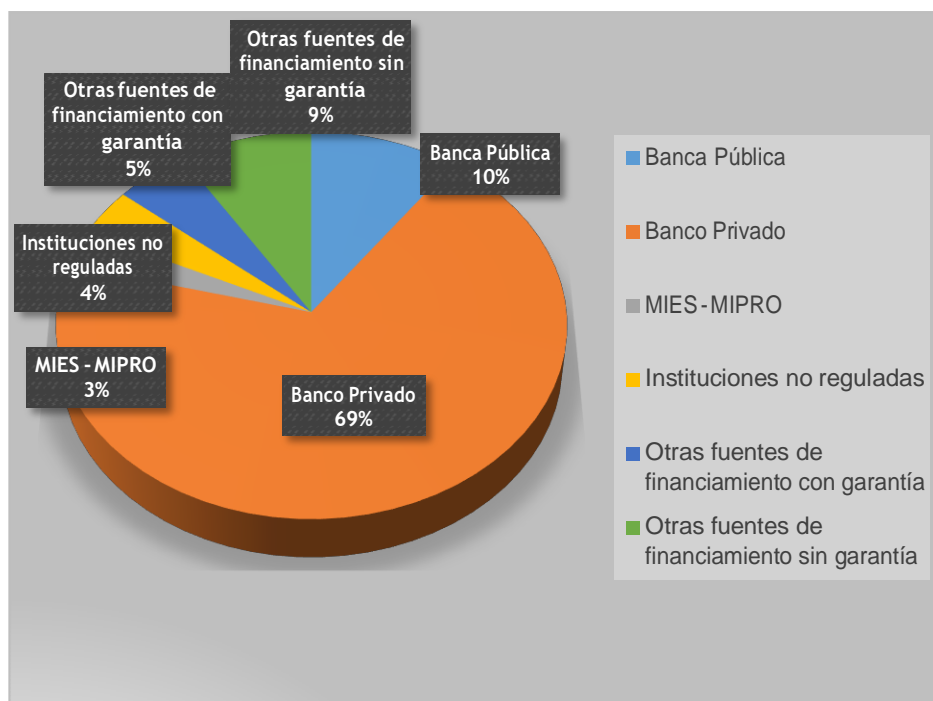


Figura 2 Fuentes de Financiamiento de las PYMES en el Ecuador

Fuente: INEC (2017)

En el caso de los mercados financieros y de capitales, no siempre logran asignar los recursos con una máxima eficiencia social y productiva, de tal forma que la infraestructura financiera de cada nación determina en gran parte, la efectividad de estos mecanismos. Sin embargo, se pueden presentar externalidades negativas especialmente en relación con los pequeños negocios y con las actividades empresariales emergentes (MIPRO, 2012). Los países no pueden crecer sin capital y los mercados financieros deben contribuir en la repartición equitativa de los recursos monetarios, especialmente cuando son escasos.

Respecto a la Figura 2, el 69% de los negocios optan por el financiamiento por medio de la banca privada, seguido por la banca pública y otras fuentes sin garantías con 10% y 9%, respectivamente. En el Ecuador existen diversos programas direccionados al financiamiento de las PYMES, que

buscan cubrir el déficit de financiamiento. En ese sentido, el FONDEPYME un fideicomiso del Ministerio de Industrias y Productividad que cofinancia de forma no reembolsable, tanto el Programa EXPORTAPYME como PRODUCEPYME para la implementación de componentes que permitan mejorar su posición productiva y competitiva en mercados nacionales y extranjeros.

Asimismo, el Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad impulsa programas que apuntan al desarrollo de nuevas iniciativas así como consolidar aquellos emprendimientos innovadores en su etapa de operación. Entre ellos se destacan *EmprendeEcuador* (hoy en manos del Banco del Pacífico), *InnovaEcuador* (hoy Banco de Ideas), *CreeEcuador*, y otras fuentes de financiamiento como bancos, que presentan sus particulares deficiencias como ya se describió. Si bien son cierto estas herramientas alivianan las necesidades económicas de las PYMES, sin embargo, no logran suplir sus múltiples requerimientos.

Las PYMES ecuatorianas requieren de una cantidad considerable de financiamiento. De acuerdo al último censo económico de 2010, las empresas requerían US\$ 10.826.226.847,00 de financiamiento considerando que la masa empresarial de las PYMES suma 95% (MIPRO, 2012). Sin embargo, no se puede afirmar que este 95% del total del financiamiento requerido pertenezca al sector de las PYMES.

El sector que más demanda financiamiento es el de Comercio al por mayor y menor; este sector demanda el 25,74% del total de financiamiento requerido (MIPRO, 2012). Sin embargo, este sector no necesariamente representa al productivo por lo que el principio básico del mercado de valores no se estaría cumpliendo. Este sector representa, en su mayoría, a los comerciantes minoristas e importadores, por lo tanto, no beneficia directamente a las PYMES del sector productivo.

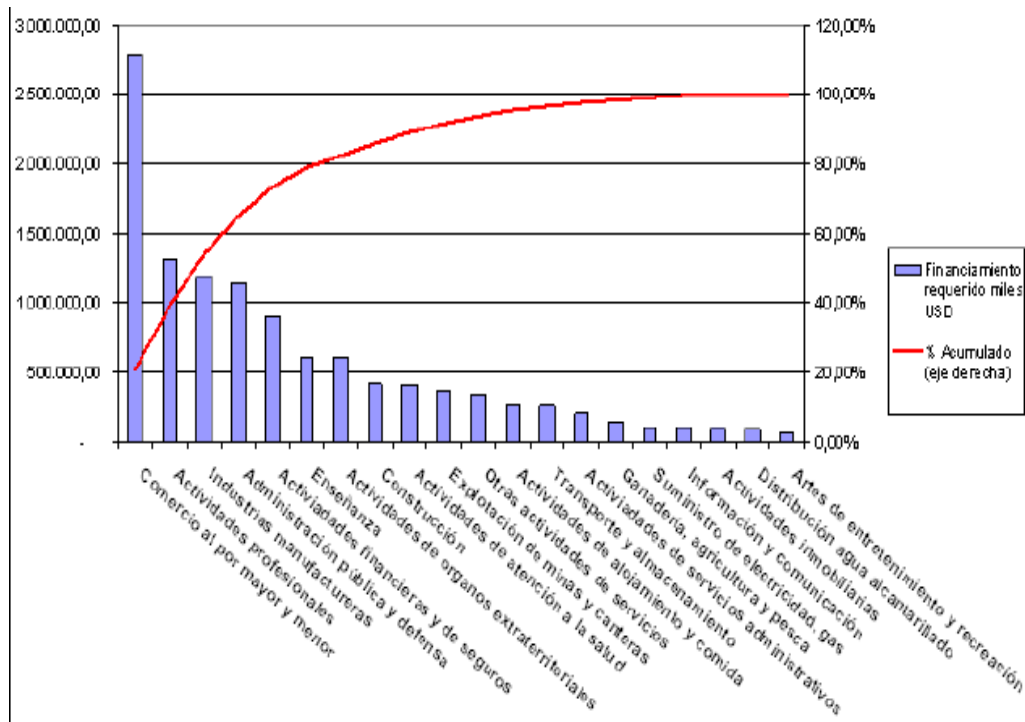


Figura 3 Demanda de Financiamiento

Fuente: INEC (2010)

En contraste con la figura 3, tenemos la siguiente figura (4), donde se observa que el financiamiento Recuperado por las empresas para el mismo periodo suma US\$ 6.086.851.404,00 esto representa el 53,21% del total requerido, es decir, existe una demanda insatisfecha de financiamiento del 46,79% (MIPRO, 2012). De la misma forma el sector que más obtuvo financiamiento resultó ser el de comercio al por mayor y menor con el 20,89% del total Recuperado en 2010.

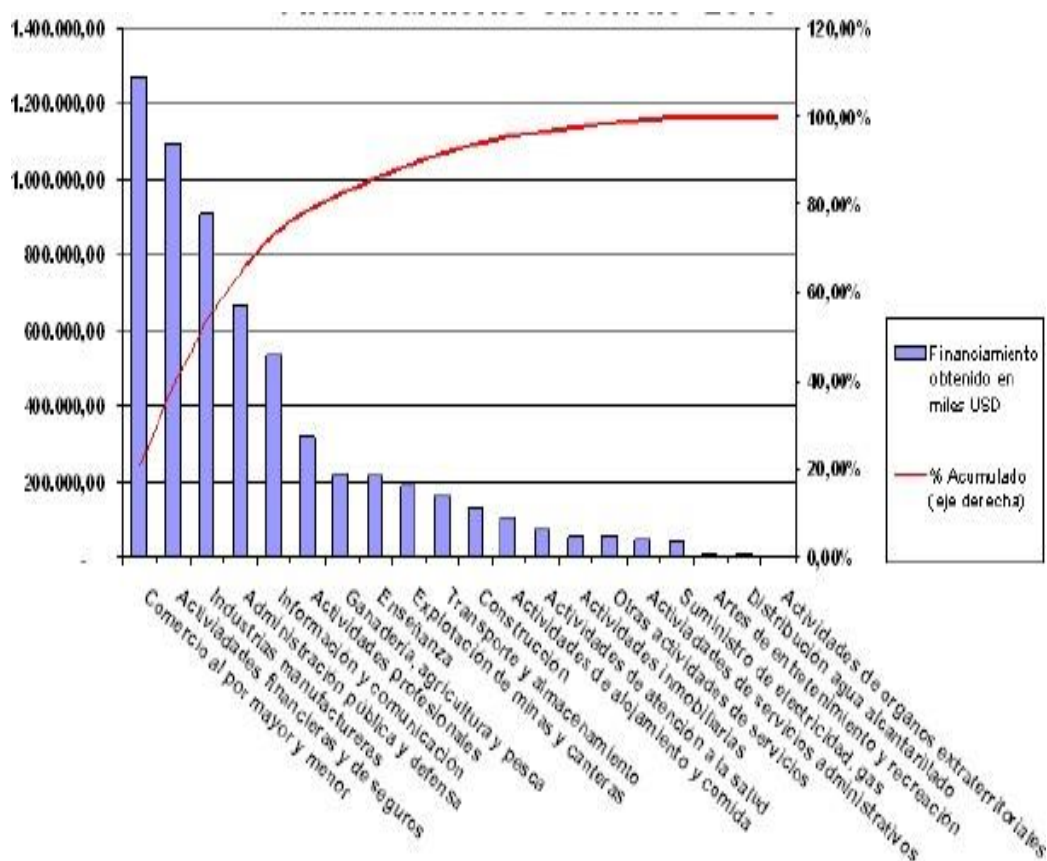


Figura 4 Oferta de Financiamiento

Fuente INEC (2010)

Por su parte, las ventas de la masa empresarial ecuatoriana, es un indicador clave al momento de acceso al financiamiento. En 2012 las ventas del sector comercio al por mayor y menor encabezaron la participación y representan casi el 41% de las ventas totales, seguido por industrias manufactureras con 27,53% (MIPRO, 2012); entre ambas suman 68,52% de las ventas totales de los establecimientos ecuatorianos.

En este sentido, en la siguiente Figura (5), se muestra un comparativo entre financiamiento requerido versus Recuperado. Las ventas indican que superaron en US\$ 141.049.203.160,10 al financiamiento Recuperado, asimismo el financiamiento Recuperado representó el 4,14% de las ventas (MIPRO, 2012). Las ventas superan en USD 135.696.396.673,10 al financiamiento requerido y representa el 8% del total de las ventas para 2012.

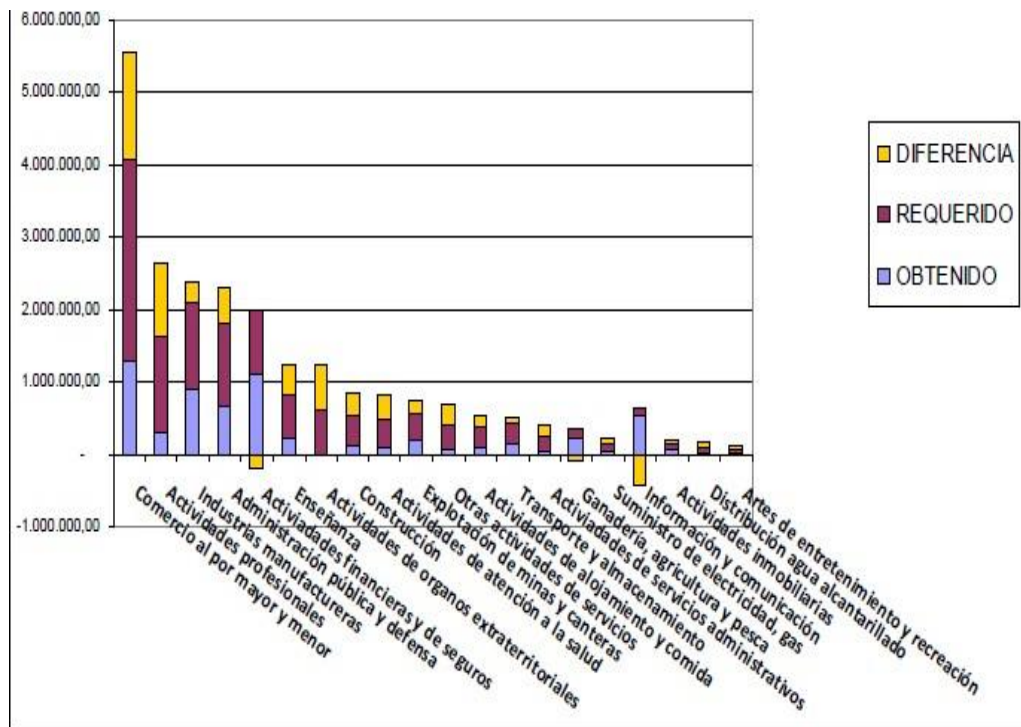


Figura 5 Financiamiento requerido Vs Recuperado en miles de US\$

Fuente INEC (2010)

En la misma figura se puede observar la entre financiamiento Recuperado y financiamiento requerido. Por tanto, se puede inferir que las ventas respaldan al financiamiento. Sin embargo, las ventas no necesariamente representan los activos, sean corrientes o no corrientes, ni define su capacidad de endeudamiento. Pero si prueba una alta liquidez y respaldo en ventas. En ciertos, por ejemplo, comercio al por mayor se evidencia un déficit de US\$ 1.514.647,60 miles de dólares.

Esto evidencia la carencia de líneas de crédito y alternativas de financiamiento en sectores prioritarios de la economía; el mercado de valores es, sin duda, una herramienta útil para cubrir este déficit y se lo debe impulsar desde otro enfoque, que sea capaz de generar encadenamientos productivos horizontales y verdadero desarrollo económico.

2.2. Bases Teóricas

2.2.1. Plan de Negocios

Un plan de negocios es:

Un documento escrito de manera clara, precisa y sencilla que es resultado de un proceso de planeación. El plan de negocios sirve para guiar un negocio, porque muestra desde los objetivos que se quieren lograr hasta las actividades cotidianas que se desarrollarán para alcanzarlos (Cardozo, 2014, p. 12).

Bajo tal percepción, se puede decir que el plan de negocios no es solo un documento formal que plantea una idea de desarrollo empresarial, sino que además de ello, se enfoca en el proceso que se debe seguir para implementar una empresa, las estrategias que se deben aplicar para lograr los objetivos establecidos en la investigación, y el tiempo en que deben ejecutarse.

Un plan de negocios es por naturaleza un documento formal, por lo cual siempre debe presentarse por escrito y debidamente organizado. De forma tal que, dada la importancia del caso, podrá ser expuesto ante los directivos de una organización, inversionistas o demás personas interesadas. De ser aceptado, el plan de negocios, puede servir como guía para el desarrollo de un proyecto.

Usualmente un plan de negocios debe tener como vigencia máxima un año, el mismo que deberá coincidir con un año en curso, es decir, de enero a diciembre, o con el año contable de la empresa en la cual se pretenda implementar. También se pueden elaborar planes de negocios con periodos especiales, por ejemplo: para cubrir el periodo de lanzamiento de un producto, o para la implementación de una nueva empresa (Komiya, 2013).

Se puede conceptuar también un plan de negocios como un documento elaborado de forma clara y precisa, en el cual se expone una guía que se fundamenta en determinados objetivos y los mecanismos que se deben ejecutar para lograrlos.

Es una mezcla de formo y fondo: la forma está enfocada directamente en la estructura y redacción del plan, mientras que el fondo se refiere al contenido del plan y el nivel atractivo que puede tener para los inversionistas.

Un plan de negocios, además de ser estrictamente organizado mediante determinadas fases, también debe ser comprobado utilizando como medio un análisis o

estudio de factibilidad, porque los inversionistas generalmente se aseguran, antes de financiar cualquier tipo de proyecto, si el mismo es o no rentable. Por eso es indispensable definir los conceptos relacionados con el estudio de factibilidad.

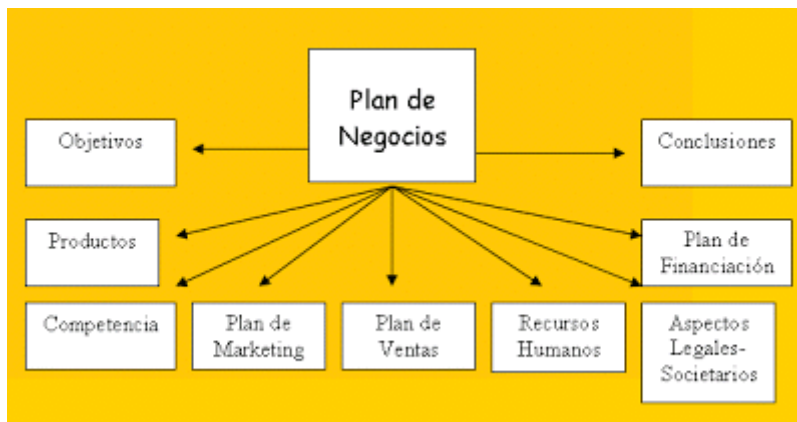


Figura 6 Componentes del Plan de Negocio

Fuente (Pilco & Vallejo, 2017)

El análisis o estudio de factibilidad está directamente vinculado a los proyectos de inversión, y tiene gran importancia en el mundo empresarial ya que permite identificar la rentabilidad de un negocio futuro, minimizando los riesgos a los que se somete cualquier tipo de inversión, por lo cual es importante exponer en primer lugar el concepto de proyecto.

Un proyecto de inversión es “un conjunto de acciones que son necesarias para llevar a cabo una inversión, la cual se realiza con un objetivo previamente establecido, limitado por parámetros temporales, tecnológicos, políticos, institucionales, ambientales y económicos” (Ramírez, Vidal & Domínguez, 2015).

Por lo tanto, se puede considerar como proyecto de inversión a un grupo de estrategias y actividades que son requeridas al momento de implementar un nuevo negocio, basándose en objetivos tanto generales como específicos que determinarán las acciones que se deben realizar para alcanzarlos.

Algunos aspectos que pueden describir el significado de un proyecto son los que se mencionan a continuación:

- Consiste en una actividad emprendedora, donde las diversas cualidades y experiencias del investigador tienen un rol de gran envergadura.
- Con el empleo de recursos, tanto humanos como materiales y financieros, se tiene que enfocar todos los esfuerzos a alcanzar las metas propuestas.
- Requiere de un profesional que planifique y guíe todo el proceso que se debe seguir para obtener los resultados esperados.
- El proyecto debe encajar con el entorno externo e interno que lo rodea, donde se debe tener en consideración las políticas económicas y estrategias de desarrollo del País, la organización o compañía que lo realiza (Posas, 2015).

La evaluación de un proyecto de inversión, consiste en el estudio de las diversas fases que integran a un plan de negocios, tales como la fase de mercados, fase técnica y fase financiera. Las aproximaciones que se realizan deben considerar tres etapas básicas para su desarrollo: pre-inversión, maduración y funcionamiento.

“El análisis del proyecto es un método para presentar el mejor uso de los recursos escasos de la sociedad. De la correcta evaluación que se realice de un proyecto de inversión depende que los proyectos a ejecutarse contribuyan al desarrollo a mediano y/o largo plazo de una compañía en específico y en general de la economía de un país” (Ramírez, Vidal & Domínguez, 2015).

Se dice que un proyecto es factible cuando éste se puede ejecutar, cuando ha sido medido y evaluado en todos sus aspectos tanto de funcionalidad, implementación, y rentabilidad. Eso no solo se verifica a través de palabras o actividades planificadas, sino con la mediación del impacto que causará en las diferentes áreas que existen en la empresa a crearse.

