



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
SISTEMA DE POSGRADO
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

TEMA:

Diseño de un plan de negocios para la creación de un centro de capacitación para invertir en la bolsa de valores de New York.

AUTORA:

Econ. Mora Sares Jackeline Liset

**Previo a la obtención del Grado Académico de:
MAGÍSTER EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

TUTORA:

Econ. Gutiérrez Candela Glenda Mariana, Mgs.

**Guayaquil, Ecuador
12 de julio del 2022**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
SISTEMA DE POSGRADO
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por la **Econ. Jackeline Liset Mora Sares**, como requerimiento parcial para la obtención del Grado Académico de **Magíster en Administración de Empresas**.

DIRECTORA DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

Econ. Glenda Gutiérrez Candela, Mgs.

REVISORA

Econ. Shirley Segura Ronquillo, Mgs.

DIRECTORA DEL PROGRAMA

Econ. María del Carmen Lapo Maza, Ph. D.

Guayaquil, a los 12 días del mes de julio del año 2022



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
SISTEMA DE POSGRADO
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, Jackeline Liset Mora Sares

DECLARO QUE:

El Proyecto de Investigación **Diseño de un plan de negocios para la creación de un centro de capacitación para invertir en la Bolsa de Valores de New York** previa a la obtención del **Grado Académico de Magíster en Administración de Empresas** ha sido desarrollada en base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del Proyecto de Investigación del Grado Académico en mención.

Guayaquil, a los 12 días del mes de julio del año 2022

LA AUTORA

Jackeline Liset Mora Sares



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
SISTEMA DE POSGRADO
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

AUTORIZACIÓN

Yo, Jackeline Liset Mora Sares

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la **publicación** en la biblioteca de la institución del **Proyecto de Investigación previo a la obtención del grado de Magíster en Administración de Empresas** titulado: **Diseño de un plan de negocios para la creación de un centro de capacitación para invertir en la Bolsa de Valores de New York**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 12 días del mes de julio del año 2022

LA AUTORA:

Jackeline Liset Mora Sares



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
SISTEMA DE POSGRADO
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

Informe de Urkund

The screenshot displays the Urkund document viewer interface. The document title is "TESIS JACKELINE MORA ARCHIVO URKUND.doc" (ID: 118010424). It was presented on 2021-11-09 12:31 (-05:00) by jackeline.lms92@gmail.com and received by maria.lapo.ucsg@analysis.urkund.com. The message content is "REVISIÓN EN PROGRAMA URKUND_TESIS JACKELINE MORA SARES" with a link to "Mostrar el mensaje completo". A progress indicator shows "0%" of 36 pages from sources.

The "Lista de fuentes" (List of sources) panel is visible, showing a table with columns for "Categoría" and "Enlace/nombre de archivo". The table is currently empty, with categories listed as "Fuentes alternativas" and "Fuentes no usadas".

The main content area shows the beginning of the document, titled "Introducción". The text discusses business plans, investment trends in the US stock market, and the role of fintech companies in democratizing investment.

Windows taskbar at the bottom shows the search bar "Escribe aquí para buscar", system tray with icons for network, volume, and battery, and the date/time "18:53 16/11/2021".

Agradecimiento

Agradezco a Dios, a mi familia y a la institución por este logro académico.

Jackeline Liset Mora Sares

Dedicatoria

Dedico este trabajo a mi familia y amigos.