Para concluir que un proyecto es factible, se debe haber verificado que se puede ejecutar el futuro negocio en 4 fases principales:

1. Estudio de factibilidad de mercado
2. Estudio de factibilidad técnica
3. Estudio de factibilidad organizacional, legal.
4. Estudio de factibilidad económica – financiera

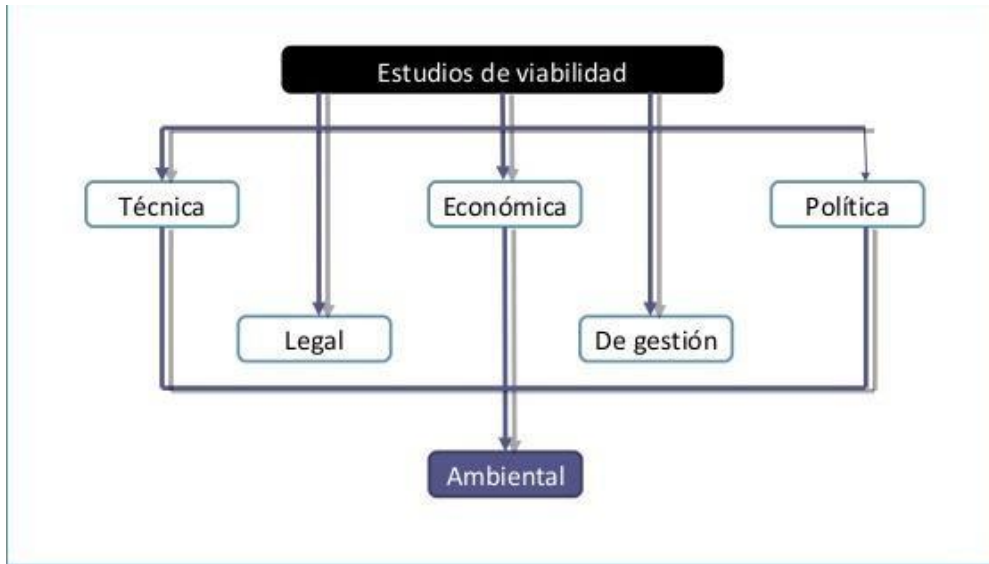


Figura 7 Clasificación de los estudios de factibilidad que conforman un Plan de Negocios

Fuente: <https://es.slideshare.net/dramayda/evaluacin-y-financiamiento-de-proyectos-de-inversion-sesin-3> (2014)

2.2.1.1. Etapas del estudio de factibilidad

- **Estudio de mercado**

Permite conocer la situación que existe entre la oferta y la demanda y los precios de un determinado bien para saber si existe demanda potencial que pueda ser cubierta mediante un aumento de los bienes ofrecidos (Córdoba, 2006).

El estudio de mercado es el primer punto y el más importante a considerar en la elaboración del informe del proyecto. Su objetivo es demostrar la existencia de la necesidad en los consumidores por el bien que se pretende fabricar y vender, es decir, proporcionar los elementos de juicio necesarios para establecer la presencia de la demanda, así como la forma para suministrar el producto a los consumidores.

(pp. 22-23) Para alcanzar los objetivos anteriores el estudio de mercado se deberá enfocar a los siguientes factores (Córdoba, 2006):

La demanda: consiste en estudiar la evolución histórica y proyectada del requerimiento del producto mediante estadísticas, entrevistas, cuestionarios y otros.

Los elementos básicos en la determinación de la demanda son: los precios del producto, ingreso y egreso de los consumidores, el número de integrantes de cada sector de consumidores y los precios de los productos complementarios o sustitutos.

La oferta: consiste en establecer el vínculo entre la demanda y la forma en que está será cubierta por la producción presente o futura de la imagen que se pretende introducir al mercado.

Los elementos fundamentales en la determinación de la oferta de un producto son: el costo de producción, el nivel tecnológico, la marca y el precio del bien y la competencia.

El precio: se refiere a la cantidad de dinero que se tendrá que pagar para obtener el producto. La función básica que el precio desempeña en el desarrollo del proyecto de inversión es como regulador de la producción, del uso de los recursos financieros, de la distribución y el consumo.

Los factores a considerar para la determinación del precio de un producto son, entre otros: el precio existente en el mercado, el establecido en el sector público, el estimado con base en el costo de producción, etc.

Los canales de distribución: se trata de la forma en que el bien será distribuido a los consumidores. Los aspectos referentes a la comercialización se pueden dividir en tres variables:

- Producto: analizar la forma de presentación, su envoltura, cantidad de contenido, logotipo y marca así como la variedad en la presentación del contenido, asistencia técnica, etc.
- Precio: gastos y costos de distribución, sistemas de crédito al consumidor, almacenamiento e imagen de la empresa.
- Publicidad y propaganda: la cantidad destinada en el presupuesto para promoción del producto y su distribución para darlo a conocer, así como para anuncios en radio, televisión, periódicos, revistas, folletos, redes sociales, etc.

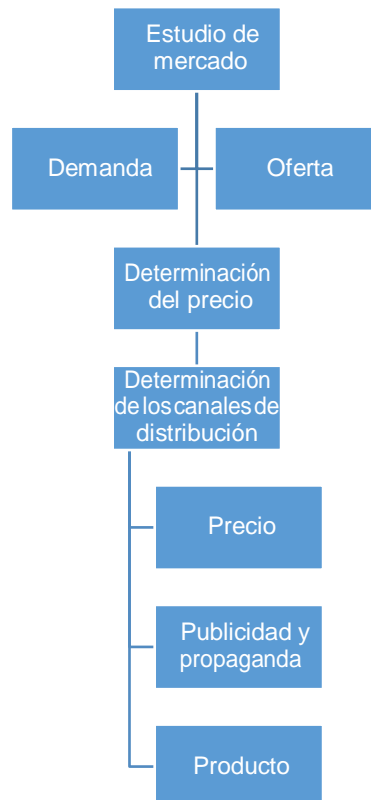


Figura 8 Diagrama del Estudio de Mercado

Fuente: (Córdoba, 2006)

Elaborador por: Álvarez & Palacios (2019)

- **Estudio técnico**

(Córdoba, 2006) “Tiene por objeto proveer información para cualificar el monto de las inversiones y de los costos de operación pertenecientes a esta área. Su propósito es determinar las condiciones técnicas de realización del proyecto”; en este estudio se incluyen los aspectos de tamaño, localización e ingeniería (pág. 24). Consiste en:

Estudio básico: abarca el tamaño, procesos productivos y localización del proyecto.

Tamaño del proyecto: este se clasifica por la capacidad de producción y requerimientos que de los bienes tenga el proyecto y el demandante respectivamente: se deberá definir la selección de:

- Materias primas
- Diseño
- Márgenes de capacidad a utilizar

- Sobrecarga y reserva de la capacidad productiva

Los factores que se deben tomar con base para definir el tamaño del proyecto, serán, básicamente:

- Tamaño del mercado
- Capacidad de recursos financieros, materiales y humanos
- Problemas de transporte
- Aspectos políticos
- Capacidad administrativa

Procesos administrativos (organizacional): se refiere a los factores propios de la actividad ejecutiva de la administración del proyecto: organización, procedimientos administrativos y aspectos legales, se debe atacar básicamente dos tipos de aspectos:

- La forma jurídica de la empresa
- La organización técnica y administrativa de la empresa.

En este punto es importante conceptualizar el término de *organigrama* que según (Córdoba, 2006, pág. 296), “representa una herramienta fundamental en toda empresa y sirve para conocer la estructura general de la organización. Son sistemas de organización que se representa en forma intuitiva y con objetividad”.

El organigrama debe responder a las necesidades de la empresa, presentándose las siguientes opciones (Córdoba, 2006, pág. 298):

- *Tipo lineal*, donde la autoridad y responsabilidad viajan en forma directa, con poca nivelación entre los elementos integrantes.
- *Tipo lineal-asesor*, con la participación de expertos, carentes de autoridad directa sobre las unidades operativas de la organización.
- *Tipo matricial*, donde la matriz se compone de las áreas operativas y las que brindan apoyo común en una interrelación lineal – asesor que permite la expansión, contratación y optimización del recurso humano.

Procesos productivos: se refiere a los procesos de transformación aplicados en el proyecto para la fabricación de los bienes, es decir, la conversión de las materias primas en productos terminados.

Localización del proyecto: consiste en fijar desde el punto de vista económico el establecimiento de la dimensión de la planta; es necesario definir donde se va a producir y considerar la localización del proyecto teniendo en cuenta la fuente de insumos; también se debe analizar el mercado de los productos.

Estudio complementario: sobre las obras físicas, organización y calendario de construcciones y actividades.

Obras físicas: abarca lo concerniente a la inversión en terrenos, planos y programas de construcción. Entre los factores más importantes a considerar están: la dimensión de las obras, equipos, maquinaria, instalaciones, condiciones geográficas y físicas.

Calendario de actividades: se deberá establecer un programa que indique con exactitud los tiempos óptimos para la evaluación de las diferentes etapas del proyecto, siendo éstas: la resolución, concertación, ejecución, operación y control del proyecto.

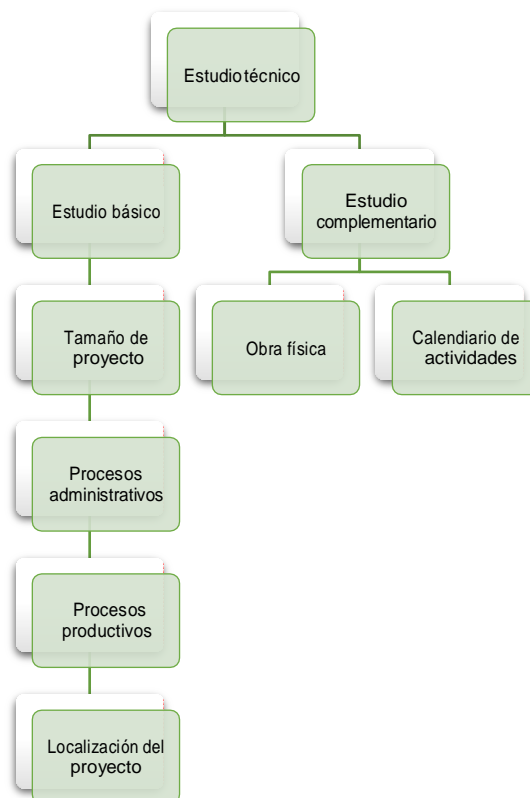


Figura 9 Estudio técnico

Fuente: (Córdoba, 2006)

Elaborado por: Álvarez & Palacios (2019)

- **Estudio financiero**

El inversionista realizará asignaciones importantes de recursos al proyecto, sólo si espera en un futuro recuperar una cantidad mayor a la erogación realizada, es decir, tiene la esperanza de obtener utilidades de acuerdo con el monto de la inversión y el riesgo que se corra.

La utilidad puede definirse como el resultado de la productividad de la inversión del capital y ésta deberá darse de acuerdo con los resultados de las operaciones del negocio y a las expectativas de los inversionistas. Éstos y los encargados de administrar los recursos financieros de la empresa, deberán tener presente que como consecuencia del uso del capital requerirán obtener una utilidad, de lo anterior se infiere la existencia del costo de capital, que puede definirse como la tasa de rendimiento que deberán recibir los inversionistas con motivo de sus aportaciones.

La tasa mínima de rendimiento fijada por la empresa se puede determinar con base en aspectos internos y externos, es decir tomando en cuenta los porcentajes de utilidad que ella misma generará y los créditos de los mercados de capitales, respectivamente. Esto es de suma importancia para efectuar la evaluación del proyecto de inversión.

(Córdoba, 2006) El estudio financiero tiene como finalidad demostrar que existen recursos suficientes para llevar a cabo el proyecto de inversión, así como de un beneficio, en otras palabras, que el costo del capital invertido será menor que el rendimiento que dicho capital obtendrá en el horizonte económico (pág. 26).

La información financiera que deberá contener el estudio financiero consta de las siguientes partes:

El presupuesto de los recursos financieros necesarios para el desarrollo del proyecto en su totalidad.

La determinación y evaluación de los flujos de efectivo presupuestados, con base en los métodos del período de recuperación, valor presente neto y una tasa interna de retorno, además de las condiciones de riesgo e incertidumbre existentes.

El plan de financiamiento, indicando en este si las fuentes de recursos serán internas y/o externas.

El análisis de sensibilidad, se refiere a los cambios de uno o más factores dentro de ciertos rangos lógicos, el objetivo es forzar al proyecto para asegurar al axioma posible su rentabilidad, Se deben considerar los siguientes factores:

- Horizonte económico
- Volumen de producción y precio del producto
- Costos y gastos
- Tasa mínima de rendimiento definida
- El flujo del proyecto, con base en criterios muy conservadores, probables y optimistas
- El plan de implantación: es aquí donde se establecen los elementos cuantificables, y no cuantificables del proyecto.

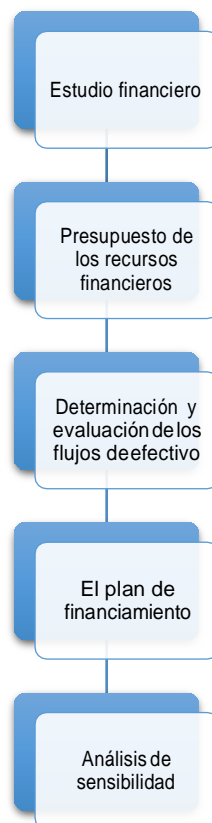


Figura 10 Estudio financiero

Fuente: (Córdoba, 2006)

Elaborado por: Álvarez & Palacios (2019)

2.2.2. Servicios de asesoría

Si se busca en Internet se pueden encontrar múltiples definiciones de lo que es una asesoría y de lo que significa asesorar. Como bien dice la Real Academia de la Lengua Española, asesorar quiere decir “dar consejo o dictamen”. De esta manera, una de las muchas y más sencillas formas para definir en qué consiste una asesoría, sería referirnos a esta como “una empresa perteneciente al sector de servicios de información cuya actividad principal y profesional consiste en asesorar y dar consejo en diferentes ámbitos de la empresa [ya sea el ámbito fiscal, laboral, contable, comercial, jurídico, etc.] a los clientes que, por diversas razones, soliciten tal servicio” (Agulló, 2016).

“La asesoría consiste en orientar, aconsejar, sugerir acciones de carácter específico al elemento que dirige la organización. Los asesores actúan como consejeros de los directivos y del personal subordinado y en virtud de ello, no tienen autoridad directa sobre ningún miembro de los departamentos en los que hacen sus investigaciones” (Agulló, 2016, pág. 10).

“Una asesoría es una empresa de servicios que utiliza como *materia prima* información y documentos aportados por los clientes y produce, como resultado final de su actividad, información y documentos con valor añadido” (Amado Guirado, 2007).

“Una asesoría es aquella empresa cuya actividad consiste en la prestación a terceros de servicios de asesoramiento, especializados y sustentados en la capacidad, experiencia y conocimientos de los profesionales que la integran” (Club del Asesor, 2019).

Bajo estas definiciones genéricas, puede enlistarse un amplio abanico de compañías que prestan sus servicios en ámbitos de actividad muy diferentes: jurídico, laboral, fiscal, contable, financiero, nuevas tecnologías, riesgos laborales, medioambientales, etc. No obstante, tradicionalmente el concepto de asesoría ha estado vinculado a la prestación de servicios de carácter laboral (contrataciones, nóminas y seguridad social), fiscal (impuestos: IVA, IRPF y Sociedades) y contable.

Todas estas definiciones se acercan al concepto de “asesoramiento empresarial”.

Existen diversos tipos de asesorías en función de la materia específica que se trate. Cada tipo de asesoría ofrece unos servicios diferentes, si bien todos los tipos consisten en ofrecer el servicio anteriormente descrito que, en definitiva, es aconsejar convenientemente al cliente. Entre los diversos tipos de asesoría que se pueden encontrar se destacan los siguientes:

-Asesoría fiscal: asesoramiento en el área de tributos e impuestos.

-Asesoría laboral: asesoramiento en el área relacionada con el trabajo y el personal de la empresa.

-Asesoría contable: asesoramiento en la contabilidad de la empresa. “La función que cumple la asesoría contable es informar a la empresa, acerca de todas las herramientas con las que cuenta para poder llevar a cabo cualquier tipo de actividad financiera, sean estas inversiones, compra o venta de productos” (Agulló, 2016, pág. 17).

La contabilidad, el tema laboral y la fiscalidad son los aspectos donde surgen más dudas entre los empresarios, de manera que muchos de ellos suelen recurrir a una asesoría que les permita resolver cualquier cuestión en relación a estas tres materias. No obstante, existen también otra serie de asesorías a las que acudir:

-Asesoría jurídica o legal: “La asesoría jurídica es aquella que se encarga de ofrecer la información a quien lo necesite para solventar temas relacionados con la aplicación de normativas, leyes y reglamentos en materia de Derecho, ocupando todas las ramas de la misma” (Agulló, 2016, pág. 18).

-Asesoría informática: asesoramiento, en función de las necesidades y características de cada negocio, acerca de las mejores opciones en cuanto a tecnología y sistemas informáticos.

-Asesoría financiera: asesoramiento a la empresa sobre todas las cuestiones relacionadas con el dinero, facturación, ingresos, gastos, deudas, préstamos, financiación, ahorro, etc. El asesor financiero presta servicios tales como: diagnóstico de la situación económico financiera, análisis de la viabilidad de proyectos e inversiones, elaboración de planes de viabilidad y de reestructuración financiera, gestión de la tesorería y liquidez y elaboración de planes para la mejora

de la cuenta de pérdidas y ganancias, entre otros. La optimización de los recursos financieros permitirá un incremento de valor de la empresa en el mercado y, en consecuencia, un incremento de valor para los accionistas o socios, consiguiendo así el objetivo básico de toda empresa.

2.2.3. Mercado de Valores

En términos conceptuales y según la Ley de Mercado de Valores del Ecuador, es un tipo de mercado de capitales donde “se canalizan recursos financieros hacia las actividades productivas a través de la negociación de valores en los segmentos bursátil y extrabursátil” (Trámites Ecuador, 2019).

La más común se da a través del segmento bursátil. Aquí una empresa puede emitir acciones o títulos de deuda en la Bolsa de Valores, y uno o varios inversionistas interesados pueden adquirirlos. Si es a través de acciones, el inversionista se convierte en socio del negocio; y si es por medio de títulos de deuda, la empresa se compromete a pagar el dinero prestado en un tiempo determinado y con intereses.

Esto permite a las empresas que cotizan en bolsa recaudar capital adicional y así expandir su negocio, o bien emprender una nueva unidad de negocio.

2.2.3.1. Importancia del Mercado de Valores

Como se explicó, la finalidad de este mecanismo es facilitar a las empresas y gobiernos la obtención de recursos para que puedan financiar proyectos sin la necesidad de pedir préstamos a los bancos del país, que suele ser más costoso y a menor plazo (Trámites Ecuador, 2019).

Esto es quizás lo más importante de este mercado. Las empresas productivas necesitan recursos de mediano y largo plazo para satisfacer sus necesidades de capital, entonces al cotizar en bolsa y tener los recursos disponibles, las empresas pueden crecer y modernizar sus procesos, generar más empleo, tener producciones más competitivas y una adecuada canalización del ahorro interno. Y todo esto genera un impacto en el desarrollo económico en el país.

Además, para que se cumpla este ideal de la mejor manera, las negociaciones en el Mercado de Valores se realizan de forma transparente, con información completa y accesible, y que garantizan la confianza del público inversor.

2.2.3.2 Partes que intervienen en el Mercado Bursátil

Según detalla la Bolsa de Valores de Quito, las partes que intervienen en el Mercado de Valores del Ecuador son los siguientes:

Entidades de Control

- **Junta Política y Regulación Monetaria y Financiera:** Establece la política general del Mercado de Valores y regula su funcionamiento.
- **Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros:** Ejecuta la política general del mercado bursátil y controla a sus participantes.
- **Bolsas de Valores:** Dictan sus reglamentos y normas internas de aplicación general para todos sus partícipes, ejercen el control de sus miembros e imponen las sanciones dentro del ámbito de su competencia.

Participantes

- **Emisores (oferentes):** Compañías públicas, privadas o instituciones del sector público que financian sus actividades mediante la emisión de valores.
- **Inversionistas (demandantes):** Personas naturales o jurídicas que disponen de recursos económicos y los destinan a la compra de valores para lograr una rentabilidad adecuada en función del riesgo adquirido.
- **Bolsas de Valores:** Sociedades anónimas que brindan los mecanismos necesarios para la negociación de valores en condiciones de equidad, transparencia, seguridad y precio justo.
- **Casas de Valores:** Compañías anónimas autorizadas cuya función es la intermediación de valores.
- **Depósito Centralizado de Compensación y Liquidación:** Compañía anónima que se encarga de proveer servicios de depósito, custodia, conservación, liquidación y registro de transferencia de los valores
- **Calificadora de riesgo:** Sociedades que tienen por objeto la calificación de emisores y valores.

- **Administradora de Fondos y Fideicomisos:** Compañías anónimas que administran fondos de inversión y negocios fiduciarios.

2.2.3.3. Factores que inciden para que se invierte en una bolsa de valores

Son algunos los factores que inciden en que se den movimientos dentro de una bolsa de valores. Se pueden identificar algunos; dentro de los más importantes se puede mencionar los siguientes (Revista EKOS, 2018):

- ✓ **Macroeconómicos:** La situación de la economía y las estimaciones que hay en relación a su evolución inciden en el interés de invertir en la bolsa de valores. Si las proyecciones de crecimiento de la economía se presentan con cautela, las inversiones en bolsa seguirán este camino. Sin embargo, si la economía no ofrece alternativas de inversión y existe liquidez, el mercado bursátil es una forma de canalizar estos recursos. Si no existe confianza en los factores que pueden hacer que los títulos de una empresa crezcan, entonces no se invierte.
- ✓ **Sucesos mundiales.** Eventos que inciden en la evolución del precio del petróleo, por ejemplo, pueden afectar la evolución de la bolsa por las expectativas que se generan. De igual manera, el anuncio de un conflicto bélico también incide en esta situación.
- ✓ **Políticos.** Al igual que los económicos, estos también se relacionan con la potencial estabilidad que se le asocia a un país. Si existen diversos cambios políticos o tensiones, esto genera nerviosismo dentro de los inversionistas, por lo que incide en el interés de invertir.
- ✓ **Tasas de interés y tipos de cambio.** En el caso del Ecuador, la tasa de interés se fija desde los entes reguladores, pero en mercados con mayores variaciones, esta variable incide en el interés de invertir. Es así como un incremento de las tasas puede afectar la rentabilidad de los inversionistas, en tanto que una reducción puede beneficiarlo, ya que marcan el retorno de la inversión.
- ✓ **Falta de conocimiento del mercado bursátil.** Es quizás uno de los factores que más afectan al país. El mercado bursátil tiene un enorme potencial que no ha sido aprovechado en su totalidad. Las empresas no

han recurrido al mismo para realizar emisiones y para muchas no es una opción para conseguir financiamiento para sus proyectos en marcha.

- ✓ **Innovación y publicidad.** El interés de invertir se relaciona con las ganancias potenciales que se le atribuyen a un producto. La innovación, por tanto, tiene gran incidencia. De igual forma, la publicidad también incide, ya que se pueden generar expectativas sobre un producto o mercado.

2.2.3.4. Principales riesgos de invertir en la bolsa

Invertir en bolsa trae diversos beneficios, pero a su vez también existen riesgos. El conocer lo que puede suceder e incidir en el devenir de una compañía, permite trabajar mejor en este mercado y prevenir cualquier efecto negativo que se pueda presentar. Dentro de los riesgos asociados, se pueden determinar algunos (Revista EKOS, 2018):

- **Riesgo de mercado.** Se asocia no solamente a los negocios en bolsa, afecta en general a toda actividad ya que depende de la volatilidad que exista, así como de ciclos económicos.
- **Riesgo de liquidez.** Se aplica a otros mercados y se asocia con el hecho de que no exista liquidez para comprar títulos. No obstante, esto sucede en otros mercados y depende de condiciones que pueden establecerse en el mercado.
- **Riesgo del emisor.** Se relaciona al riesgo que puede tener la empresa emisora en caso de que sus propios factores la afectan. En este caso, los tenedores de títulos también se ven afectados en el valor de los mismos. Por ese motivo, siempre es importante evaluar bien la información de los emisores, que se encuentra disponible para este fin.
- **Riesgo normativo.** Incide en los países en los que la normativa se modifica en función de requerimientos políticos o de coyuntura. Los cambios de norma repercuten en las empresas, sectores y en el mercado en general.

2.2.4. El perfil de riesgo del inversor

Dados los casos producidos en muchas naciones, en los que el asesoramiento bursátil en relación al riesgo financiero ha sido poco eficiente y, en ocasiones, ha existido actuaciones fraudulentas, los entes de control deben poner especial atención en proteger

al potencial inversionista de estas contingencias. “La dimensión del riesgo, junto con la rentabilidad, es clave dentro del asesoramiento financiero y condiciona su funcionamiento” (Perez-Carballo, 2014), por eso se aborda a continuación.

Con el objetivo de brindar un asesoramiento de calidad a los potenciales clientes, se debe identificar el nivel de riesgo que está dispuesto a aceptar con relación a la rentabilidad esperada, dado que la aversión al riesgo cambia según las características particulares de cada empresario. Para esta identificación, la empresa a crearse debe estudiar los objetivos, la situación financiera de la empresa, el conocimiento del administrador sobre los productos financieros y la experiencia inversora de cada uno de sus potenciales clientes. A continuación se proponen cinco perfiles habituales para describir el riesgo (Perez-Carballo, 2014):

- **Muy conservador.** Lo prioritario en este nivel es proteger el patrimonio, lo que exige el riesgo al mínimo. Para ello, las inversiones se concentran mayoritariamente en títulos del mercado monetario, con alta liquidez, corto vencimiento y muy bajo riesgo. En consecuencia, la rentabilidad esperada a largo plazo es baja, próxima a la de las Letras del Tesoro Americano, pero la probabilidad de incurrir en pérdidas normales es muy reducida. En esta situación, se debe aceptar que la rentabilidad puede ser inferior a la tasa de inflación. La inflación del año 2019 en Ecuador se prevé cerrar en 1,70% (ASOBANCA, 2019).
- **Conservador.** Si bien el objetivo sigue siendo preservar el patrimonio, se pide una rentabilidad mínima que supere la inflación. Para ello, se está dispuesto a correr algún pequeño riesgo, por lo que se admite alguna exposición. En este perfil, la cartera se compone fundamentalmente de renta fija a corto y largo plazo, y una pequeña porción de renta variable, inferior al 20% del total invertido. Su rentabilidad esperada a largo plazo está en torno al bono del Estado a 10 años. La rentabilidad promedio de este activo ha sido inferior al 2% (Investing.com, 2019).
- **Moderado.** Se busca un equilibrio entre los objetivos de proteger el capital y de que aumente en términos reales. Ello fuerza a aceptar un riesgo mayor, aunque moderado, lo que puede suponer incurrir en pérdidas limitadas en el corto plazo, pero con tendencia a recuperarse en el largo plazo. La cartera puede componerse

de renta fija y de renta variable en una proporción de dos a uno. La rentabilidad esperada a largo plazo debe superar a la del bono del Tesoro a 10 años.

- **Dinámico.** El objetivo principal de esta categoría es el crecimiento del capital, lo que exige admitir una mayor exposición al riesgo. Se está dispuesto a obtener pérdidas durante un período dilatado pero con la finalidad de recuperarlas en el largo plazo. La cartera se compone con un mayor peso de renta variable frente a la fija. Su rentabilidad esperada debe superar claramente a la de los depósitos bancarios de plazo fijo, que en el Ecuador alcanzan el 6,5% anual (ASOBANCA, 2019).
- **Arriesgado.** El objetivo principal es la rentabilidad y el aumento del patrimonio, lo que exige aceptar riesgos importantes. La cartera de este perfil se compone de renta variable con una pequeña participación en renta fija. Su horizonte de inversión es a largo plazo y su rentabilidad esperada debe superar significativamente el rendimiento del mercado, actualmente del 12% anual (Revista EKOS, 2018).

Tabla 2 Las principales características de los 5 perfiles de riesgo expuestos.

Perfil	Rentabilidad esperada	Nivel de riesgo	Peso de la renta fija
Muy conservador	Letra del Tesoro	Muy reducido	100%
Conservador	< Bono a 10 años	Reducido	>80%
Moderado	=bono a 10 años	Medio	=67%
Dinámico	>bono a 10 años	Significativo	=50%
Arriesgado	>tasa de rendimiento	Elevado	<20%

Elaborado por: Álvarez & Palacios (2019)

El perfil de riesgo de los clientes potenciales, determinará el tipo de instrumentos financieros con los que deberían trabajar las PYMES comerciales y que será analizado en capítulos posteriores. Se adelanta que los perfiles de los clientes de la empresa a crearse serán, según el trabajo de campo realizada que se describe en el siguiente capítulo, entre muy conservador a moderado.

2.3. Marco Conceptual

Acción. Es un título emitido por una sociedad que representa el valor de una de las fracciones iguales en que se divide su capital social.

Beta. Mide la sensibilidad de la rentabilidad de un valor respecto a los movimientos de la rentabilidad del índice del mercado.

Bolsa de Valores. Es una organización privada que brinda las facilidades necesarias para que sus miembros, atendiendo los mandatos de sus clientes, introduzcan órdenes y realicen negociaciones de compra y venta de valores, tales como acciones de sociedades o compañías anónimas, bonos públicos y privados, certificados, títulos de participación y una amplia variedad de instrumentos de inversión.

Bono. Son instrumentos financieros de deuda utilizados tanto por entidades privadas como por entidades de gobierno; es una de las formas de materializarse los títulos de deuda, de renta fija o variable.

Casas de Valores. Compañía anónima autorizada y controlada por la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros cuya principal función es la de actuar como intermediario de valores, es decir, realizar la compra venta de títulos por cuenta de sus clientes.

Colocación en Bolsa. Negociación destinada a la venta de una nueva emisión de valores, o a la concesión de un préstamo a largo plazo, a través de los sistemas de negociación de las bolsas de valores.

Comisión. Pago que recibe algún participante del mercado de valores por el servicio que brinda a otro participante.

Cotización bursátil. Precio registrado en una Bolsa cuando se realiza una negociación de valores.

Cupón. Parte de un valor, que da derecho al cobro de sus intereses o dividendos.

Dividendo. Valor pagado a favor de los accionistas, en dinero o acciones y eventualmente en bienes, como retribución por su inversión.

ECU-INDEX. Es un índice que refleja el desenvolvimiento accionario del Mercado Bursátil Ecuatoriano en su conjunto. Se expresa en dólares y por sectores económicos.

Emisión. Conjunto de valores que una empresa o institución que pone en circulación para captar dinero. En el caso de las sociedades anónimas (públicas o privadas), la emisión puede ser de renta fija (deuda) o de renta variable (acciones).

Mercado bursátil. Es un mercado regulado y centralizado en el que las empresas pueden financiar sus proyectos a través de la venta de diferentes activos financieros como acciones, títulos de deuda, etc.

Mercado extrabursátil. Un mercado extrabursátil, mercado *over-the-counter* (OTC), mercado paralelo no organizado o mercado de contratos a medida, es uno donde se negocian instrumentos financieros (acciones, bonos, materias primas, swaps o derivados de crédito) directamente entre dos partes.

Renta Fija. Los instrumentos de inversión de renta fija son emisiones de deuda que realizan los estados y las empresas dirigidos a un amplio mercado. Generalmente son emitidos por los gobiernos y entes corporativos de gran capacidad financiera en cantidades definidas que conllevan una fecha de expiración.

Renta Variable. Los instrumentos de renta variable son especialmente aquellos que son parte de un capital, como las acciones de las compañías anónimas. La denominación "variable" se relaciona con la variación que puede haber en los montos percibidos por concepto de dividendos.

2.4. Marco Legal

2.4.1. Requisitos para ingresar al Mercado de Valores del Ecuador

De acuerdo a la Ley de Mercado de Valores, para poder efectuar una oferta pública de valores se deberá cumplir con los siguientes requisitos (Registro Oficial, 2017):

1. Tener la calificación de riesgo para aquellos valores representativos de deuda o provenientes de titularización de conformidad al criterio de calificación establecido en esta Ley.
2. Encontrarse inscrito en el Registro del Mercado de Valores tanto el emisor como los valores a ser emitidos por este.
3. Haber puesto en circulación un prospecto o circular de oferta pública que deberá ser aprobado por la Superintendencia de Compañías.

4. Cumplir con los requisitos de estandarización de emisiones que para el efecto dicte la Junta de Regulación del Mercado de Valores.

La Superintendencia de Compañías y Valores procederá a la inscripción en el Registro del Mercado de Valores una vez que los emisores hayan proporcionado la información completa y veraz sobre su situación financiera y jurídica de conformidad con las normas que expida la Junta de Regulación del Mercado de Valores.

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. Tipo de investigación

La investigación descriptiva es la que se empleó, porque tal como su nombre lo indica, sirvió para describir la realidad de situaciones, eventos, personas, grupos o comunidades que se estén abordando y que se pretendió analizar (Universia.net, 2017).

En este caso, se utilizó este tipo de investigación para recolectar datos de los potenciales clientes del servicio a ofrecer, analizándolos para posteriormente obtener la demanda insatisfecha de la asesoría en mercado de valores.

3.2. Enfoque de investigación

Hernández, Fernández y Baptista (2010), sostienen que todo trabajo de investigación se sustenta en dos enfoques principales: el enfoque cuantitativo y el enfoque cualitativo, los cuales de manera conjunta forman un tercer enfoque: El enfoque mixto.

En este caso solo se empleará el enfoque mixto para las variables a investigar para poder tener una mejor apreciación de los temores, datos estadísticos, incertidumbres y preferencias de los dueños de empresas comerciales en la ciudad de Guayaquil.

3.3. Herramienta de investigación

La herramienta a emplearse durante la presente investigación es:

- Entrevista

Las entrevistas se las hizo a expertos en finanzas y mercados bursátiles para conocer su opinión sobre el estudio propuesto; así como a empresarios comerciales que podría interesarse en invertir en la Bolsa de Valores (Ver Anexo 1 y 2, respectivamente).

La investigación documental en cambio estuvo enfocada en revisar y analizar datos estadísticos de fuentes secundarias de información oficial como: Banco Central de Ecuador, Bolsa de Valores de Guayaquil, Superintendencia de Compañías, Servicio de Rentas Internas, Corporación Financiera Nacional y BIESS.

3.4. Población y muestra

Como no se realizaron encuestas, este punto no aplica dentro del presente estudio, debido a la complejidad de obtener información de los dueños y/o representantes de empresas comerciales en la ciudad de Guayaquil.

Lo que se realizó, fueron entrevistas a dos expertos profesionales en finanzas y mercados bursátiles, uno de los cuales es accionista de una empresa comercial domiciliada en la ciudad de Guayaquil, y a dos empresarios comerciales.

3.5. Resultados de la Investigación de Mercados

3.5.1. Entrevistas a expertos en Finanzas

En los Anexos 3 y 4 se presentan las entrevistas completas realizadas a dos profesionales expertos en Finanzas. Resumiendo, sus palabras se puede describir los siguientes resultados Recuperados en las preguntas más importantes:

- Ambos profesionales son expertos en Finanzas, aunque en el mercado bursátil no poseen más de un año de experiencia.
- Al recién estar empezando en el mercado de valores, sus inversiones son relativamente pequeñas (no exceden los US\$ 500 mensuales).
- Ambos afirman que las grandes empresas son las que más han invertido en la Bolsa de Valores, mientras que las PYMES muy poco lo han hecho, sobre todo por desconocimiento, por temor a presentar información contable real, precisa y verificable y porque estas compañías se manejan como negocios familiares y no desean tener accionistas externos a la familia, entre los puntos más importantes y comunes.

- Este desconocimiento provoca que, en el mundo empresarial ecuatoriano, la introducción de dinero virtual todavía se esté dando a pasos muy lentos, a diferencia de otras economías más desarrolladas.
- Sin embargo, ambos destacaron que, con la debida capacitación, charlas con ejemplos reales de empresas ecuatorianas y descripción de ventajas, los dueños y/o representantes de estas empresas se pudieran mostrar a favor de invertir sus excedentes de utilidades en la Bolsa de Valores.
- En este aspecto también destaca la falta de seriedad en mostrar los libros contables de las empresas al público en general, por lo que este aspecto también debe mejorar.
- Finalmente, ambos expertos reconocieron que, con el debido asesoramiento contable-financiero más la adecuada instrucción en mercados bursátiles, muchos pequeños y medianos empresarios comerciales de la ciudad podrían mostrarse realmente interesados en invertir en la Bolsa de Valores, al darse cuenta de los beneficios que podrían obtener al conseguir recursos monetarios menos costosos que en la banca privada.

3.5.2. Entrevista a empresarios comerciales de la ciudad

En los Anexos 5 y 6 se presentan las entrevistas completas realizadas a dos empresarios comerciales asentados en la ciudad de Guayaquil. Resumiendo, sus palabras, se puede describir los siguientes resultados Recuperados en las preguntas más importantes:

- Los dos empresarios comerciales tienen más de diez años administrando sus respectivos negocios.
- Ambos empresarios utilizan como principal fuente de financiamiento los aportes de los accionistas, aunque ocasionalmente han realizado préstamos bancarios de la banca privada. No han trabajado con la Banca Pública.
- Ninguno de los dos ha hecho inversiones, ni a título personal ni de la empresa que representan, en las Bolsas de Valores del Ecuador.
- La principal razón que ambos indicaron para no trabajar en el mercado bursátil es por desconocimiento.
- Sus excedentes de utilidades, los reinvierten en sus propios negocios.

- Ambos empresarios se mostraron de acuerdo en trabajar con una empresa que les brinde capacitación, asesoría y les demuestre las ventajas de invertir su dinero en la Bolsa de Valores.
- En cuanto al valor, ambos estuvieron de acuerdo en pagar no un valor fijo, sino una tasa por los intereses ganados o ahorrados en cada inversión realizada.

3.5.3. Análisis del Mercado Bursátil Ecuatoriano

En el período 2007-2017, el monto negociado creció en valores nominales en 90,8%; el pico más alto se logró en 2016 al lograr US\$ 8.336 millones. En ese año la economía en su conjunto decreció, pero se contó con liquidez, lo que permitió que se incrementen también las inversiones. En lo que a participación se refiere, el monto negociado también ha variado en estos 10 años moviéndose entre 3,9% en 2013 a 10,3% en 2009. En el año 2017 la participación fue de 6,6%, que a su vez es también la tasa promedio de participación en el período 2007-2017 (Revista EKOS, 2018). Estos resultados están lejanos al 330% que este sector tiene en el PIB de Chile, por ejemplo, o el 206% de Colombia en 2016.

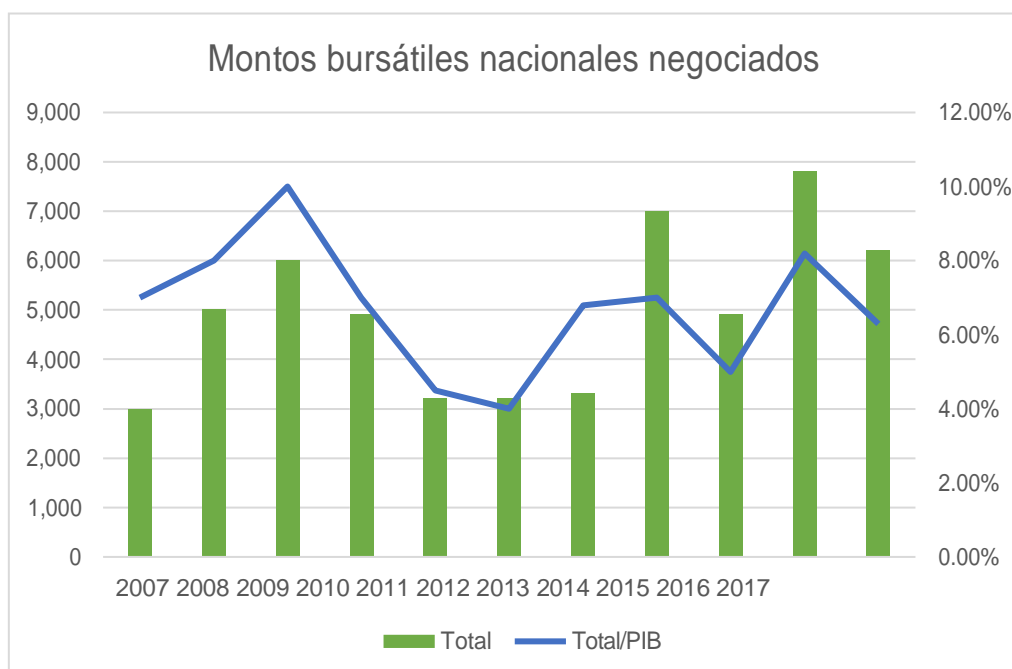


Figura 11 Montos bursátiles nacionales negociados (US\$ millones)

Fuente: Bolsa de Valores de Quito (2018)

Elaborado por: Álvarez & Palacios (2019)

Dentro de las negociaciones en bolsa, las inversiones se pueden clasificar en dos grandes grupos: renta fija y renta variable. Las inversiones de renta fija son aquellas en las que se conoce de manera anticipada los flujos de renta. En este segmento se encuentran los bonos, obligaciones, pagarés, bienes, entre otros. Si existe un interés fijo, las variaciones que se den en el mercado no afectan al título. El precio se puede modificar si el título se comercializa nuevamente. En este caso, los que invierten en renta fija lo hacen ya que se reduce la incertidumbre y se conserva la información inicial.