Jackeline Liset Mora Sares

Índice General

| | |
|---|----|
| Introducción | 1 |
| Antecedentes | 3 |
| Problema de la Investigación | 4 |
| Formulación del Problema | 6 |
| Justificación..... | 6 |
| Preguntas de la Investigación..... | 7 |
| Objetivos | 8 |
| Objetivo general | 8 |
| Objetivos específicos | 8 |
| Capítulo I..... | 9 |
| Marco Teórico-Conceptual | 9 |
| Plan de Negocio | 9 |
| Características del plan de negocio | 11 |
| Estructura del plan de negocio | 11 |
| Análisis del entorno..... | 13 |
| Marketing | 15 |
| Estructura Organizativa..... | 17 |
| Inversión..... | 19 |
| Bolsa de valores | 21 |
| Tipos de activos negociados..... | 22 |
| Administración de portafolios..... | 25 |
| Teoría Ahorro-Inversión | 26 |
| Marco Conceptual | 27 |
| Capítulo II | 31 |
| Marco Referencial..... | 31 |
| Investigaciones Referenciales | 31 |
| Estadística Ahorro-Gasto Ecuador | 37 |
| Competencia de la Industria..... | 38 |
| Inverquito | 38 |
| El club de inversionista | 39 |
| Day Trading Academy | 40 |

| | |
|---|----|
| Marco Legal | 41 |
| Capítulo III..... | 45 |
| Marco Metodológico..... | 45 |
| Enfoque de la Investigación | 45 |
| Alcance de la Investigación | 46 |
| Método de la Investigación | 46 |
| Tipo de la Investigación | 47 |
| Población..... | 47 |
| Muestra..... | 50 |
| Técnica e Instrumento de Recolección de Datos | 51 |
| Procesamiento de Datos | 55 |
| Análisis de Encuesta | 55 |
| Análisis General de Resultados..... | 66 |
| Capítulo IV..... | 68 |
| Plan de Negocios..... | 68 |
| Empresa..... | 68 |
| Matriz EFI..... | 69 |
| Matriz EFE..... | 70 |
| Matriz FODA | 71 |
| Cinco Fuerzas de Porter | 72 |
| Estructura Organizacional..... | 73 |
| Estrategias de Marketing..... | 77 |
| Producto | 77 |
| Precio..... | 78 |
| Plaza | 79 |
| Promoción | 80 |
| Evidencia física | 81 |
| Personal..... | 82 |
| Procesos | 82 |
| Análisis técnico | 83 |
| Análisis Financiero..... | 85 |
| Inversión..... | 85 |
| Demanda objetivo | 86 |
| Ingresos | 87 |

| | |
|---------------------------------------|-----|
| Costos variables | 87 |
| Costos Fijos..... | 88 |
| Financiamiento..... | 90 |
| Análisis de estados financieros | 91 |
| Factibilidad financiera..... | 92 |
| Punto de equilibrio | 93 |
| Conclusiones | 95 |
| Recomendaciones..... | 97 |
| Referencias..... | 98 |
| Apéndices..... | 109 |
| Apéndice A. Formato de encuesta | 109 |

Índice de Tablas

| | |
|--|----|
| Tabla 1 <i>Cálculo de la población</i> | 50 |
| Tabla 2. <i>Operacionalización de las variables</i> | 52 |
| Tabla 3 <i>Matriz EFI</i> | 70 |
| Tabla 4 <i>Matriz EFE</i> | 71 |
| Tabla 5 <i>Matriz FODA</i> | 71 |
| Tabla 6 <i>Descripción de cargo gerente general</i> | 74 |
| Tabla 7 <i>Descripción de cargo asesor financiero</i> | 74 |
| Tabla 8 <i>Descripción de cargo asesor comercial</i> | 75 |
| Tabla 9 <i>Descripción de cargo asesor de formación</i> | 75 |
| Tabla 10 <i>Descripción de cargo instructor financiero</i> | 76 |
| Tabla 11 <i>Descripción de cargo instructor en derecho bancario y legislación bursátil</i> | 76 |
| Tabla 12 <i>Descripción de cargo instructor operador de valor</i> | 76 |
| Tabla 13 <i>Malla de programa</i> | 83 |
| Tabla 14 <i>Cursos y alumnos</i> | 83 |
| Tabla 15 <i>Honorarios de especialistas</i> | 84 |
| Tabla 16 <i>Activos no corrientes</i> | 85 |
| Tabla 17 <i>Gastos pre-operacionales</i> | 86 |
| Tabla 18 <i>Capital de trabajo</i> | 86 |
| Tabla 19 <i>Inversión inicial</i> | 86 |
| Tabla 20 <i>Demanda objetivo</i> | 87 |
| Tabla 21 <i>Ingresos proyectados</i> | 87 |
| Tabla 22 <i>Costo unitario promedio</i> | 88 |
| Tabla 23 <i>Costo directo cursos</i> | 88 |
| Tabla 24 <i>Mano de obra directa</i> | 88 |
| Tabla 25 <i>Costos indirectos</i> | 88 |
| Tabla 26 <i>Costos variables anuales</i> | 88 |
| Tabla 27 <i>Gastos administrativos</i> | 89 |
| Tabla 28 <i>Sueldos y salarios consolidado mensuales</i> | 89 |
| Tabla 29 <i>Campaña de publicidad</i> | 90 |
| Tabla 30 <i>Publicidad anual</i> | 90 |
| Tabla 31 <i>Gastos financieros</i> | 90 |

| | |
|--|----|
| Tabla 32 <i>Condiciones de crédito</i> | 90 |
| Tabla 33 <i>Estado de resultado proyectado</i> | 91 |
| Tabla 34 <i>Estado de situación proyectado</i> | 92 |
| Tabla 35 <i>Factibilidad financiera</i> | 93 |

Índice de Figuras

| | |
|---|----|
| <i>Figura 1.</i> Activos financieros negociados | 25 |
| <i>Figura 2.</i> Género | 55 |
| <i>Figura 3.</i> Edad | 56 |
| <i>Figura 4.</i> Estado civil..... | 56 |
| <i>Figura 5.</i> Zona de residencia | 57 |
| <i>Figura 6.</i> Ingresos | 57 |
| <i>Figura 7.</i> Ahorro de ingresos mensuales | 58 |
| <i>Figura 8.</i> Factores que le han impedido construir una cultura de ahorro | 58 |
| <i>Figura 9.</i> Porcentaje de ahorros de ingreso mensual | 59 |
| <i>Figura 10.</i> Razones por las cuales ahorra | 60 |
| <i>Figura 11.</i> Lugar donde ahorra su dinero | 60 |
| <i>Figura 12.</i> Tiempo promedio que mantiene sus ahorros | 61 |
| <i>Figura 13.</i> Conocimiento de invertir en la bolsa de valores | 61 |
| <i>Figura 14.</i> Capacitación para invertir en la bolsa de valores de New York | 62 |
| <i>Figura 15.</i> Tiempo estimado para aprender lo relacionado a la bolsa de valores. | 62 |
| <i>Figura 16.</i> Modalidad de las capacitaciones..... | 63 |
| <i>Figura 17.</i> Jornada para dictar la capacitación | 63 |
| <i>Figura 18.</i> Forma académica para recibir la capacitación | 64 |
| <i>Figura 19.</i> Características importantes para tomar la capacitación | 64 |
| <i>Figura 20.</i> Dispuesto a pagar | 65 |
| <i>Figura 21.</i> Fines de la capacitación | 66 |
| <i>Figura 22.</i> Medios de información sobre la capacitación..... | 66 |
| <i>Figura 23.</i> Organigrama..... | 73 |
| <i>Figura 24.</i> Logo..... | 78 |
| <i>Figura 25.</i> Ubicación. Tomado de Google Maps | 79 |
| <i>Figura 26.</i> Oficina..... | 79 |
| <i>Figura 27.</i> Sala de capacitaciones..... | 80 |
| <i>Figura 28.</i> Punto de equilibrio alumnos | 94 |
| <i>Figura 29.</i> Punto de equilibrio ventas..... | 94 |