Por otro lado, los títulos de renta variable son aquellos en los que no se conoce la información final. En Ecuador, precisamente, la mayoría de los títulos negociados corresponden a renta fija.

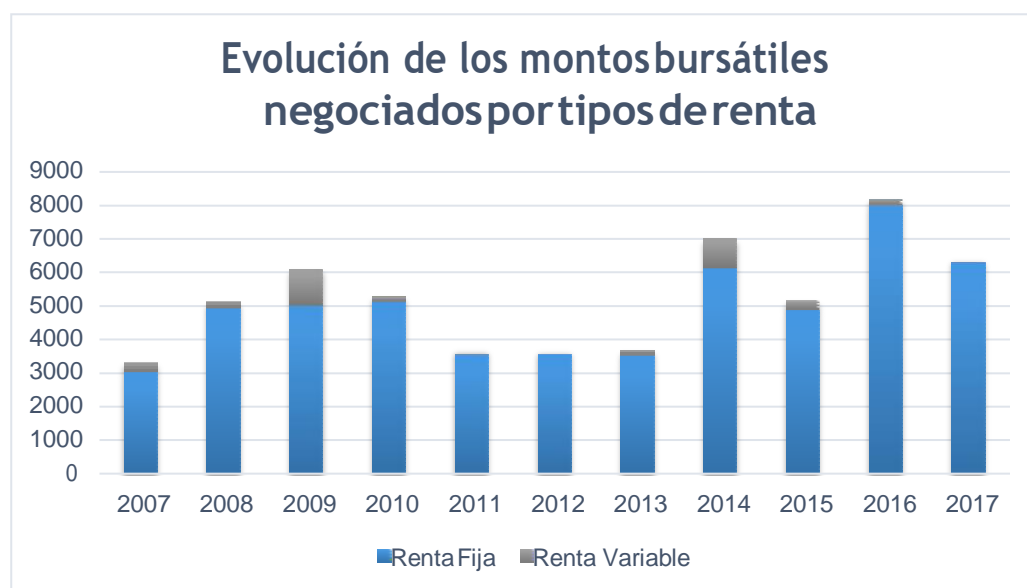


Figura 12 Evolución de los montos bursátiles por tipo de renta (US\$ millones)

Fuente: Bolsa de Valores de Quito (2018)

Elaborado por: Álvarez & Palacios (2019)

La razón por la que se menciona que los agentes económicos no participan completamente de este mercado se debe a un hecho concreto: existen 276 emisores a nivel nacional, entre entidades del sector financiero y aquellas que no forman parte de esta actividad. De esta forma, menos del 0,5% del universo de empresas en el país trabajan con emisiones en bolsa (Revista EKOS, 2018). Un aspecto importante es que el 54% de los emisores se concentran en Guayas y 33% en Pichincha.

Más allá de lo que está consolidación representa en el país, se destaca que existe, sin que sean cifras grandes, una mayor presencia de compañías de Guayaquil antes que de Quito. En el caso de Azuay, son 12 empresas emisoras.

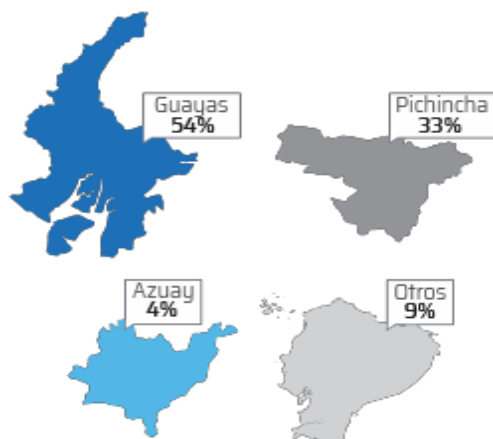


Figura 13 Emisores por provincia (2017)

Fuente: Bolsa de Valores de Quito (2018)

A diciembre del 2017, Comercio y la industria concentraban, cada una, el 30% de las entidades emisoras, en tanto que los servicios lo hacían en un 13% y las actividades agropecuarias en un 11% (Revista EKOS, 2018). Las entidades financieras que emiten tenían un peso del 9%. A noviembre del 2018, según la Superintendencia de Compañías (2019), esta es la Oferta Pública autorizada por sectores económicos:



Figura 14 Oferta Pública autorizada por sector económico (Nov 2017- 2018)

Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2019)

Elaborado por: Álvarez & Palacios (2019)

Para medir la evolución del mercado bursátil ecuatoriano, se generó el *Ecuindex*. Se trata de un índice nacional de precios y cotizaciones en el mercado ecuatoriano y se maneja igual que otros índices bursátiles del exterior. Un incremento del mismo refleja que se dio un aumento en el precio de las acciones de las empresas que cotizan en las bolsas de Quito y Guayaquil. Un comportamiento de esta naturaleza da como resultado un incremento de la demanda de acciones y de mejores expectativas.

Este indicador se mide en cada sesión desde el año 2015 cuando se dio un decrecimiento en su valoración, dada la mayor complejidad que se presentó en la economía ecuatoriana. A mediados de 2016 se ubicó por debajo de los 1.050 puntos, en un año de decrecimiento por el terremoto. En 2017, el índice se recuperó y los dos primeros meses de 2018 superó los 1.250 puntos.

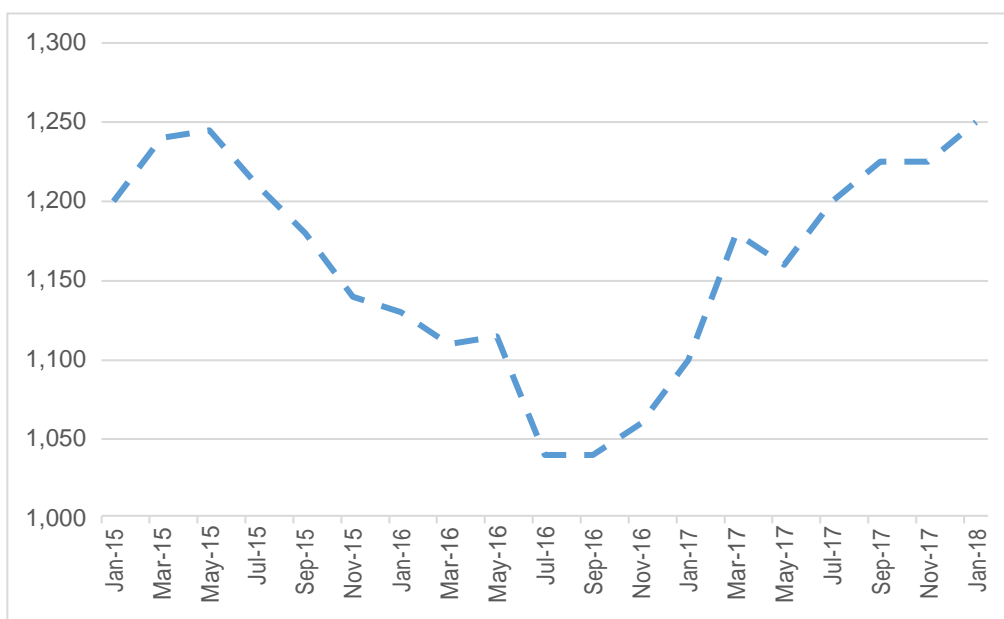


Figura 15 Evolución del Ecuindex

Fuente: Bolsa de Valores de Quito

Elaborado por: Álvarez & Palacios (2019)

A continuación, en la Figura 16, se observa el total de oferta pública negociada por tipo de instrumento desde 2012 hasta 2017. De acuerdo a la Figura 16, se puede evidenciar que efectivamente las titularizaciones son los procesos preferidos por la masa empresarial ecuatoriana. No obstante, el papel comercial y las obligaciones completan la lista en orden de preferencias.

Consecuentemente, se confirma que las empresas ecuatorianas prefieren la titularización y emisión de papel comercial. En el ranking anual de compañías del sector mercantil, tanto en titularización como papel comercial dominan las grandes firmas, por ejemplo: Pronaca C.A, Novacero S.A., La Fabril S.A, etc.

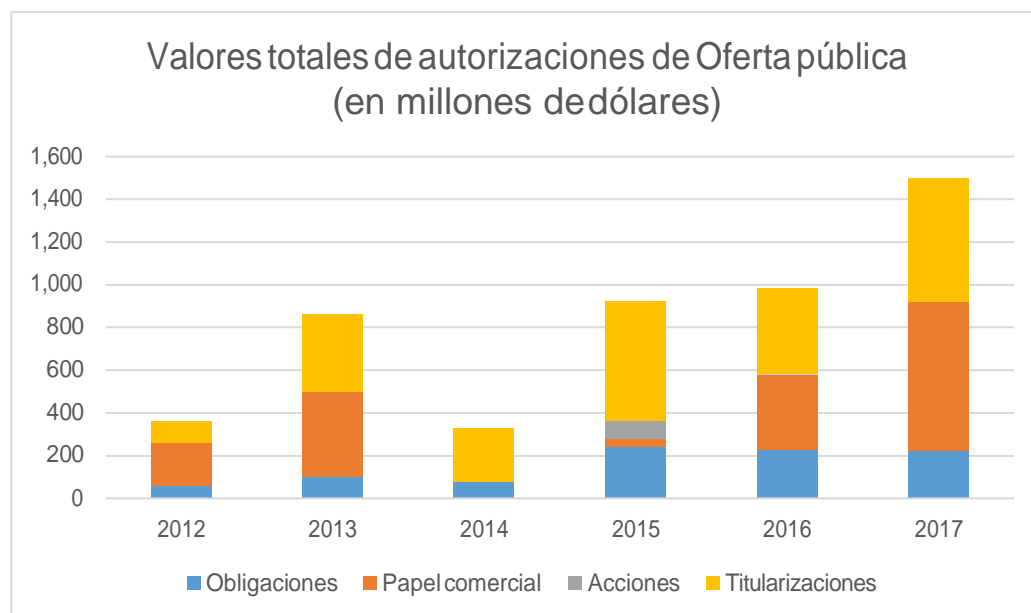


Figura 16 Valores de oferta pública por tipo de instrumento

Fuente: Superintendencia de Compañía, Valores y Seguros (2018)

Elaborado por: Álvarez & Palacios (2019)

En la Figura 16 de igual forma se coteja lo mencionado anteriormente, las titularizaciones y el papel comercial son los instrumentos preferidos por las empresas. También se observa una participación considerable de la emisión de obligaciones que interviene en tercer lugar como la alternativa más utilizada.

De la misma forma, hay valores no inscritos en el registro de Mercado de Valores, figura comprendida en el artículo 34 de la actual Ley, la cual faculta a las bolsas de valores implementar mecanismos de negociación para valores no inscritos. “Es un mecanismo establecido y autorregulado por las Bolsas de Valores, en el cual las empresas que no se encuentran inscritas en el Registro de Mercado de Valores, pueden anotar valores en un Registro Especial con la finalidad de cotizar sus valores de manera ocasional o periódicamente en las Bolsas de Valores” (MIPRO, 2012). Este instrumento, a través de la Bolsa de Valores de Quito o Guayaquil, se usa generalmente para PYMES relativamente consolidadas, más no inscritas.

CAPÍTULO IV

PROPUESTA DE NEGOCIO

4.1. ESTUDIO DE MERCADO

4.1.1. Análisis Externo

4.1.1.1. Análisis del Macro Ambiente

Al realizar el análisis del macro ambiente, se puede evaluar las dimensiones políticas, sociales, culturales, económicas y legales, cada uno de estos aspectos ayuda a comprender en qué grado afectaría al desarrollo de la empresa a crearse, las cuales podrían ser negativas o positivas.

Factores Políticos

Los factores políticos son todos los elementos que se relaciona con la clase política del país, cada uno de estos factores influyen en las decisiones que se tomará acerca del comportamiento del mercado, de igual forma ayudará al desarrollo de la empresa a través de los procesos de prestación del servicio.

El Ecuador impulsa una política productiva que gira alrededor de cinco pilares:

- ✓ Incrementar la productividad
- ✓ Generar procesos de calidad
- ✓ Facilitar dinámicas de innovación
- ✓ Promover la inversión
- ✓ Potenciar nuevos mercados de comercialización.

Según las estimaciones gubernamentales, con esta política productiva se prevé generar 5.400 nuevos empleos, con una inversión de 7.500 millones de dólares. Además, la balanza comercial debería presentar un aporte positivo de 3.600 millones de dólares y un incremento de 10 puntos porcentuales en el Producto Interno Bruto



Figura 17 Factores políticos

Fuente Ministerio de Productividad (MIPRO, 2018)

Bajo esta perspectiva, se califica a este factor como una oportunidad para la empresa consultora a crearse, pues se permite incentivar al sector productivo por parte del Estado, lo que generará miles de puestos de trabajo, lo que favorece a la reactivación económica y por lo tanto, permitiría el desarrollo de nuevos proyectos del sector privado.

Factores económicos

- **Producto Interno Bruto (PIB)**

El PIB es considerado como un valor monetario de bienes y servicios producidos dentro de un país en un determinado tiempo, en el Ecuador la evolución del PIB no ha mantenido un crecimiento constante por lo que sus porcentajes para cada año se observan en la siguiente figura:

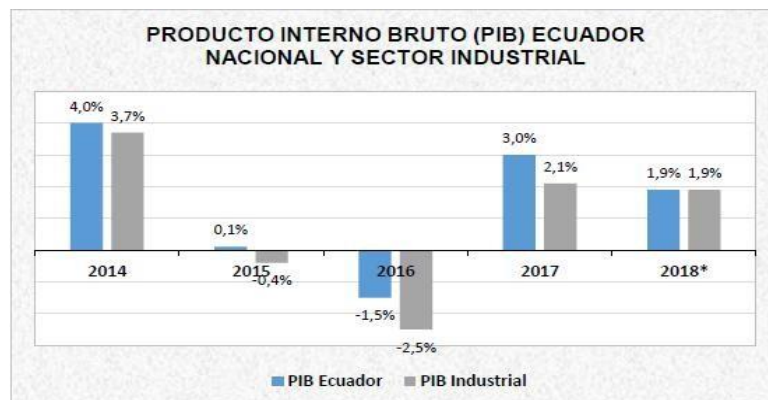


Figura 18 Producto Interno Bruto

Fuente: Banco Central del Ecuador (2019)

En la figura anterior, se observa que en el 2014 se obtiene un PIB nacional del 4% y un PIB industrial de 3,7%; sin embargo, en el 2016 estos porcentajes decrecen al -1,5% y -2,5%, tanto para el PIB nacional como industrial, respectivamente. Hasta diciembre del 2018, se encuentra el mismo porcentaje del 1,9% tanto a nivel nacional como industrial.

Estas cifras demuestran que actualmente existe un cierto receso en la economía del Ecuador lo que se califica como una amenaza al realizar el diagnóstico situacional, pues se disminuye el nivel de consumo nacional lo que podría determinar una posible reducción en los márgenes de prestación del servicio por parte de la empresa a crearse, y con ello, una disminución en su rentabilidad.

- **Inflación**

El término inflación, en economía, se refiere al aumento de precios de bienes y servicios en un periodo de tiempo (González, 2010), bajo esta perspectiva, la inflación es la variación del valor del dinero con respecto a una determinada cantidad de bienes y servicios.

En el Ecuador, la tasa inflacionaria ha disminuido en los últimos años ubicándose inclusive en porcentajes negativos, por lo que es necesario revisar su evolución histórica de forma anual:

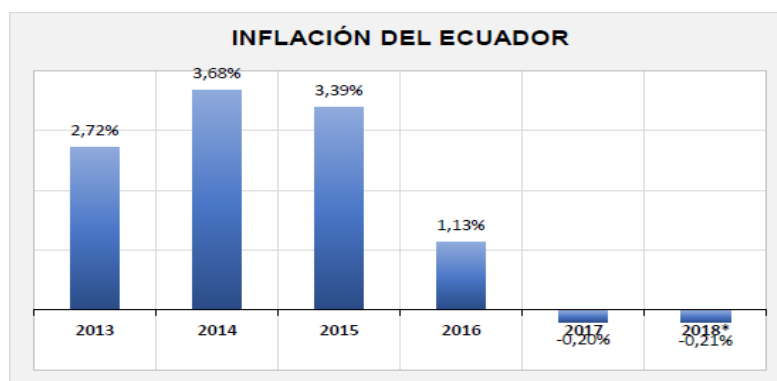


Figura 19 Inflación 2012-2018

Fuente: Banco Central del Ecuador (2019)

Como se observa en la figura anterior, la inflación en el 2016 fue de 1,13% pero para el 2017 se reduce al -0,20% ubicándose hasta marzo del 2018 en -0,21%, las últimas dos cifras son negativas y con ello se ha denominado a este factor como una oportunidad, pues al registrarse porcentajes negativos inflacionarios se podría incrementar de la cantidad demanda de bienes y servicios, lo cual es favorable para el sector industrial y también para la empresa a crearse.

- **Tasa de interés**

La tasa de interés representa un porcentaje de las instituciones financieras, las cuales están obligadas a cobrar por un crédito que se otorga a diferentes individuos. A continuación se puede observar las tasas de interés activas emitidas en el mes de julio del año 2019 por (Banco Central del Ecuador, 2019).

Tabla 3 Tasas de interés Activas

Tasas de Interés			
julio - 2019			
1. TASAS DE INTERÉS ACTIVAS EFECTIVAS VIGENTES PARA EL SECTOR FINANCIERO PRIVADO, PÚBLICO Y, POPULAR Y SOLIDARIO			
Tasas Referenciales		Tasas Máximas	
Tasa Activa Efectiva Referencial para el segmento:	% anual	Tasa Activa Efectiva Máxima para el segmento:	% anual
Productivo Corporativo	9.00	Productivo Corporativo	9.33
Productivo Empresarial	9.91	Productivo Empresarial	10.21
Productivo PYMES	10.90	Productivo PYMES	11.83
Productivo Agrícola y Ganadero**	8.51	Productivo Agrícola y Ganadero**	8.53
Comercial Ordinario	9.29	Comercial Ordinario	11.83
Comercial Prioritario Corporativo	8.26	Comercial Prioritario Corporativo	9.33
Comercial Prioritario Empresarial	9.88	Comercial Prioritario Empresarial	10.21
Comercial Prioritario PYMES	11.16	Comercial Prioritario PYMES	11.83
Consumo Ordinario	16.32	Consumo Ordinario	17.30
Consumo Prioritario	16.74	Consumo Prioritario	17.30
Educativo	9.49	Educativo	9.50

Vivienda de Interés Público	4.80	Vivienda de Interés Público	4.99
Inmobiliario	10.11	Inmobiliario	11.33
Microcrédito Agrícola y Ganadero**	19.67	Microcrédito Agrícola y Ganadero**	20.97
Microcrédito Minorista 1 ^o .	26.07	Microcrédito Minorista 1 ^o .	28.50
Microcrédito de Acumulación Simple 1 ^o .	23.58	Microcrédito de Acumulación Simple 1 ^o .	25.50
Microcrédito de Acumulación Ampliada 1 ^o .	20.45	Microcrédito de Acumulación Ampliada 1 ^o .	23.50
Microcrédito Minorista 2 ^o .	22.25	Microcrédito Minorista 2 ^o .	30.50
Microcrédito de Acumulación Simple 2 ^o .	22.47	Microcrédito de Acumulación Simple 2 ^o .	27.50
Microcrédito de Acumulación Ampliada 2 ^o .	20.46	Microcrédito de Acumulación Ampliada 2 ^o .	25.50
Inversión Pública	8.11	Inversión Pública	9.33

Fuente: Banco Central del Ecuador (2019)

Para acceder a un crédito por parte de las PYMES (pequeñas y medianas empresas) se revisan las tasas de interés las cuales, si se comparan con los porcentajes convencionales, las de las PYMES son más bajas que otros tipos de créditos, por lo cual este factor es una oportunidad en el diagnóstico situacional, pues los pequeños negocios, incluyendo la empresa a crearse, podrían acceder a recursos financieros con una menor tasa anual en el mercado de valores.