Resumen

El plan de negocios es una ruta a seguir para alcanzar los objetivos planteados por la organización. El objetivo general consistió en diseñar un plan de negocios para la creación de un centro de capacitación para invertir en la Bolsa de Valores de New York, a través de una investigación de mercados. La metodología de la investigación fue de enfoque cuantitativo, de alcance descriptivo y exploratorio, de método deductivo y tipo no experimental. La técnica utilizada para la recolección de datos fue la encuesta realizada a una muestra de 384 personas de la ciudad de Guayaquil. Entre los principales resultados se identificó que una gran proporción ahorra un porcentaje de sus ingresos mensuales del 1% al 10%, con el fin de cubrir gastos de educación, inversión en vivienda y tener un fondo de emergencia con una permanencia de más de un año en cuentas bancarias y ahorro programado. Las personas no tienen conocimientos del mercado bursátil, pero estarían dispuestas a aprender sobre la bolsa de valores, por medio de un curso que dure hasta tres meses de forma virtual y presencial para invertir para su jubilación. La estructura organizacional comprendió cuatro colaboradores y tres catedráticos, bajo la modalidad de servicios prestados, para ello se necesitó una inversión de \$46.020,8 de los cuales 25% fue capital propio y la diferencia financiada con una institución financiera a cinco años plazo, con una tasa del 11,8% dando como resultado la factibilidad financiera por obtener una TIR de 66% y un VAN de \$66.962,9.

Palabras claves: Mercado de valores, inversión, plan de negocios, renta fija, renta variable.

Abstract

The business plan is a route to follow to achieve the objectives set by the organization. The general objective was to design a business plan for the creation of a training center to invest in the New York Stock Exchange, through market research. The research methodology was quantitative, descriptive and exploratory in scope, deductive method and non-experimental type. The technique used for data collection was the survey carried out on a sample of 384 people from the city of Guayaquil. Among the main results, it was identified that a large proportion save a percentage of their monthly income from 1% to 10%, in order to cover education expenses, investment in housing and have an emergency fund with a permanence of more than one year in bank accounts and programmed savings. People do not have knowledge of the stock market, but they would be willing to learn about the stock market, through a course that lasts up to three months in a virtual and face-to-face way to invest for their retirement. The organizational structure comprised four collaborators and three professors, under the modality of services provided, for this an investment of \$ 46,020.8 was needed, of which 25% was own capital and the difference was financed with a financial institution for a five-year term, with a rate of 11.8% resulting in the financial feasibility of obtaining an IRR of 66% and a NPV of \$ 66,962.9.

Keywords: Stock market, investment, business plan, fixed income, variable income.

Introducción

El plan de negocios tiene la particularidad de ser una guía formal o ruta que está compuesta por una serie de pasos a seguir para el cumplimiento de objetivos que busca alcanzar una idea de negocios predeterminedada. El plan está clasificado en diferentes etapas con la finalidad de conocer al negocio y sus aspectos internos, externos, así como también a la competencia para que por medio de ello se puedan implementar estrategias enfocadas a lograr los objetivos. Finalmente se llega a la etapa de la evaluación financiera donde se analiza la inversión, los ingresos y los egresos, para que de esta manera establecer la factibilidad del plan de negocios y así se pueda poner en marcha (Puente & Carrasco, 2017).

En la actualidad existe una tendencia importante acerca de conocer cómo funciona la inversión en la bolsa de valores de Estados Unidos por la información transmitida en la prensa local y en las redes sociales acerca de su potencial para hacer crecer los ahorros de las personas en el largo plazo. A esto se suma la facilidad que se tiene hoy en día de realizar dichas inversiones por la globalización y el alcance que tiene el internet para conectar a las personas a lo largo del planeta de manera acelerada, sin que en el proceso haya intermediarios que encarezcan el proceso (Comisión para el mercado financiero Chile, 2020).

Las firmas de corretaje de los Estados Unidos hoy en día han creado aplicaciones y han potencializado sus páginas web para darle acceso a las inversiones en la bolsa de valores del país en mención al cliente minorista, por medio de la democratización de la inversión llegando inclusive en los últimos años a permitir comprar participaciones fraccionadas de activos financieros con la finalidad de que las personas del mundo puedan realizar aportaciones mensuales y se beneficien del crecimiento de las grandes economías y corporaciones que

tienen una amplia ventaja competitiva en el mundo (Quiena Inversiones, 2020).

De esta manera a su vez las personas puedan estructurar su propio plan de pensiones.