- **Riesgo País**

Las últimas cifras de Riesgo País (EMBIG) muestran que Ecuador, al cierre de junio de 2019, tuvo un riesgo país promedio de 580 puntos porcentuales. Es decir, un decrecimiento de 110 puntos básicos en relación a enero de 2019. De igual manera, existió una reducción de 181 puntos frente a junio del año pasado. Además, se ubicó por encima del promedio de América Latina que fue de 505 puntos. El riesgo país histórico a mayo del 2019 fue de 575, en relación a los países de Colombia que tuvo 190 puntos y Perú que tuvo 135 puntos. Al 15 de Julio del 2019, el Riesgo País de Ecuador alcanzó los 578 puntos (ASOBANCA, 2019).

Riesgo País Mensual Promedio

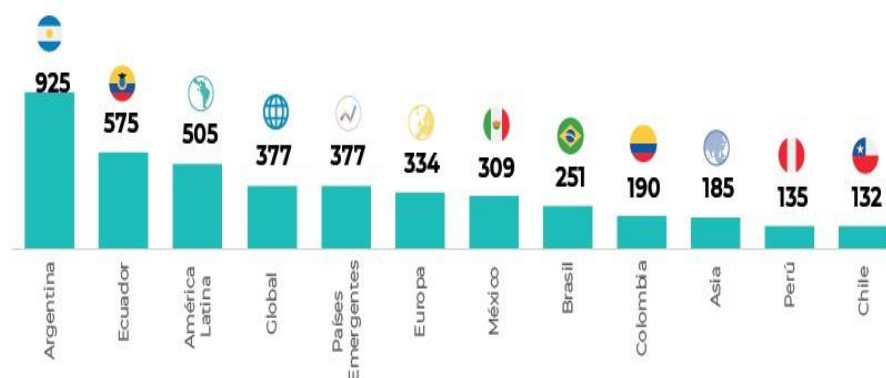


Figura 20 Riesgo País mayo 2019

Fuente: (ASOBANCA, 2019)

Al analizar el Riesgo País, se puede decir que mientras vayan decreciendo los puntos mes a mes se posibilita que exista una mayor inversión extranjera en el Ecuador. De tal manera que al ser menor se generaría una mayor confianza para invertir en el territorio nacional por parte de capitales extranjeros y nacionales también.

Factores Sociales

Los factores sociales permiten conocer la parte interna del país y cómo ésta se desarrolla, para este caso se tomará en cuenta algunas variables que serán analizadas como, el desempleo y los niveles de pobreza. Se trata de observar el comportamiento del ser humano que influye de manera directa en su estilo de vida.

- **Pobreza**

La tasa de pobreza según el INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2018) por ingresos a nivel nacional en diciembre de 2017 llegó al 21,5%, valor que no tiene diferencia estadísticamente significativa con respecto al 22,9% de diciembre de 2016. De igual manera, se evidencia un cambio no significativo para el área rural, en donde la tasa varía de 38,2% en

2016 a 39,3% en 2017. Para el área urbana, existe una disminución estadísticamente significativa de 2,6 puntos porcentuales, lo que se evidencia en un cambio de la tasa de 15,7% a 13,2%. La pobreza extrema no presenta variaciones estadísticamente significativas, tanto a nivel nacional como al desagregar por áreas de residencia. En diciembre del 2017 a nivel nacional la tasa fue de 7,9% y en diciembre de 2016 fue de 8,7%. Para el área urbana la cifra varía de 4,5% en 2016 a 3,3% en 2017, mientras que para el área rural de 17,6% en 2016 a 17,9% en 2017. Las tasas de incidencia de pobreza y pobreza extrema correspondientes a diciembre 2016-2017 a nivel nacional, urbano y rural.

Respecto a la pobreza extrema a nivel nacional, se observa una reducción de 0,8 puntos pasando de 8,7% en diciembre 2016 a 7,9% en diciembre 2017, esta reducción no es estadísticamente significativa. En el área urbana la incidencia de pobreza extrema se reduce de 4,5% en diciembre 2016 a 3,3% en diciembre 2017, esta reducción de 1,2 puntos es estadísticamente significativa. En el área rural la pobreza extrema varió 0,3 puntos, de 17,6% en diciembre 2016 a 17,9% en diciembre 2017, variación no significativa estadísticamente. (INEC, 2018).

De acuerdo con los datos se puede observar que existe un crecimiento elevado de pobreza rural, esto significa que muchas de los individuos padecen de escasos y privación de ciertos servicios, uno de ellos es que las personas no pueden acceder a un hogar propio ya que no cuentan con un financiamiento para poder sustentar todos los gastos.

- **Desempleo**

Así, según el INEC en diciembre del 2016 el desempleo fue del 5,2% de la PEA y en el mismo mes de 2017 la tasa se ubicó en 4,6%, 0,6% menos que el año anterior.

Desagregado por área urbana y rural, el desempleo se mantuvo en los niveles de diciembre 2016, es decir, no se registraron variaciones estadísticamente significativas.

En diciembre 2017 la tasa de empleo bruto fue de 64,6% a nivel nacional, en el área urbana fue de 62,0% y en al área rural de 70,6%. De la misma forma, no se registraron variaciones anuales estadísticamente significativas en las tasas de participación. Para diciembre de 2017, la tasa nacional de desempleo fue de 4,6% de la PEA, este indicador presentó una reducción estadísticamente significativa de 0,6 puntos porcentuales (p.p.), respecto al mismo periodo del año anterior (5,2%). A nivel urbano la tasa se ubicó en 5,8%, y a nivel rural en 2,1%; las variaciones respecto a diciembre de 2016 no fueron significativas. (INEC, Reporte de Economía Laboral, 2018).

Factor tecnológico

En cuanto a la tecnología, es fundamental cuantificar el acceso a internet que se tiene en cada una de las provincias del país, cuyas cifras y porcentajes se observan en la siguiente figura:

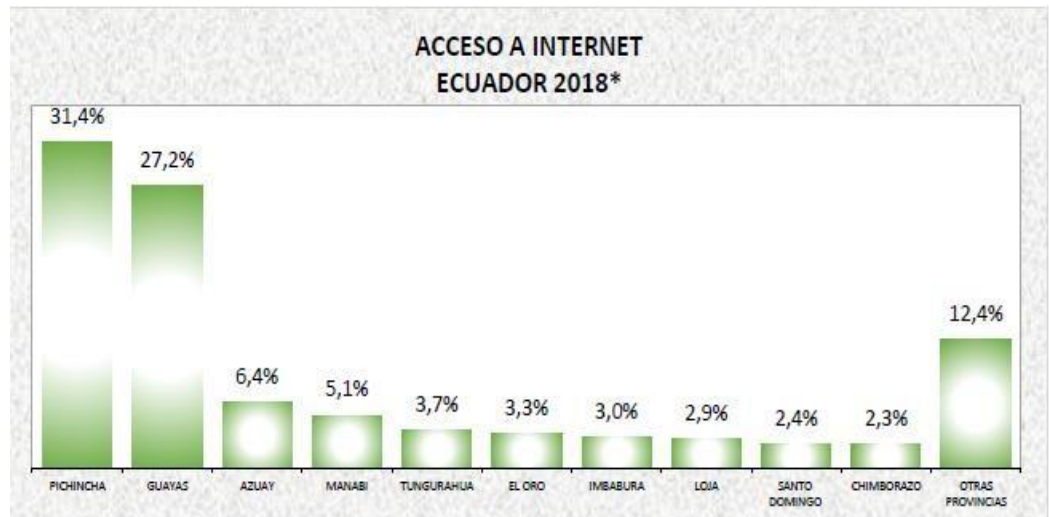


Figura 21 Factor tecnológico

Fuente: ARCOTEL, 2018

De acuerdo a las cifras que se presentan en la figura anterior, la provincia de Pichincha es la que tiene una mayor accesibilidad al internet con el 31,4% seguido de la provincia del Guayas con el 27,2% y del Azuay con el 6,4%, por lo tanto, se determina que el territorio capitalino permite establecer una mayor comunicación virtual.

En este sentido, este factor se caracteriza por ser una oportunidad en el sector tecnológico de servicios financieros, puesto que se permitiría una mayor conectividad entre la empresa, la Bolsa de Valores y las empresas en la ciudad de Guayaquil, buscando la optimización de tiempos y recursos utilizados, favoreciendo también a la empresa por crearse, por lo que se deberá otorgar una importancia crucial para el desarrollo de nuevos proyectos innovadores en la comercialización de bienes y prestación de servicios financieros y bursátiles.

4.1.1.2. Análisis del Microambiente

Para evaluar el atractivo de la actividad de asesoramiento que se propone y estudiar su interés por parte del segmento de mercado elegido, a continuación, se aplica el *modelo de las cinco fuerzas de Porter* (Porter, 1989).

- **Los competidores potenciales.** La amenaza de ingreso de nuevas empresas en el sector de asesoramiento bursátil es de carácter bajo. Desde el 2006, con la

primera expedición de la Ley de Mercado de Valores en Ecuador, hasta el 2016, se han establecido 20 empresas con el código CIIU K6619.02 *Actividades de servicios de Asesoramiento en inversiones y corredores hipotecarios*; en Guayaquil, en total, son 10 empresas bajo esta actividad, pero solo 4 se dedican exclusivamente al asesoramiento en inversiones, mientras que el resto (6) son solo corredores hipotecarios (Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2019).

Sin embargo, desde entonces ha ido disminuyendo el número de entes nuevos desde el inicio del 2016 a la actualidad (2019), puesto que sólo se han constituido dos empresas nuevas (Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2019).

Una de las empresas nuevas que se creó es CMF, quienes, de acuerdo a su publicidad en redes sociales, se encargan de capacitar no solo al administrador o dueño de una empresa solamente, sino también al público en general para que se conviertan en potenciales inversionistas y sepan cómo invertir su dinero en acciones de empresas nacionales, así como internacionales.

La gravedad del terremoto, la baja del precio internacional del petróleo, el cambio de Gobierno; en fin, el inicio de la recesión económica y su persistencia debe justificar este escaso desarrollo de nuevas empresas de asesoramiento en inversiones financieras desde la fecha de su primera aparición en el mercado.

Hay que anotar también que en la actualidad existen numerosos asesores financieros independientes que no han formalizado su estructura societaria ni se han registrado en el SRI, por lo que es previsible un aumento en el número de empresas asesoras, una vez que se supere la actual desaceleración económica. Sin embargo, esto brinda una oportunidad de negocio que debe ser explotada ahora mismo, aprovechando el incremento de las PYMES comerciales en Guayaquil.

- **Los competidores actuales.** Existe una mediana competencia en los servicios de asesoramiento financiero, especialmente por parte de la banca, tanto privada como pública, y de casa de valores, por lo que hay es una fuerte competencia, pero indirecta.

Actualmente existen 4 empresas dedicadas exclusivamente a prestar servicios de asesoría financiera y bursátil para personas naturales y jurídicas, y estas son (Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2019):

1. Andescorp S.A.
2. Anestalva S.A.
3. Ansoga S.A.
4. Asesoría Integral ASEGRALSA S.A.

El interés de la empresa a crearse, de momento, es prestigiar esta profesión para inducir a los pequeños y medianos empresarios a que utilicen sus servicios especializados y sin conflicto de intereses, para encontrar una alternativa de financiamiento fuera de la banca tradicional. Entre las PYMES, al tener éstas una reducida cuota de mercado, no existe mayor competencia.

- **Los productos sustitutos.** La actividad de la consultora se vería reducida por la propensión al consumo. La duración de la crisis existente en Ecuador en la actualidad reduce la capacidad de ahorro y, por tanto, aumenta el peso del consumo en la renta disponible de las familias y el ahorro de las PYMES. Ello dificulta el crecimiento del sector del asesoramiento. La amenaza de los productos sustitutivos del ahorro, como los asociados al consumo, es en la actualidad alta, pero tendrá a reducirse según mejore la situación económica del país y se incremente el ahorro y por ende, la inversión.

En este aspecto, como productos sustitutos se puede mencionar a:

- Depósitos a plazo fijo
- Pólizas de acumulación
- Inversión en cédulas hipotecarias

Una de las ventajas de la consultora a crearse, es que estas alternativas no pagan más del 6,5% de interés anual, mientras que en la Bolsa de Valores se puede ganar una tasa mínima del 8% (en renta fija) y hasta el 24% en renta variable, por supuesto, asumiendo un mayor riesgo.

- **Los proveedores.** La facilidad al acceso de información sobre los mercados financieros y el gran avance en materia en el sector de la informática ayudan en gran medida a gestionar las actividades del asesoramiento financiero. Por ello, la abundante oferta de productos y servicios debilita la fuerza de los suministradores de información, equipos y software de gestión. Su poder es relativamente bajo y no afecta negativamente al futuro de la empresa a crearse.
- **Los clientes.** La fuerza de los potenciales clientes, en este caso, ahorradores e inversionistas PYMES, es alta. En Ecuador, a diferencia de otras naciones de la región, no se acostumbra a pagar directamente por el asesoramiento en materia

de inversión porque lo prestan aparentemente de forma gratuita las entidades bancarias, Bolsa de Valores y Superintendencia de Compañías.

Aun así, la desconfianza y el desconocimiento existente respecto a la fiabilidad del servicio prestado por estas entidades, puede desembocar en que más inversores se inclinen por el asesoramiento independiente ofrecido por la empresa a crearse.

La siguiente Tabla cuantifica la intensidad de las cinco fuerzas de Porter. Para ello, se puntúa subjetivamente cada intensidad de 1 (menos intensidad) a 5 (más intensidad), y se considera que todas las fuerzas tienen el mismo peso. El índice Recuperado de 3,0 representa una intensidad competitiva igual a la media de 3. Esto implica que los clientes son los que tienen mayor poder en este mercado, mientras que los otros actores (proveedores y competidores potenciales) tienen bajo poder. Por esto, las estrategias de marketing se deben enfocar en el cliente, los administradores y/o dueños de las PYMES comerciales de Guayaquil y sus alrededores.

Tabla 4 La intensidad de las cinco fuerzas de Porter.

Fuerza	1	2	3	4	5
Competidores potenciales		2			
Competidores actuales			3		
Proveedores	1				
Clientes					5
Sustitutos				4	
Intensidad media			3		

Elaborado por: Álvarez & Palacios (2019)

4.1.2. Análisis Interno

4.1.2.1.El DAFO

Para terminar el análisis, se presenta un análisis DAFO del plan de negocios:

Tabla 5 La aplicación del modelo DAFO

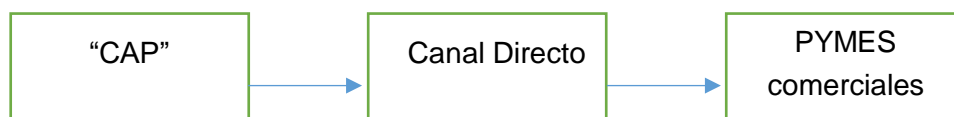
<p>DEBILIDADES</p> <p>Es una nueva empresa en el mercado</p> <p>Carece de marca</p> <p>Su financiación es limitada</p>	<p>AMENAZAS</p> <p>La banca personal y corporativa de las entidades financieras.</p> <p>Las otras consultoras que también realizan actividades de asesoramiento.</p> <p>Inflación reducida que disminuye el interés por invertir</p> <p>Falta de conocimiento de los servicios de asesoramiento financiero</p> <p>El pequeño empresario se resiste a pagar por el servicio de asesoramiento.</p> <p>Numerosos profesionales independientes no registrados ni en el SRI ni en la Superintendencia de Bancos, Valores y Seguros.</p>
<p>FORTALEZAS</p> <p>Asesoramiento independiente y personalizado, próximo al cliente.</p> <p>Equipo de profesionales experimentados en inversiones de renta fija y variable.</p> <p>Seguimiento activo de la cartera del cliente.</p>	<p>OPORTUNIDADES</p> <p>Futura salida de la crisis</p> <p>Aumento de los conocimientos de la ciudadanía en materia financiera con la aparición de clientes más exigentes.</p>

Elaborado por: Álvarez & Palacios (2019)

4.1.3. Mezcla de Marketing

4.1.3.1. Canal de comercialización

El canal de comercialización que ofrecerá la empresa a crearse será del tipo directo, por cuanto todos los contratos requerirán del contacto directo entre el representante legal de la entidad y los gerentes de las empresas que quieran contratar. Esta relación se mantiene durante todo el desarrollo del contrato con el propósito de evitar la competencia desleal entre los asesores para con los usuarios, así como para tener un mayor control y contacto con el servicio ofrecido.



4.1.3.2. Promoción y publicidad

Para lograr posicionarse y mantenerse en el mercado, la empresa de Asesorías Financieras y Bursátiles, con el manejo directo de la Gerencia, presentará un portafolio de servicios en las respectivas PYMES de Guayaquil y sus alrededores (Durán y Samborondón).

El portafolio comprende todos los servicios que como consultora puede brindar la empresa a todos sus potenciales clientes corporativos, lo que incluye capacitaciones, asesoría en la correcta presentación de estados financieros, estimación del riesgo financiero y selección de instrumentos financieros, entre obligaciones y titularizaciones.

Se vinculará tanto en eventos de capacitación y reuniones de la pequeña y mediana empresa, como en los especializados que desarrollen entidades que tengan que ver con el tema, tales como la Superintendencia de Compañías, Bolsa de Valores de Guayaquil, Cámara de Comercio de Guayaquil, Asociaciones de comerciantes mayoristas y minoristas, entre otros.

Tabla 6 Presupuesto de Publicidad

Publicidad y promoción	Cantidad	V. Unitario	V. Total
Lanzamiento			
Cóctel de bienvenida	100	5,00	500,00
Cartas de invitación	100	0,50	50,00
Portafolios	100	2,50	250,00
Video pitch en YouTube	1	2.000,00	2.000,00
Redes Sociales empresariales	3	800,00	2.400,00
Página Web	1	1.200,00	1.200,00
Subtotal lanzamiento			6.400,00
En funcionamiento			

Visitas empresariales	200	10,00	2.000,00
Tarjetas de presentación	300	0,10	30,00
Portafolios	100	2,00	200,00
Páginas amarillas	1	960,00	960,00
Mantenimiento página Web	1	80,00	80,00
Redes Sociales	3	100,00	300,00
Subtotal funcionamiento			3.570,00

Fuente: proveedores

Elaborado por: Álvarez & Palacios (2019)

Para efectos de crear una imagen visual y corporativa a la empresa, se propone identificar el nombre comercial de la firma como **Consultora Bursátil Álvarez & Palacios Asociados “CAP”**.



Figura 22 Logotipo

Elaborado por: Álvarez & Palacios (2019)

El color negro demuestra sobriedad y seriedad, que es lo que la empresa consultora desea transmitir a sus potenciales clientes.

El color blanco transmite minimalismo, simplicidad y perfección por lo que puede usarse en productos o servicios innovadores como el presente.

El verde en un tono más oscuro se asocia con el dinero, que es el recurso que va a emplear la consultora por medio de la Bolsa de Valores, a través de instrumentos financieros como acciones y obligaciones.

El eslogan será “*Comprometidos con el desarrollo de las PYMES*”, que demuestra que el principal objetivo de la empresa a crearse es el de

optimizar los recursos de las PYMES para que alcancen un financiamiento que se ajuste a su realidad, pudiendo obtener una mayor rentabilidad.

4.1.3.3. Precios y márgenes

La fijación de los precios de los servicios debe ser el resultado de un análisis de los diferentes aspectos que inciden en él, ya que de lo contrario se corre el riesgo de fijarlo en desacuerdo con la realidad del mercado, por lo tanto, para su fijación se deberá cumplir con las siguientes políticas:

- ✓ Alcanzar una tasa de rendimiento sobre la inversión
- ✓ Maximizar utilidades
- ✓ Evitar la guerra de precios, es decir, fijarlos de acuerdo con el mercado.

La estimación de los precios por servicios se realizará usando como base la información suministrada por asesores particulares; utilizando además un 2,71% como índice anual de crecimiento de las remuneraciones mensuales.

Durante el primer año operativo, a cada asesor (son 2 en total), se le asignará un total de 62 empresas, lo que daría un total de 5 empresas por mes. Como cada asesor tiene asignado 176 horas al mes, cada asesor podrá dedicar durante este primer año 34 horas de consultoría a cada PYME, por lo que el valor total anual de \$1.090 dividido para 34 horas, da un total de \$32 por hora de asesoría a cada PYME.