Con base en aquello se presenta el siguiente trabajo de investigación que tiene como objetivo general diseñar un plan de negocios para la creación de un centro de capacitación para invertir en la Bolsa de Valores de New York, a través de una investigación de mercados. Se busca además demostrar la factibilidad financiera de la creación de este centro de capacitaciones que esté enfocado a transmitir el conocimiento necesario a las personas para que por sí solas puedan invertir en la bolsa de valores de los Estados Unidos ubicada específicamente en la capital del mundo New York.

El trabajo está clasificado en cinco apartados, partiendo del capítulo uno donde se aborda la fundamentación teórica sobre un plan de negocios e inversión de en la bolsa de valores para pasar a los conceptos teóricos que le dan forma al conocimiento adquirido y poder dominar de forma adecuada la temática de investigación.

En el capítulo segundo se muestran las investigaciones tanto nacionales como internacionales referentes al tema de estudio y se contextualiza cómo está la situación actual de la industria, por medio del análisis de la competencia para culminar el capítulo con el marco legal.

En el capítulo tercero se presenta la metodología de la investigación aplicada, donde se da mayor realce al enfoque, alcance, tipo y herramientas metodológicas utilizadas para conocer los gustos y preferencias del mercado objetivo acerca de la capacitación sobre la inversión en la bolsa de valores en los Estados Unidos.

En el capítulo cuatro se elabora el plan de negocios donde se analizan los factores internos, externos, la matriz de Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas (FODA), estructura organizacional y estrategias de marketing mix a utilizar con la finalidad de alcanzar al mercado meta. En el capítulo cinco se desarrolla la evaluación financiera donde se compara la inversión inicial necesaria con los flujos de efectivo que genera el plan de negocios con la finalidad de establecer la factibilidad financiera.

Antecedentes

La capacitación permite mejorar la eficiencia de las personas por medio de la adquisición de conocimientos generales y especializados orientados a mejorar de manera adecuada la productividad en sus actividades. Es decir, con la capacitación se busca acrecentar los conocimientos, actitudes, habilidades y conductas de las personas; por tanto, el comportamiento en el tiempo de las personas y empresas hacia la capacitación es satisfactoria, debido a que por un lado el colaborador mejora los procesos, mientras que los profesionales y demás personas se encuentran más preparados para crecer profesionalmente pudiendo eludir los problemas adversos que se presentan (Labrador et al., 2019).

Por lo expuesto, se denota que la capacitación ha sido uno de los principales catalizadores para la evolución de las sociedades, orientadas a satisfacer las necesidades productivas y económicas por medio de la realización de un trabajo coordinado con niveles de productividad elevados, dados por el conocimiento especializado de las personas (Parra & Rodríguez, 2016).

Según Miller y Mejía (2020) el Ecuador está pasando por problemas demográficos importantes, debido al envejecimiento de la población, lo cual se da por la reducción de hijos promedio que ha pasado de 6.75 a 2.44 y del incremento

de esperanza de vida de las personas de 48.6 a 76.7 años. Esta situación ha complicado la gestión del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS) para cumplir con las pensiones de las personas, dando paso a que las mismas se involucren en alcanzar un ingreso recurrente por medio del aprendizaje de la inversión en la bolsa de valores.

Según Graham y Zweig (2012) la bolsa de valores es un mecanismo que traspa riqueza del impaciente hacia el paciente y la funcionalidad de la misma está dada por las operaciones bursátiles de compra y venta, cuyo precio lo establece el libre mercado. El atractivo de invertir en la bolsa de valores de EEUU está dado por la legislación que ejecuta el país, orientada a mejorar las condiciones de los negocios, esto ha permitido un rendimiento promedio histórico del índice americano Standard & Poor's (S&P) 500 entre el 10% al 11% compuesto anual, lo que supera notablemente los rendimientos obtenidos por las administradoras de fondos de pensiones estatales y renta fija ecuatoriana.