Tabla 7 Proyección de precios por servicios bursátiles

	1	2	3	4	5
Cantidad de empresas	124	131	137	144	151
Precio Asesoría anual	\$1.090	\$1.119	\$1.150	\$1.181	\$1.213
Precio Asesoría x hora	\$32	\$33	\$34	\$35	\$36
TOTAL	\$135.634	\$146.280	\$157.762	\$170.146	\$183.501

Elaborado por: Álvarez & Palacios (2019)

4.1.3.4. Servicio a ofrecer

Como ya se ha indicado en párrafos anteriores, la razón principal por la cual las PYMES ecuatorianas no han buscado financiarse a través de las Bolsas de

Valores es por la ausencia de una cultura bursátil adecuada para este tipo de mercados, a más de no existir un reglamento consistente y con iniciativas directas en el largo plazo.

Por eso la empresa a crearse se va a enfocar en brindar capacitación constante y actualizada a los jefes, directivos y gerentes tomadores de decisiones en las áreas y departamentos financieros de las PYMES comerciales de la ciudad de Guayaquil y sus alrededores (Durán y Samborondón), a más de:

- ✓ asesorar en la correcta elaboración y presentación de Estados Financieros
- ✓ evaluación de nuevas inversiones y proyectos
- ✓ estimación del riesgo financiero en la inversión de obligaciones y acciones comunes
- ✓ correcto manejo de las utilidades acumuladas y el saber escoger entre obligaciones y/o titularizaciones, dependiendo de las necesidades de liquidez de la compañía.

4.1.4. Estrategia de Valor

Una de los puntos fuertes y diferenciadores de la empresa a crearse será el enfoque que se dará a las capacitaciones al personal administrativo y/o financiero de las PYMES a cargo de profesionales con amplia experiencia en el campo, para identificar su perfil como potencial inversionista, para que conozcan todo lo que exigen las Bolsas de Valores de Guayaquil y Quito para realizar sus inversiones, las ventajas y desventajas de invertir en el Mercado de Valores, y el conocimiento de técnicas y herramientas financieras para conocer si la empresa debe invertir en instrumentos de renta fija o variable.

La consultora también estará enfocada en poder personalizar su servicio de consultoría y asesoría, de brindar apoyo para la correcta presentación de Estados Financieros y poder diseñar proyectos de inversión para estimar la rentabilidad que percibirán, tanto accionistas como los potenciales inversionistas (en caso de acciones) o acreedores (en caso de emisión de obligaciones).

4.2. ESTUDIO TÉCNICO

En la actual ley de Mercado de Valores se tienen limitados instrumentos que sirven a las empresas para acceder a una Bolsa de Valores, tal es el caso que, en la presente ley no se menciona en ninguna parte las palabras micro; pequeña y mediana empresa, MIPYME o PYME (MIPRO, 2012). El mercado de valores actual está caracterizado por la tendencia hacia instrumentos más sofisticados.

Si bien los intermediarios financieros han emitido instrumentos genéricos como los certificados de depósito, también han incursionado en la titularización de cartera crediticia. Por otro lado, los emisores del sector no financiero han preferido emitir obligaciones. La titularización de flujos futuros ha servido para llevar a cabo proyectos de inversión que generan rentabilidad en el tiempo y que pueden establecer claramente el origen de los flujos financieros.

4.2.1. Tamaño de la empresa

El tamaño de la empresa se define de acuerdo a la capacidad financiera de los socios que determinan la estructura organizacional, activos no corrientes, así como la planta física con que debe contar la empresa, por lo cual se estará en capacidad de atender, en promedio, el 5% de la demanda efectiva durante el primer año operativo.

4.2.1.1. Capacidad de la empresa

La empresa se diseña de tal forma que queda en capacidad de ofrecer 1.920 horas de trabajo por cada asesor contratado durante el año. Todo esto tomando en consideración que semanalmente se labora durante 40 horas, que multiplicadas por 4 semanas y por 12 meses al año, permite obtener el dato de las 1.920 horas al año por asesor.

Teniendo en cuenta la capacidad instalada, se cuenta con 48 semanas laborables al año (4 semanas por 12 meses), los días laborados en cada una de las semanas es de 5 días y en cada día se promedia un descanso (tiempo suplementario) de 0,5 horas por día, y que todo esto da un tiempo suplementario de 144 horas de descanso al año, se tiene que la capacidad instalada real es de 1.776 horas por año.

Finalmente, como capacidad utilizada el plan de negocios estima participar en el primer año en un 40% de su capacidad instalada, con un incremento del 5% anual.

4.2.1.2. Localización

La empresa a crearse estará domiciliada dentro de la zona urbana de la ciudad de Guayaquil.

La mejor alternativa de ubicación de la empresa, debe tomar en cuenta los factores de disponibilidad de oficinas en el sector pre seleccionado, facilidad de acceso en el sector, zonas de parqueo y ubicación estratégica cerca de las principales PYMES comerciales de la ciudad de Guayaquil.

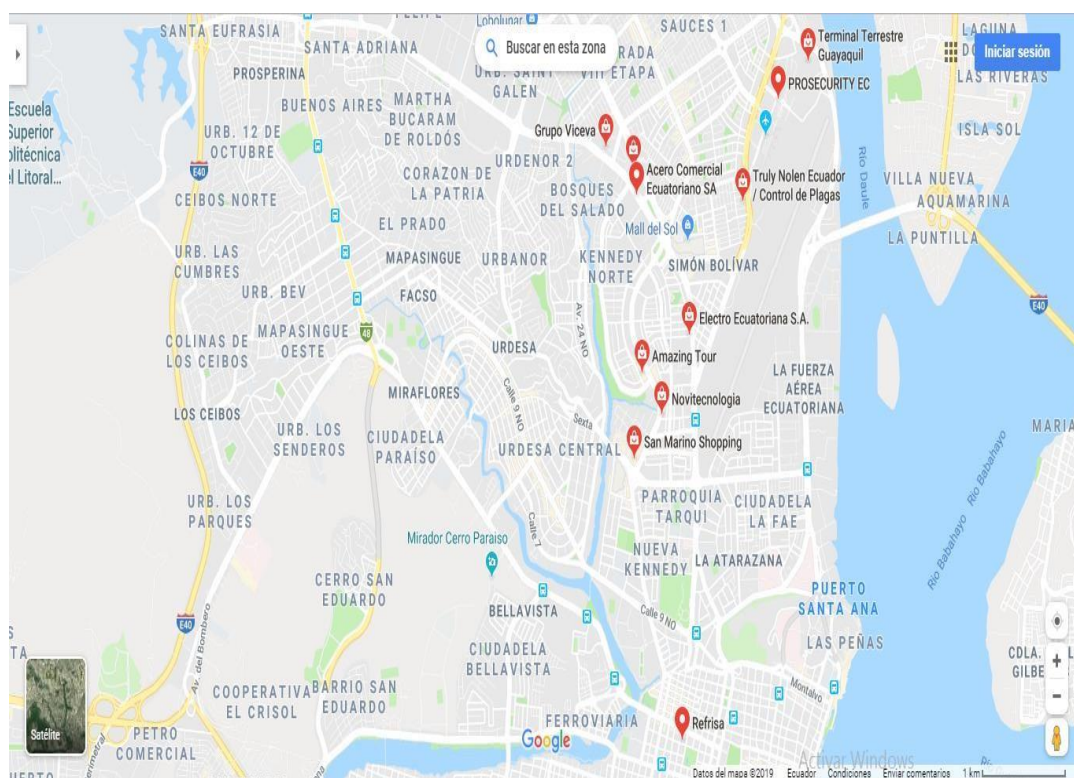


Figura 23 Ubicación de las principales empresas comerciales

Fuente: Google Maps (2019)

Elaborado por: Álvarez & Palacios (2019)

Existe una gran concentración de empresas comerciales en el sector norte de la ciudad y se puede observar como un punto central a la zona de Puerto Santa Ana, en medio del centro y norte de la urbe, con vías de

acceso, parqueos, oficinas que ha empezado a desarrollarse como un punto importante para realizar negocios de toda índole.

Por esto, la empresa a crearse estará en Puerto Santa Ana en el Edificio de oficinas *Emporium*, donde todavía existen varias oficinas disponibles, con un alquiler mensual que va desde los US\$ 1.200 hasta los US\$ 6.000, dependiendo del piso y el tamaño.

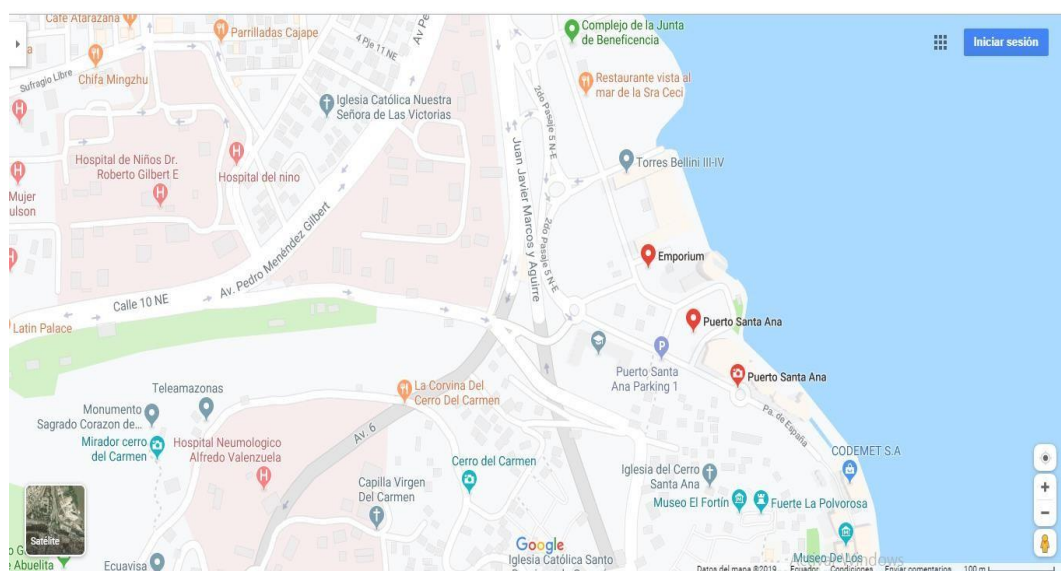


Figura 24 Ubicación de la empresa a crearse

Fuente: Google Maps (2019)

Elaborado por: Álvarez & Palacios (2019)

4.2.2. Ingeniera de la empresa

El proceso de la empresa se refiere a como captar clientes y como prestar el servicio de consultoría que se resume en la propuesta de una cartera de inversión acorde a cada cliente y su seguimiento y actualización. Las fases principales de este proceso son 5 y, de cada fase, se indica en la fila interior la actividad clave que requiere.

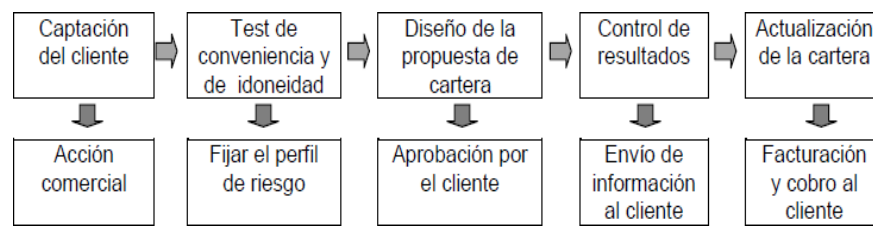


Figura 25 El proceso de gestión para un cliente PYME

Fuente: (Mejía & Ángel, 2016)

Las fases de captación del cliente y los contenidos de los test de conveniencia y de idoneidad se han expuesto en puntos anteriores. Ambos test serán realizados por el área comercial y verificados por el gestor financiero, quien será responsable de su archivo.

La empresa no operará directamente en el mercado de valores. Su función es aconsejar a sus clientes para que ejecuten inversiones en la Bolsa de Valores de Guayaquil por intermedio de una casa de valores; en este sentido, se debe negociar con una entidad para que preste este servicio con tarifas competitivas. Este servicio se ofrecerá al cliente PYME sin cargo alguno y sin que la Consultora reciba una compensación por parte de la Casa de Valores.

Teniendo en cuenta el perfil de riesgo más bien conservador seleccionado para los clientes potenciales de la Consultora, se establecerán carteras que incluirán mayoritariamente activos de renta fija y pocos de renta variable. Tampoco se considerará la inversión inmobiliaria directa por la limitada cuantía esperada de las carteras, y el mayor riesgo que se asume en este tipo de negocios.

La inversión podrá ser directa o a través de Casa de Valores, incluidos los Fondos de Inversión. Las gestoras de estos fondos se evaluarán por su solvencia, el *track record* de su gestión en cuanto a rentabilidad, y volatilidad de sus carteras y el importe de sus gastos.

También se podrán contratar productos derivados, pero preferentemente como instrumentos de cobertura. Como productos de inversión especulativa, solo deberán incluirse en las carteras de perfil más arriesgado y con un tope máximo del 10% sobre el valor de la cartera.

Las inversiones se realizarán prioritariamente en mercados organizados (Guayaquil y Quito), aunque también podrán hacerse en mercados OTC (*over the counter*) pero siempre y cuando se analicen los detalles de la solvencia de la contraparte. Para cada uno de estos instrumentos financieros de inversión, se aplicarán los siguientes criterios de selección:

Los títulos de renta fija y su selección

Se trata, básicamente, de inversiones en títulos financieros cuyo rendimiento real coincide con el esperado si se mantienen hasta el vencimiento. Pueden ser títulos con tipo de interés fijo o variable. En este segundo caso, el tipo de interés se calcula como suma de un diferencial o spread que se añade a un tipo de referencia del mercado. Al cambiar este tipo de referencia, se actualiza el tipo aplicable a la inversión, pero siempre manteniendo constante el diferencial.

Los títulos de renta variable y su selección

Estos títulos se refieren a la inversión en acciones. Como requisitos generales, aunque flexibles, se:

- Invertirá solo en acciones de empresas *blue chip* y cotizadas, con alta capitalización, que formen parte del ECUINDEX. Se evitará de esta forma invertir en empresas fantasmas e incurrir en cualquier riesgo no sistemático. Esto también permitirá concentrar el esfuerzo de análisis en el mercado ecuatoriano y en un número limitado de empresas.
- Diversificará la cartera de forma que ninguna acción individual represente más del 5% del patrimonio de la PYME.
- Fijarán *stop loss* para cada título en torno a un precio inferior en un 10% al de compra, para evitar las grandes pérdidas.

Los productos derivados

Los productos derivados son aquellos cuyo precio depende del valor de un activo de referencia, denominado subyacente y que se contratan anticipadamente a su vencimiento. Estos productos se emplean para cubrir riesgos, arbitrar y especular. Estos instrumentos incluyen a efectos de este plan de negocios, las opciones y futuros referidos ambos a tipos de interés y a divisas.

Composición de las carteras tipo por perfil de riesgo

Las carteras recomendadas a continuación equilibrarán la rentabilidad objetivo con el perfil de riesgo del cliente, con relación al proceso de gestión descrito anteriormente, bajo el siguiente esquema:

Tabla 8 El proceso de elaboración de la cartera de los clientes PYMES

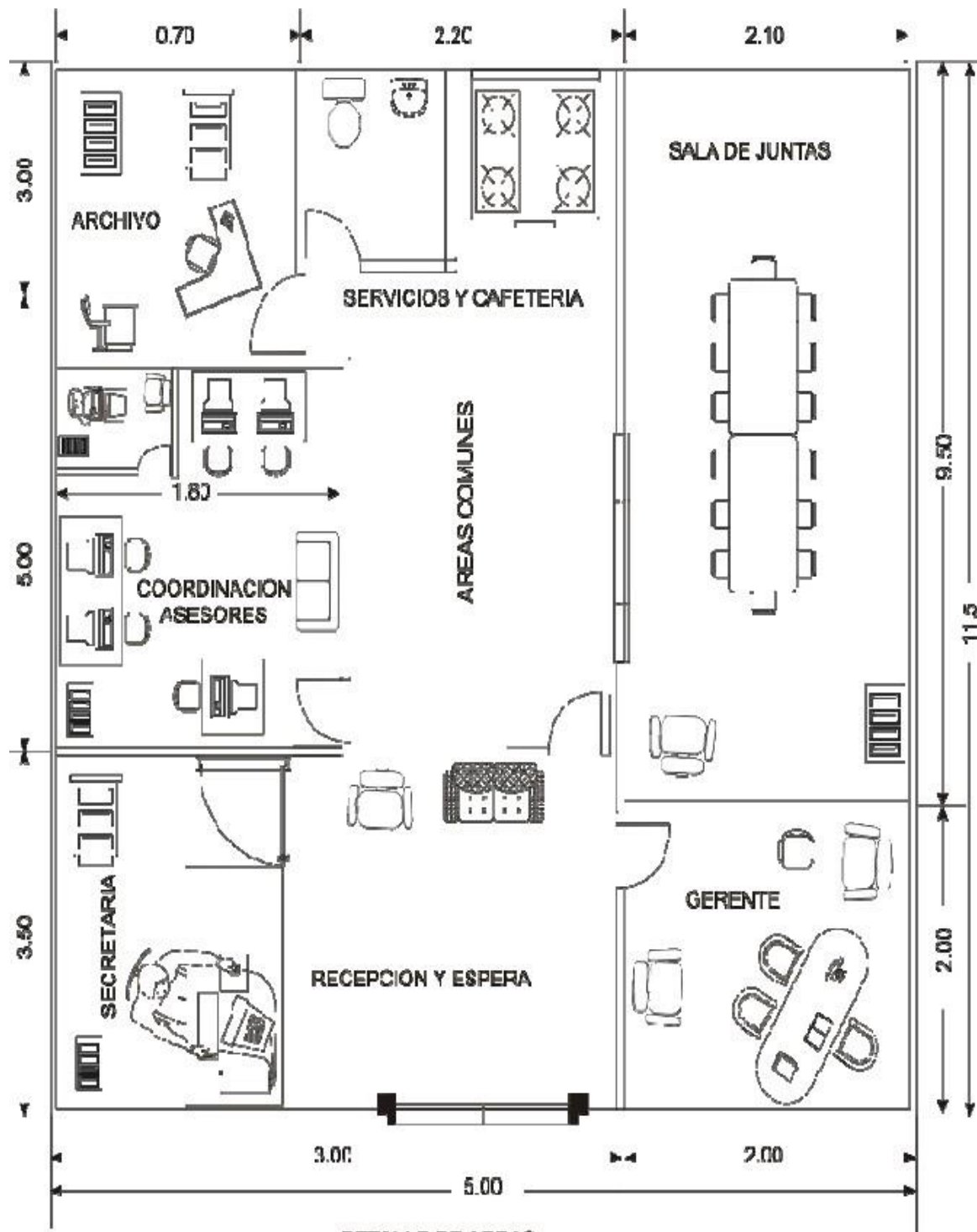
Cliente	Contexto	Funciones	Control de resultados
<i>Perfil del cliente:</i>	<i>Expectativas de los mercados:</i>	<i>Selección de activos:</i>	<i>Control de resultados</i>
Edad			
Situación:	Renta Fija	Plazos	
Profesional	Renta Variable	Productos	
Financiera	Derivados	Emisores	
Fiscal		Países	
Conocimientos			
Experiencia			
Cartera actual			
<i>Objetivos de:</i>	<i>Entorno:</i>	<i>Rotación de cartera</i>	<i>Ajuste de cartera</i>
Riesgo	Social		
Plazo de inversión	Político		
Rentabilidad	Económico		
	Fiscal		

Elaborado por: Álvarez & Palacios (2019)

4.2.3. Distribución de la empresa

Para efectos de prestar los servicios de consultoría de forma eficaz, se deberán adecuar las instalaciones a alquilarse colocando divisiones que tengan instalaciones eléctricas y de red, conformando así los diferentes espacios, según lo propuesto en la distribución de planta física. Así mismo, se necesita conectar todas las terminales de computadores, a través de un cableado estructurado que se requiere, además del tendido por medio de las divisiones; se instalarán líneas de teléfono, y la impresora se conecta en ambiente de red.

A continuación, se presenta la distribución de la oficina a alquilar en el edificio *Emporium* y que servirá para la prestación del servicio a ofrecer a las PYMES comerciales en la Consultora CAP. El área total será de 57,5 metros cuadrados, siendo la sala de reuniones con clientes y donde también se realizarán las juntas generales, el espacio más grande con un metraje de 20 m².



DETALLE DE AREAS

ZONA	AREA (m ²)	ZONA	AREA (m ²)
GERENTE	4	COORD. ASESORES	8
SALA ESPERA - RECEPCION	10.5	AREA DE ARCHIVO	2
SALA DE REUNION - JUNTAS	20	AREAS COMUNES	8
SERVICIOS - CAFETERIA	4	AREA TOTAL	57.5

Figura 26 Distribución de la oficina de la Consultora CAP

Elaborado por: Álvarez & Palacios (2019)

4.3. ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL

El objetivo principal que se busca obtener al crear la consultora es la asociación de dos personas que, además de poseer conocimientos en administración de empresas y finanzas, poseen un capital que pretenden invertir en esta entidad para lograr prestar un servicio de calidad a las pequeñas y medianas empresas comerciales de Guayaquil, obteniendo así un beneficio económico y a su vez., generar nuevas fuentes de empleo.

4.3.1. Misión, Visión y Valores Corporativos

Misión

CAP ofrecerá servicios de asesoría financiera y bursátil para satisfacer las necesidades de las PYMES comerciales de la ciudad de Guayaquil y sus alrededores (Durán y Samborondón), manteniendo el liderazgo con precios competitivos y un servicio integral en un marco de mejoramiento continuo garantizando a los clientes, confiabilidad, confidencialidad y profesionalismo en la prestación del servicio.

Visión

CAP será dentro de 5 años, la consultora líder en la prestación de servicios financieros especializados para las PYMES comerciales de la ciudad, ofreciendo un servicio integral con el mejor talento humano especializado en mercados bursátiles.

Valores Corporativos

Responsabilidad

Transparencia

Honestidad

Puntualidad

4.3.2. Estructura Organizacional



Figura 27 Organigrama de la empresa consultora CAP

Fuente: (Córdoba, 2006)

Elaborado por: Álvarez & Palacios (2019)

4.3.3. Descripción de funciones del personal

A continuación, se describen las funciones del personal de trabajo que se requiere para el funcionamiento de la Consultora CAP:

Tabla 9 Perfil del cargo

Gerente General	Descripción
Misión del puesto	Formular las estrategias y políticas de la Consultora
Principales funciones	Implantar las estrategias Definir la organización y asignar funciones Verificar los resultados Dirigir el talento humano de la entidad Representar a la Consultora ante los clientes, la administración tributaria y otras entidades
Perfil profesional	Titulado universitario

	<p>Máster en mercados financieros</p> <p>Cinco años de experiencia en asesoramiento financiero, tributario y/o contable.</p> <p>Tres años de experiencia en puestos de Dirección</p> <p>Disponer de una cartera amplia de clientes potenciales.</p>
Capacidades personales	<p>Liderazgo</p> <p>Buena comunicación interpersonal</p> <p>Perspectiva estratégica</p> <p>Capacidad de negociación</p>
Secretaría General	Descripción
Misión del puesto	Formular la relación con los clientes
Principales funciones	<p>Seleccionar los medios de acción comercial</p> <p>Gestionar la página web con ayuda externa</p> <p>Hacer de <i>community manager</i> (gestor de redes sociales)</p> <p>Gestionar el fichero de clientes y contactos</p> <p>Gestionar el folleto de tarifas</p>
Perfil profesional	<p>Titulado universitario</p> <p>Experiencia en ventas, en el sector financiero</p> <p>Conocimientos de marketing online</p> <p>Disponer de una cartera amplia de clientes potenciales.</p>
Capacidades personales	<p>Trabajo en equipo</p> <p>Organizativa</p>

Elaborado por: Álvarez & Palacios (2019)

Tabla 10 Perfil del cargo

Asesor	Descripción
Misión del puesto	<p>Analizar instrumentos financieros y gestionar carteras</p> <p>Redactar informes de situación financiera</p> <p>Capacidad de impartir reuniones informativas sobre el mercado bursátil a los clientes</p>
Principales funciones	Gestionar las carteras en función del perfil del inversor

	Mantener informado al cliente y exponer recomendaciones Dictar charlas motivacionales sobre la importancia de invertir en el Mercado de Valores.
Perfil profesional	Titulado universitario Máster en mercados financieros y/o bursátiles Experiencia de 3 años en inversiones bursátiles Cada analista debe ser experto en su campo Disponer de una cartera amplia de contactos personales
Capacidades personales	Buena comunicación interpersonal Facilidad de palabra Trabajo en equipo

Elaborado por: Álvarez & Palacios (2019)

Tabla 11 Perfil del cargo

Coordinador de Asesor	Descripción
Misión del puesto	Visitar a los clientes potenciales Tiene la responsabilidad de las actividades desempeñadas por los asesores
Principales funciones	Asegurar el cumplimiento de las actividades de los asesores Servicio de atención al cliente en sus quejas y reclamaciones Control de riesgos y auditoría interna Gestionar las capacitaciones y charlas informativas a los potenciales clientes.
Perfil profesional	Titulado universitario Máster en mercados financieros y/o bursátiles Experiencia de 5 años en inversiones bursátiles Disponer de una cartera amplia de contactos personales
Capacidades personales	Buena comunicación interpersonal Mentalidad analítica Trabajo en equipo

Elaborado por: Álvarez & Palacios (2019)

4.4. ESTUDIO FINANCIERO

4.4.1. Plan de Inversiones

Activos No Corrientes

Tabla 12 Activos No Corrientes

Muebles y Enseres	Cantidad	Valor unitario	Valor Total	Vida útil	Depreciación
Escritorios	5	\$180	\$900	10	\$90
Sillas ergonómicas	5	\$120	\$600	10	\$60
Sillas auxiliares	5	\$40	\$200	10	\$20
Archivadores	2	\$260	\$520	10	\$52
Mesas para juntas	1	\$890	\$890	10	\$89
Papeleras	5	\$50	\$250	10	\$25
Counter	1	\$800	\$800	10	\$80
TOTAL			\$4.160		\$416

Fuente: proveedores

Tabla 13 Activos No Corrientes

Equipos de Oficina	Cantidad	Valor unitario	Valor Total	Vida útil	Depreciación
TV y DVD	1	\$720	\$720	10	\$72
Teléfonos	5	\$45	\$225	10	\$23
Extintores	1	\$100	\$100	10	\$10
Dispensador de agua	1	\$50	\$50	10	\$5
TOTAL			\$1.095		\$110

Fuente: proveedores

Tabla 14 Activos No Corrientes

Equipos de computo	Cantidad	Valor unitario	Valor Total	Vida útil	Depreciación
Computador	1	\$450	\$450	3	\$150
Proyector	1	\$800	\$800	3	\$267
Impresora multifuncional	1	\$240	\$240	3	\$80
Datafast	1	\$150	\$150	3	\$50
Computador portátil	4	\$690	\$2.760	3	\$920
TOTAL			\$4.400		\$1.467

Fuente: proveedores

Y, tal como se indicó en la parte organizacional, se va a requerir de una pequeña inversión en readecuar las instalaciones de la oficina a alquilar, lo cual tendrá un costo de US\$ 3.500,00.

Activos Corrientes

Se dividen en dos, gastos pagados por anticipado y capital de trabajo, que para la empresa a crearse y por su principal actividad económica, solo se requiere de un mes de trabajo

Tabla 15 Gastos Preoperativos

Gastos pre operativos	Valor
Software	\$1.200
Publicidad pre operativa	\$5.200
Página Web	\$1.200
Gastos de constitución	\$160
TOTAL	\$7.760

Elaborado por: Álvarez & Palacios (2019)

El capital de operación suma US\$ 6.498, que solo corresponde al valor total de un mes de los costos de prestación del servicio de consultoría financiera y bursátil.

Finalmente, la Inversión Inicial Total asciende a US\$ 27.413,26.

Tabla 16 Inversión Inicial

Concepto	Valor
Propiedades, Planta y Equipos	
Muebles y enseres	\$4.160
Equipo de oficina	\$1.095
Equipo de cómputo	\$4.400
Adecuaciones y remodelaciones	\$3.500
Subtotal	\$13.155
Gastos pagados por anticipados	
Software	\$1.200
Publicidad pre operativa	\$5.200
Página Web	\$1.200
Gastos de constitución	\$160
Subtotal	\$7.760
Capital de Trabajo	
Costo de prestación del servicio	\$6.498
Subtotal	\$6.498
TOTAL EN INVERSIÓN INICIAL	\$27.413

Elaborado por: Álvarez & Palacios (2019)

4.4.2. Financiamiento

Tabla 17 Aportación Accionistas

Aportante	Monto	%
Accionistas	\$ 17.413,26	64%
Préstamo bancario	\$ 10.000,00	36%
Total	\$ 27.413,26	100%

Elaborado por: Álvarez & Palacios (2019)

Los dos socios que conformarán la consultora CAP aportarán cada uno un total de US\$ 8.706,63; equivalente al 64% de la inversión inicial total.

El saldo, 36% lo aportará el Banco del Pacífico a través de un crédito de US\$ 10.000 para emprendimientos con una tasa preferencial del 8,5% con 5 años plazo. Como garantía al crédito, quedarán los activos fijos que se deben adquirir para la operatividad de la oficina.

Tabla 18 Amortización

Periodo	Pago	Interés	Capital	S. amortizable
0				\$10.000
1	\$2.538	\$850	\$1.688	\$8.312
2	\$2.538	\$707	\$1.831	\$6.481
3	\$2.538	\$551	\$1.987	\$4.494
4	\$2.538	\$382	\$2.156	\$2.339
5	\$2.538	\$199	\$2.339	\$0

Elaborado por: Álvarez & Palacios (2019)

4.4.3. Proyección de Ingresos por prestación de servicios

Tabla 19 Proyección por prestación de servicios

PYMES COMERCIALES ZONA 8	
Pequeñas	4.889
Mediana A	755
Mediana B	580
TOTAL	6.224
5% de participación mercado	311

Fuente: INEC (2018)

De acuerdo con las entrevistas realizadas, y a la investigación documental presentada, las PYMES comerciales de la ciudad de Guayaquil presentan una gran desconfianza con respecto a invertir y/o endeudarse a través de las Bolsas de Valores, por lo que al principio, se

supondrá captar solo el 5% del mercado potencial, y se trabajará solo con un 40% de la capacidad de la entidad.

A medida que pasen los años, la capacidad podrá aumentar a un ritmo del 2% anual, siendo conservadores con los cálculos.

Para el precio de los servicios de asesoría se tomaron en cuenta tres factores:

- El costo de prestación del servicio (US\$ 681)
- Un margen de rentabilidad del 60% por empresa asesorada
- El valor cobrado por otras consultoras similares.
- Cada asesor (2) tendrá una dedicación total de 34 horas por PYME, que durante el primer año serán de 62 entidades por asesor.

Tabla 20 Precios por servicio de Asesoría

	1	2	3	4	5
Cantidad de empresas	124	131	137	144	151
Precio Asesoría anual	\$1.090	\$1.119	\$1.150	\$1.181	\$1.213
Precio Asesoría x hora	\$32	\$33	\$34	\$35	\$36
TOTAL	\$135.634	\$146.280	\$157.762	\$170.146	\$183.501

Elaborado por: Álvarez & Palacios (2019)

4.4.4. Costos y Gastos Proyectados

Tabla 21 Costos Proyectados

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Sueldos y prestaciones	\$61.879	\$63.558	\$65.283	\$67.054	\$68.874
Honorarios profesionales:	\$3.000	\$3.036	\$3.072	\$3.109	\$3.147
Contador	\$3.000	\$3.036	\$3.072	\$3.109	\$3.147
Servicios básicos:	\$3.960	\$4.008	\$4.056	\$4.104	\$4.154
Agua potable	\$300	\$304	\$307	\$311	\$315
Luz eléctrica	\$1.440	\$1.457	\$1.475	\$1.492	\$1.510
Telefonía móvil	\$1.500	\$1.518	\$1.536	\$1.555	\$1.573
Telefonía fija+Internet+Tv					
Cable	\$720	\$729	\$737	\$746	\$755
Útiles y papelería	\$600	\$607	\$614	\$622	\$629
Mantenimiento equipos	\$275	\$278	\$281	\$285	\$288
Seguros	\$658	\$666	\$674	\$682	\$690
Arriendo	\$14.400	\$14.573	\$14.748	\$14.925	\$15.104
Subtotal	\$84.771	\$86.725	\$88.728	\$90.781	\$92.885
Depreciaciones	\$1.992	\$1.992	\$1.992	\$1.992	\$1.992
Amortizaciones	\$1.552	\$1.552	\$1.552	\$1.552	\$1.552
TOTALES	\$88.315	\$90.269	\$92.272	\$94.325	\$96.429

Fuente: Varios proveedores (2019)

Elaborado por: Álvarez & Palacios (2019)

Tabla 22 Gastos Proyectados

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Remuneración Personal Administrativo	\$35.729	\$36.699	\$37.695	\$38.718	\$39.769
Licencias y permisos de funcionamiento	\$300	\$304	\$307	\$311	\$315
Gastos en Publicidad	\$3.570	\$3.613	\$3.656	\$3.700	\$3.744
Movilización de personal administrativo	\$3.200	\$3.238	\$3.277	\$3.317	\$3.356
Gastos de representación	\$1.800	\$1.822	\$1.843	\$1.866	\$1.888
TOTAL	\$44.599	\$45.675	\$46.779	\$47.911	\$49.072

Fuente: Varios proveedores (2019)

Elaborado por: Álvarez & Palacios (2019)

Para el crecimiento de los sueldos y salarios se utilizó una tasa del 2,71% anual comparable al crecimiento real del Salario Básico Unificado durante los últimos cinco años.

Para el resto de los costos y gastos se utilizó la proyección de la inflación anual para el año 2020, que según él (FMI, 2018) será del 1,20% anual.

4.4.5. Principales Estados Financieros

4.4.5.1. Estado de Resultados Integral Proyectado

Tabla 23 Estado de resultado

	1	2	3	4	5
Ingresos por servicios	\$135.634	\$146.280	\$157.762	\$170.146	\$183.501
(-) Costos operativos	-\$84.771	-\$86.725	-\$88.728	-\$90.781	-\$92.885
(=) Utilidad operativa	\$50.863	\$59.555	\$69.034	\$79.365	\$90.616
(-) Gastos administrativos	-\$44.599	-\$45.675	-\$46.779	-\$47.911	-\$49.072
(-) Gastos de depreciación	-\$1.992	-\$1.992	-\$1.992	-\$1.992	-\$1.992
(-) Gastos de amortización	-\$1.552	-\$1.552	-\$1.552	-\$1.552	-\$1.552
(-) Gastos Financieros	-\$850	-\$707	-\$551	-\$382	-\$199
(=) Utilidad antes de impuestos	\$1.869	\$9.629	\$18.160	\$27.528	\$37.801
(-) 15% participación trabajadores	-\$280	-\$1.444	-\$2.724	-\$4.129	-\$5.670
(-) 22% impuesto a la Renta	-\$350	-\$1.801	-\$3.396	-\$5.148	-\$7.069
(=) UTILIDAD NETA	\$1.239	\$6.384	\$12.040	\$18.251	\$25.062

Elaborado por: Álvarez & Palacios (2019)

4.4.5.2. Flujo de Caja proyectado

Tabla 24 Flujo de Caja

	0	1	2	3	4	5
FLUJO OPERATIVO						
Ingresos Operativos		\$135.634	\$146.280	\$157.762	\$170.146	\$183.501
Pago a personal		-\$100.608	-\$103.293	-\$106.050	-\$108.881	-\$111.789
Pago a proveedores		-\$26.963	-\$27.286	-\$27.613	-\$27.945	-\$28.280
Pago de participación a trabajadores			-\$280	-\$1.444	-\$2.724	-\$4.129
Pago de impuesto a la renta			-\$350	-\$1.801	-\$3.396	-\$5.148
Otros pagos		-\$1.800	-\$1.822	-\$1.843	-\$1.866	-\$1.888
Subtotal		\$6.263	\$13.250	\$19.010	\$25.334	\$32.267
FLUJO DE INVERSIÓN						
Activos Corrientes		-\$14.258				
Activos No Corrientes		-\$13.155				
Reinversiones						
Subtotal	-\$27.413	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
FLUJO DE FINANCIAMIENTO						
Préstamo bancario	\$10.000					
Pago de Capital		-\$1.688	-\$1.831	-\$1.987	-\$2.156	-\$2.339
Pago de intereses		-\$850	-\$707	-\$551	-\$382	-\$199
Subtotal	\$10.000	-\$2.538	-\$2.538	-\$2.538	-\$2.538	-\$2.538
FLUJO NETO DE EFECTIVO	-\$17.413	\$3.726	\$10.712	\$16.473	\$22.796	\$29.729

Elaborado por: Álvarez & Palacios (2019)

4.4.6. Principales Indicadores de Rentabilidad

TMAR	19,04%
VAN	\$26.832,86
TIR	58,27%
Payback	2.2 años
Relación C/B	\$1,54

A través del modelo CAPM, se obtuvo la tasa patrimonial para el proyecto, que se estimó en 19,04%; considerando el financiamiento externo y para calcular los principales indicadores de rentabilidad para el inversionista (VAN y TIR).

$$\begin{aligned}CAPM &= R_f + \beta (R_m - R_f) + \text{Riesgo País} \\ &= 1,42\% + 0,98 (12\% - 1,42\%) + 7.25\% \\ &= \mathbf{19,04\%}\end{aligned}$$

Con esta tasa se obtuvo un VAN superior a cero (VAN = US\$ 26832.86), una TIR superior a la TMAR (TIR=58,27%), y un periodo de recuperación de la inversión de 2,2 años.

Todos estos resultados financieros demuestran que el proyecto es rentable y viable desde un punto de vista financiero.

CONCLUSIONES

Actualmente, son pocas las empresas guayaquileñas partícipes en el mercado de valores ecuatoriano, siendo las PYMES las de menor participación, aunque las empresas comerciales poseen el mayor porcentaje, con 3 empresas medianas participando con obligaciones de renta fija.

Las personas entrevistadas por los autores señalan que el desconocimiento sobre el correcto funcionamiento de la Bolsa de Valores es el principal obstáculo para no participar de este mercado; sin embargo, los especialistas financieros entrevistados también indicaron que el no tener cuentas claras, el hecho de querer “preservar en secreto” su teneduría de libros contables, y, sobretodo, de no querer que terceras personas participen como accionista en empresas familiares, son los verdaderos obstáculos que no han permitido el desarrollo del mercado de valores en empresas pequeñas y medianas, independientemente del sector al cual pertenezcan.

Pese a esto, la investigación documental más reciente ha permitido observar un leve crecimiento en la participación de las PYMES en el mercado de valores ecuatoriano, sobre todo para tener una fuente alternativa de financiamiento fuera de la banca tradicional, quien es la que impone condiciones en el mercado financiero; aquí se abre una oportunidad de negocio para una empresa consultora que debe basar su asesoría, primeramente en el conocimiento de las ventajas y desventajas del mercado bursátil, y luego, en la forma en cómo deben los dueños y/o administradores de las PYMES comerciales, invertir sus utilidades acumuladas o en financiar nuevos proyectos el lanzamiento de nuevos productos, servicios o el establecimiento de nuevas sucursales o expansión hacia otros mercados, locales o internacionales.

Para esto es necesario crear una empresa consultora que llevará como nombre “CAP”, que se especializará en brindar asesoría personalizada a cada pequeño y mediano empresario comercial en función de una estructura organizacional flexible que se pueda adaptar a las necesidades reales de cada cliente corporativo, entendiendo su perfil de riesgo, la situación financiera de la empresa, y el uso de los recursos económicos.

Finalmente, la evaluación financiera demuestra que el Plan de Negocios es rentable y viable, no solo desde un punto de vista financiero, sino también desde un punto de vista técnico, de mercado, organizacional y legal.

RECOMENDACIONES

Las capacitaciones a los empresarios son esenciales para el éxito de la consultora a crearse, pero los asesores tienen un tiempo limitado para las mismas, por lo que se abre la oportunidad a otra entidad, quizás vinculada con la que se propone, para que se implemente una organización que se encargue solamente de las capacitaciones, que deben ser complementadas con las que actualmente brindan la Bolsa de Valores de Guayaquil y la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

Las empresas que requieran contratar nuestros servicios deberán tener una calificación de riesgo que debe estar aprobada por una entidad que realice estos servicios en donde deben asumir este gasto de acuerdo al monto que se desea invertir en el Mercado de valores.

El Gobierno debe buscar diseñar mejores incentivos para que las PYMES se interesen en invertir en la Bolsa de Valores, y proponer incentivos tributarios a empresas como la del presente estudio, para ir renovando constantemente sus servicios, contratando más profesionales expertos en el área, pudiéndoles pagar una mejor remuneración pero sobretodo, incentivando a pequeños y medianos empresarios a invertir en el mercado de valores, para obtener recursos financieros y ayudar a reactivar la economía local.