Con los parámetros establecidos, por las bondades que proporciona la capacitación orientada al aprendizaje de la inversión en la bolsa de valores de EEUU y por el riesgo de impago de las pensiones futuras del IESS, resulta pertinente la adquisición de conocimiento especializado para aprovechar el crecimiento sostenido de las empresas y país norteamericano.

Problema de la Investigación

Según Alvarado y Vergara (2018) después de los últimos acontecimientos vividos por las personas del Ecuador como el terremoto, las revueltas sociales y pandemia de salud, se ha llegado a la concientización del ahorro y la importancia que tiene la misma para cubrir necesidades urgentes, imprevistos y situaciones catastróficas, ya que el gobierno no tiene las habilidades para realizarlas. El objeto

de estudio está dado por el desarrollo de un plan de negocios para la creación de un centro de capacitación con la finalidad de que las personas tengan acceso a educación de calidad en lo referente a la inversión en la bolsa de valores de New York, cuyo campo de acción es la ciudad de Guayaquil a personas entre los 18 hasta los 70 años de edad con estrato socioeconómico de los niveles: C+, B y A.

He aquí donde aparece la alternativa de crecimiento por medio del mercado bursátil para generar mayor cuantía a los ahorros. La bolsa de valores es una entidad que permite intercambiar activos financieros y es considerada una herramienta poderosa si se la utiliza de forma adecuada, pero se ha denotado que por la implementación de campañas de marketing agresivas por parte de las personas y empresas que están en el mundo de las inversiones y especulación financiera, no le han hecho saber al consumidor final la diferencia entre la inversión y especulación, así como los riesgos asociados de cada opción.

Con base en lo descrito es muy común ver anuncios donde indican que con una inversión mínima y apalancamiento elevado las personas pueden hacerse ricas monetariamente sin establecer el riesgo que toman cuando enfocan sus estrategias de crecimiento de ahorros en la especulación financiera; sumado a que existe una cuantía importante a nivel del mundo de *brokers* no regulados, cuyos clientes pueden ser objeto de fraudes, como ya ha pasado en múltiples ocasiones en la historia (Duque, 2018).

Estableciendo el panorama, se determina que las personas tienen desconocimiento de cómo funciona el mundo de la especulación financiera e inversión en la bolsa de valores; no obstante, la segunda es la más adecuada si no se tiene las competencias suficientes, ya que la especulación es complicada incluso para los profesionales. Por tanto, el transmitir los conocimientos de cómo

se invierte en la bolsa de valores de los Estados Unidos bajo un corredor de bolsa regulado a través de la Comisión de Bolsa y Valores de Estados Unidos con sus siglas en inglés (SEC) es relevante para el cliente, más aún si va de la mano por medio de un centro de capacitación que le permita aprender cómo hacer crecer sus ahorros. Como efecto se evita la concentración de los mismos en las alternativas tradicionales del sistema financiero ecuatoriano, el cual mantiene tasas de interés bajas para los ahorros de los usuarios.

Formulación del Problema

¿Es factible la creación de un centro de capacitación para invertir en la Bolsa de Valores de New York?

Justificación

La justificación del presente proyecto está en función del cumplimiento de lo descrito por el Plan Nacional de Desarrollo 2017 – 2021 en el objetivo cuatro el cual hace referencia a la sostenibilidad del sistema económico social para afianzar la dolarización (Secretaría Técnica Planifica Ecuador, 2017). Esto se da ya que al transmitir conocimiento de valor a través de un centro de capacitación las personas tendrán una alternativa para hacer crecer sus ahorros que puedan servir de apoyo al momento de llegar a su jubilación. Básicamente, debido al colapso que está padeciendo el sistema de pensiones del país por la inadecuada administración de los gestores del fondo y de las políticas aplicadas por el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS) y gobierno central.

Los beneficiarios de la elaboración del presente proyecto en primera instancia serán las personas, ya que obtendrán el conocimiento de primera mano de cómo funciona la economía, lo que les permite aprovecharse del crecimiento económico mundial dando como resultado el aumento exponencial de sus ahorros; esto les

permitirá tener un fondo para imprevistos, llegando inclusive a servir como jubilación si su horizonte es a largo plazo.