Es importante que desde los centros de estudio se incentive a los jóvenes a conocer más sobre los instrumentos financieros que ofrece actualmente el mercado de valores, incluyendo las nuevas tendencias que se están imponiendo con mucha fuerza, así sea en aplicaciones o en juegos virtuales; la empresa a crearse podría, en el mediano plazo, contratar más personal que se encargue de esto para tener en el futuro, a jóvenes emprendedores interesados en invertir en el mercado de valores.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Agulló, S. (2016). *El Asesoramiento Empresarial*. (J. Gómez, Ed.) Recuperado de Trabajo Fin de Grado: <http://dspace.umh.es/bitstream/11000/4082/1/AGULL%C3%93%20L%C3%93PEZ%20SILVIA.pdf>
- Asamblea Nacional. (18 de Abril de 2017). *Código Orgánico Monetario y Financiero, Libro II Ley Mercado Valores*. Recuperado de Registro Oficial Suplemento 215: <https://www.bolsadequito.com/uploads/normativa/mercado-de-valores/ley-de-mercado-de-valores.pdf>
- Asamblea Nacional Constituyente. (2008). *Constitución de la República del Ecuador*. Quito: Editora Nacional.
- ASOBANCA. (Junio de 2019). *Boletín Macroeconómico*. Recuperado de Junio 2019: <https://www.asobanca.org.ec/publicaciones/boletin-macroeconomico>
- Banco Central del Ecuador. (01 de Julio de 2019). *Tasa de Interés*. Recuperado de <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorMonFin/TasasInteres/Indice.htm>
- Bolsa de Valores de Guayaquil. (Septiembre de 2018). *Listado de Emisores*. Recuperado de <https://www.bolsadevaloresguayaquil.com/emisores.asp>
- Bolsa de Valores de Quito. (Agosto de 2018). *Conozca el mercado*. Recuperado de <http://www.bolsadequito.info/inicio/conozca-el-mercado/el-mercado-de-valores/>
- Castro, E. (Marzo de 2018). *Análisis de la incidencia del Mercado de Valores en el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas en el Ecuador, período 2010 - 2016*. Recuperado de Disertación previa a la obtención del título de Economista: http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/14638/An%C3%A1lisis%20de%20la%20incidencia%20del%20Mercado%20de%20Valores%20en%20el%20desarrollo%20de%20las%20pymes%20en%20el%20Ecuador%20periodo%202010_2016.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Club del Asesor. (19 de Enero de 2019). *Cómo crear una Asesoría*. Recuperado de <http://clubdelasesor.com/como-crear-asesoria/>

- Córdoba, M. (2006). *Formulación y Evaluación de Proyectos*. Bogotá: ECOE Ediciones.
- Delgado, D., & Chávez, G. (Abril de 2018). *Las PYMES en el Ecuador y sus fuentes de financiamiento*. Recuperado de Eumed.net: <https://www.eumed.net/rev/oel/2018/04/pymes-ecuador-financiamiento.html>
- Entrepreneur. (2018). *Tu Plan de Negocios paso a paso*. Recuperado de <https://www.entrepreneur.com/article/269219>
- Fernández, R. (2010). *La mejora de la productividad en la pequeña y mediana empresa*. Alicante: ECU.
- Google Maps. (8 de Abril de 2015). *Google*. Recuperado de Google: <https://maps.google.com.ec>
- Guerrero, R. (2014). *Técnicas elementales de servicio*. Madrid: Paraninfo.
- INEC. (12 de Diciembre de 2011). *Instituto Nacional de Estadísticas y Censos*. Recuperado de Encuesta de Estratificación del Nivel Socioeconómico: http://www.inec.gob.ec/estadisticas/?option=com_content&view=article&id=112&Itemid=90&
- INEC. (28 de Julio de 2015). *Instituto Nacional de Estadísticas y Censos*. Recuperado de Ecuador en cifras: http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Infografias/asi_esGuayaquil_cifra_a_cifra.pdf
- INEC. (2017). *Directorio de Empresas*. Recuperado de http://produccion.ecuadorencifras.gob.ec/geoqlik/proxy/QvAJAXZfc/opendoc.htm?document=empresas_test.qvw&host=QVS%40virtualqv&anonymous=true
- Investing.com. (17 de Agosto de 2019). *Rentabilidad del bono Estados Unidos 10 años*. Recuperado de <https://es.investing.com/rates-bonds/u.s.-10-year-bond-yield>
- Krugman, P., & Wells, R. (2007). *Macroeconomía: Introducción a la economía; Versión española traducida por Gotzone Pérez Apilanez; revisada por José Ramón de Espínola*. Barcelona: Reverté.

- Longenecker, J., Petty, W., Palich, L., & Hoy, F. (2012). *Administración de Pequeñas Empresas: Lanzamiento y Crecimiento de iniciativas de emprendimiento*. México, D.F.: Cengage Learning.
- Mejia, A., & Ángel, J. (2016). *Plan de negocio para una empresa especializada en la asesoría en productos de inversión*. Recuperado de Propuesta de investigación para optar al título de Máster en Administración: https://repository.eafit.edu.co/bitstream/handle/10784/11249/Andr%C3%A9sFernando_MejiaRestrepo_JulianAlberto_AngelPineda_2016.pdf?sequence=2&isAllowed=y
- Merino, E. (2014). El Cambio de la Matriz Productiva. *Buen Viaje*, 10.
- MIPRO. (2012). *Alternativas de Financiamiento a través del mercado de valores para PYMES*. (M. d. Productividad, Ed.) Recuperado de Subsecretaría de MIPYMES y Artesanías: https://www.industrias.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/08/2012_Alternativas_Financiamiento_PYMES_mercado_Valores.pdf
- Neira, S. (Octubre de 2016). *Inclusión financiera de las pymes en el Ecuador*. Recuperado de Serie Financiamiento para el Desarrollo: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/40726/1/S1601059_es.pdf
- Peralta, N. (24 de Septiembre de 2010). *Repositorio Universidad Andina Simón Bolívar*. Recuperado el 23 de Septiembre de 2015, de Repositorio Universidad Andina Simón Bolívar: <http://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/2695/1/T0878-MT-Peralta-Industria%20maderera.pdf>
- Perez-Carballo, F. (2014). *Plan de Negocio de una empresa de asesoría financiera*. Recuperado de Proyecto Fin de Grado Curso 2013 - 2014: <http://hdl.handle.net/10016/26267>
- Pilco, M., & Vallejo, C. (Mayo de 2017). *PYMES Futuro para el Desarrollo económico y sustentable en la ciudad de Guayaquil*. Recuperado de Enfoque Investigativo: Desde la administración y el Desarrollo Empresarial Tomo III: https://www.researchgate.net/publication/318045732_PYMES_Futuro_para_el_desarrollo_Economico_y_Sustentable_en_la_ciudad_de_Guayaquil

- Radio Huancavilca. (27 de Septiembre de 2017). *Las PYMES representan el 42% del total de las empresas del Ecuador*. Recuperado de <https://radiohuancavilca.com.ec/cifras/2017/09/27/las-pymes-representan-42-del-total-delas-empresas-del-ecuador/>
- Registro Oficial. (2017). *Código Orgánico Monetario y Financiero, Libro II Ley Mercado Valores*. Quito: Registro Oficial Suplemento 215 .
- Revista EKOS. (2018). *Situación y expectativas del mercado bursatil*. Recuperado de <https://www.ekosnegocios.com/articulo/situacion-y-expectativas-del-mercado-bursatil>
- Sua, F., & Morales, A. (2011). *Plan de Negocios para la creación de una empresa comisionista de bolsa en la ciudad de Bogotá enfocada a ser más accesible y generar una mayor cobertura del mercado de valores de Colombia* . Recuperado de <https://repository.javeriana.edu.co/bitstream/handle/10554/9535/tesis626.pdf?sequence=1>
- Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. (17 de Agosto de 2019). *Portal de Información*. Recuperado de Compañías por actividad económica: https://reporteria.supercias.gob.ec/portal/cgi-bin/cognos.cgi?b_action=cognosViewer&ui.action=run&ui.object=%2fcontent%2ffolder%5b%40name%3d%27Reportes%27%5d%2ffolder%5
- Trámites Ecuador. (2019). *Mercado de Valores Ecuador*. Recuperado de <https://www.tramitesbasicos.com/mercado-de-valores-ecuador/>
- Universia.net. (04 de Septiembre de 2017). *Tipos de investigación: Descriptiva, Exploratoria y Explicativa*. Recuperado de <http://noticias.universia.cr/educacion/noticia/2017/09/04/1155475/tipos-investigacion-descriptiva-exploratoria-explicativa.html>
- Vincent, A. (2016). Las PYMES que emiten títulos de valor en el mercado bursatil. *Economía & PYMES, Estudios y Análisis*, 25-27.

ANEXOS

ENTREVISTA A EMPRESARIOS INTERESADOS EN INVERTIR EN LA BOLSA DE VALORES

La siguiente entrevista está siendo realizada por un estudiante egresado de la carrera de Ingeniería Comercial de la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil, con la finalidad de conocer y determinar las necesidades y preferencias de las empresas comerciales de la ciudad de Guayaquil con respecto a la búsqueda de fuentes de financiamiento y/o inversión a través de las Bolsas de Valores del Ecuador.

A continuación, sírvase responder por favor el siguiente cuestionario con la mayor veracidad posible:

Entrevista a la Gerente General de la empresa Natural Star S.A Lcda. Karen Lima

1. ¿Cuánto tiempo lleva Ud. administrando la empresa?

Natural Star es una empresa q se dedica a la comercialización de insumos para el sector camaronero llevo 9 años estando al frente de la misma.

2. Normalmente cuando la empresa busca financiamiento, ¿qué instrumento utiliza regularmente y por qué?

Inicialmente con el aporte del socio ya luego que la empresa llevo a una estabilidad hemos trabajado con el sector bancario

3. ¿La empresa ha buscado financiarse a través de la bolsa de valores, con la emisión de títulos valores u obligaciones?

No

4. Si su empresa SI ha buscado financiamiento por medio de la Bolsa de Valores, ¿qué tal ha sido la experiencia?

5. Si su empresa NO ha buscado financiamiento por medio de la Bolsa de Valores, describa sus principales razones para no hacerlo.

La falta de conocimiento acerca de la bolsa de valores de cómo trabaja o los requisitos que te piden para acceder a un crédito.

6. Normalmente, de tener un excedente de utilidades, ¿en que las invierte?

Normalmente la empresa ha buscado reinvertir en el mismo negocio los excedentes de utilidades.

7. **¿Le gustaría que existiese en la ciudad una empresa que lo asesore correctamente sobre los pasos, riesgos, costos y beneficios de buscar financiamiento o invertir sus utilidades en las Bolsas de Valores del país?**
Si
8. **¿Cuánto estaría dispuesto a Pagar por la asesoría?**
Realmente no podría decirle un valor pero si de pronto podríamos pagar una comisión del valor que se establece en la inversión.



ENTREVISTA A EMPRESARIOS INTERESADOS EN INVERTIR EN LA BOLSA DE VALORES

La siguiente entrevista está siendo realizada por un estudiante egresado de la carrera de Ingeniería Comercial de la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil, con la finalidad de conocer y determinar las necesidades y preferencias de las empresas comerciales de la ciudad de Guayaquil con respecto a la búsqueda de fuentes de financiamiento y/o inversión a través de las Bolsas de Valores del Ecuador.

A continuación, sírvase responder por favor el siguiente cuestionario con la mayor veracidad posible:

Entrevista al Ing. Acuicultor Harry Avilés Gerente General de la Empresa Acuinat S.A

1. ¿Cuánto tiempo lleva Ud. administrando la empresa?

Alrededor de 10 años aproximadamente

2. Normalmente cuando la empresa busca financiamiento, ¿qué instrumento utiliza regularmente y por qué?

2 recursos financieros, los accionistas que es la principal fuente de inversión, y los bancos tenemos créditos con entidades financieras que han apalancado el crecimiento de la empresa.

3. ¿La empresa ha buscado financiarse a través de la bolsa de valores, con la emisión de títulos valores u obligaciones?

No

4. Si su empresa SI ha buscado financiamiento por medio de la Bolsa de Valores, ¿qué tal ha sido la experiencia?

5. Si su empresa NO ha buscado financiamiento por medio de la Bolsa de Valores, describa sus principales razones para no hacerlo.

Por el desconocimiento de los mecanismos y facilidades que otorgan los bancos y parte de la banca pública durante los últimos años, las nuevas tasas que se han vuelto asequibles.

6. Normalmente, de tener un excedente de utilidades, ¿en que las invierte?

Normalmente los excedentes de utilidades los invertimos en crecimientos de la empresa, hacer crecer al negocio hasta llegar a un estándar de producción óptima para nosotros en los cuales tengamos una buena rentabilidad para sostener el bienestar de la empresa.

7. ¿Le gustaría que existiese en la ciudad una empresa que lo asesore correctamente sobre los pasos, riesgos, costos y beneficios de buscar financiamiento o invertir sus utilidades en las Bolsas de Valores del país?

Si debería haber, el mecanismo de la bolsa de valores en todo el mundo funciona pero lastimosamente en el país es muy poco usado sería importante que hubiera una empresa que te de las directrices ventajas, desventajas y beneficios que conlleva invertir en la bolsa de valores.

8. ¿Cuánto estaría dispuesto a Pagar por la asesoría?

Depende de los resultados que se obtengan se podría estar pagando un porcentaje sobre los créditos obtenidos, si el servicio es bueno se podría estar accediendo a un pago que sea representativo para ellos y cómodo para nosotros.



ENTREVISTA A PROFESIONAL EXPERTO EN FINANZAS Y MERCADOS BURSÁTILES

La siguiente entrevista está siendo realizada por un estudiante egresado de la carrera de Ingeniería Comercial de la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil, con la finalidad de conocer y determinar las necesidades y preferencias de las empresas comerciales de la ciudad de Guayaquil con respecto a la búsqueda de fuentes de financiamiento y/o inversión a través de las Bolsas de Valores del Ecuador.

A continuación, sírvase responder por favor el siguiente cuestionario con la mayor veracidad posible:

Entrevista al Ing. Wady Dajer

1. ¿Cuánto tiempo lleva Ud. trabajando en el área financiera y bursátil?

En el área financiera alrededor de 10 años y en la bursátil más de un año aproximadamente

2. ¿Qué tipo de instrumento financiero Ud. utiliza regularmente?

El dinero virtual, que es algo que está de moda actualmente para la negociación de divisas en la bolsa de valores.

3. ¿Cuánto monto promedio al mes Ud. moviliza en la Bolsa de Valores?

Por el momento no mucho, debido a que estoy recién empezando y no me quiero arriesgar tanto

4. ¿Qué tipo y tamaño de empresa solicita normalmente sus servicios profesionales?

Pequeñas y medianas empresas.

5. ¿Qué nivel de conocimiento general tiene Ud. con respecto a nuevos instrumentos financieros como el Brexit, por ejemplo?

Es un instrumento financiero que está circulando como moneda virtual alrededor de todo el mundo.

- 6. En base a su experiencia en la instrumentación de mercados bursátiles, ¿considera Ud. que los dueños de empresas comerciales de la ciudad de Guayaquil están listos para buscar financiamiento a través de las Bolsas de Valores del Ecuador?**

Los empresarios grandes ya lo han hecho, en las pymes y los medianos empresarios todavía existe temor al riesgo o desconocimiento, otro factor muy importante que se considera es que muchas de las empresas son familiares y por lo tanto desean q el manejo o administración quede entre los miembros de la familia entonces al abrir mercado en la bolsa de valores cualquier persona puede ser accionista

- 7. ¿Por qué cree Ud. que persiste la desconfianza en ciertos dueños de empresas comerciales en invertir y/o buscar financiamiento a través de las Bolsas de Valores del Ecuador?**

Desconocimiento del manejo de la bolsa de valores muchos temen que al abrir sus libros contables al público haya un mal manejo de la información

- 8. ¿Cuáles son los factores que Ud. considera que hace que los dueños de empresas comerciales no busquen financiamiento por medio de la Bolsa de Valores?**

Desconfianza – Desconocimiento - Temor a riesgos

- 9. ¿Qué se podría hacer para incentivar el financiamiento de proyectos nuevos en las empresas comerciales de la ciudad de Guayaquil?**

Capacitar a las personas que tienen un excedente de utilidades y empresarios para darles a conocer que no es malo que la empresa familiar se vea expuesta al círculo general, mostrar ejemplos reales de otras empresas que si bien es cierto no son muchas pero han obtenido dinero de una manera más rápida y con una tasa de interés muy inferior a lo que ofrecen ciertas entidades financieras

- 10. ¿Considera Usted necesario o importante que se cree una empresa en la ciudad de Guayaquil que brinde asesoramiento financiero y bursátil a las PYMES del sector comercial?**

Si porque, la bolsa de valores brinda excelentes beneficios que serían muy importantes que los den a conocer y q se personalicen este tipo de charlas en donde expongan las todas las directrices que conlleva obtener un crédito e invertir en la bolsa de valores de Guayaquil.



ENTREVISTA A PROFESIONAL EXPERTO EN FINANZAS Y MERCADOS BURSÁTILES

La siguiente entrevista está siendo realizada por un estudiante egresado de la carrera de Ingeniería Comercial de la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil, con la finalidad de conocer y determinar las necesidades y preferencias de las empresas comerciales de la ciudad de Guayaquil con respecto a la búsqueda de fuentes de financiamiento y/o inversión a través de las Bolsas de Valores del Ecuador.

A continuación, sírvase responder por favor el siguiente cuestionario con la mayor veracidad posible:

Entrevista a Msc. Ivette Rubio.

1. ¿Cuánto tiempo lleva Ud. trabajando en el área financiera y bursátil?

35 años en el área Financiera y en el área Bursátil alrededor de 1 año aproximadamente.

2. ¿Qué tipo de instrumento financiero Ud. utiliza regularmente?

En general el más utilizado es el financiamiento a través de las instituciones de las (IFIS) privadas, el segundo es el crédito directo de los proveedores esta se considera una fuente indirecta de financiamiento, y el tercero son los aportes directos de los accionistas o socios. Cuando la empresa tiene un poco de liquidez o quiere hacer una inversión nueva, en general se ha recurrido a la banca privada para q está a través de un análisis financiero de nuestros proyectos nos puedan otorgar créditos.

3. ¿Cuánto monto promedio al mes Ud. moviliza en la Bolsa de Valores?

300\$ a 400\$.

4. ¿Qué tipo y tamaño de empresa solicita normalmente sus servicios profesionales?

Medianas y Pequeñas.

5. ¿Qué nivel de conocimiento general tiene Ud. con respecto a nuevos instrumentos financieros como el Brexit, por ejemplo?

En nuestro país casi no se utiliza esa herramienta de financiamiento, lamentablemente la mayoría de nuestros empresarios de las empresas Pymes no son titulados no tienen un nivel profesional de tercer nivel y en general aquí solo las grandes empresas utilizan este instrumento financiero.

6. En base a su experiencia en la instrumentación de mercados bursátiles, ¿considera Ud. que los dueños de empresas comerciales de la ciudad de Guayaquil están listos para buscar financiamiento a través de las Bolsas de Valores del Ecuador?

No lamentablemente, el empresario comercial tiene una debilidad muy grande ante la expectativa de buscar recursos a través de las bolsas, que es la razonabilidad de los estados financieros no tienen una cultura tributaria y financiera que le permita demostrar la realidad en sus estados financieros.

7. ¿Por qué cree Ud. que persiste la desconfianza en ciertos dueños de empresas comerciales en invertir y/o buscar financiamiento a través de las Bolsas de Valores del Ecuador?

Por temor a riesgos, no conocen las ventajas o desventajas que conlleva buscar ayuda en la Bolsa de Valores por este motivo los empresarios se endeudan con la banca privada o cualquier otra fuente de financiamiento.

8. ¿Cuáles son los factores que Ud. considera que hace que los dueños de empresas comerciales no busquen financiamiento por medio de la Bolsa de Valores?

Porque reconocen su debilidad saben que lo que declaran en sus estados financieros no es real entonces no se pueden arriesgar a que en la bolsa de valores se le haga una calificación de riesgo y no pasen.

9. ¿Qué se podría hacer para incentivar el financiamiento de proyectos nuevos en las empresas comerciales de la ciudad de Guayaquil?

Que se transparenten las cifras hablar con la verdad ante terceros lo mejor sería que los empresarios hagan una cultura financiera y que demuestren sus valores y cifras reales luego capacitar a los empresarios para que vean los beneficios que brinda la bolsa de valores al otorgar créditos para sus financiamientos.

10. ¿Considera Usted necesario o importante que se cree una empresa en la ciudad de Guayaquil que brinde asesoramiento financiero y bursátil a las PYMES del sector comercial?

Si, y que lo primero que debe hacer el asesor es educar al empresario nuestro para que contrate personas calificadas en su empresa para que vayan por el camino correcto para que todo sea transparente y que las Pymes puedan ofertar o buscar financiamientos en la bolsa de valores.