El segundo beneficiario es el gobierno, ya que al momento de que los ciudadanos tengan mejores conocimientos de cómo hacer crecer su patrimonio tendrán menos revueltas de índole social, ya que la población sentirá una tranquilidad financiera al ver crecer sus ahorros, sumado a que al momento de su jubilación el ahorro generado será complemento con la jubilación del IESS. También se beneficia el Estado porque cuando los fondos sean traídos a Ecuador serán objeto de tributo por el impuesto al rendimiento de capital.

Otro beneficiario será la autora del proyecto, ya que en su elaboración pondrá en ejecución todos los conocimientos adquiridos durante la Maestría en Administración de Empresas de la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, por medio de la implementación de bases técnicas de negocios en las áreas relevantes como finanzas, investigación de mercado, marketing y recursos humanos, lo cual le permita dar cumplimiento a la línea de investigación: Análisis de costo beneficio.

En resumen, el proyecto está enfocado en la creación de un centro de capacitaciones que tenga como finalidad transmitir conocimientos teóricos y técnicos de cómo invertir en la bolsa de valores de los Estados Unidos, para que de esta manera las personas tengan una alternativa de cómo hacer crecer sus ahorros por medio de la diversificación de las inversiones.

Preguntas de la Investigación

¿Cuál es el marco teórico y conceptual para la ejecución del plan de negocios sobre la inversión en la bolsa de valores de New York?

¿Cuál es el marco referencial sobre los centros de capacitaciones para invertir en la bolsa de valores y conocimiento de la situación actual del mercado nacional?

¿Cuál es el mercado meta para la creación de un centro de capacitación para invertir en la Bolsa de Valores de New York?

¿Cuál es la factibilidad técnica y financiera del plan de negocios?

Objetivos

Objetivo general

Diseñar un plan de negocios para la creación de un centro de capacitación para invertir en la Bolsa de Valores de New York, a través de una investigación de mercados.

Objetivos específicos

Desarrollar un marco teórico y conceptual sobre plan de negocios y la bolsa de valores de New York.

Determinar un marco referencial internacional y nacional sobre investigaciones de centros de capacitaciones para invertir en la bolsa de valores, así como la situación actual del mercado nacional.

Identificar el mercado meta para la creación de un centro de capacitación para invertir en la Bolsa de Valores de New York.

Establecer la factibilidad técnica y financiera del plan de negocios.

Capítulo I

Marco Teórico-Conceptual

En el marco teórico-conceptual se desarrollan las teorías y conceptos relacionados con plan de negocios y sus componentes, así como también sobre inversión, bolsa de valores y administración de portafolios. A continuación, se da paso a la revisión bibliográfica del plan de negocio.

Plan de Negocio

El plan de negocios es un documento en el cual se detallan las actividades que van a permitir conseguir ganancias, por medio de la satisfacción de las necesidades de los clientes con el ofrecimiento de servicios o bienes. Este plan facilita la planificación de actividades, de esta manera se podrá definir los objetivos y los medios para alcanzarlos en un periodo de tiempo establecido; además, de ayudar a hacer modificaciones y correcciones de las actividades antes planteadas. Estas actividades importantes son las financieras, organizativas, de recursos humanos, de logística, productivas y comerciales; adicional, este plan permite conseguir financiamiento, puesto que se puede presentar a entidades bancarias, asociaciones extranjeras, organizaciones gubernamentales sin fines de lucro e incluso a inversionistas, para que estos brinden el financiamiento requerido por medio de la viabilidad del negocio (Moyano, 2016).

Según Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA, 2018) el plan de negocios es un documento indispensable para las empresas, ya que este es una especie de tarjeta de presentación para mostrar ante posibles inversores, el cual contiene los recursos, estrategias y objetivos que se necesitan para empezar el negocio. Es complicado sacar una empresa adelante bajo cualquier circunstancia, pero si esta se intenta sin un plan de negocios la misión se vuelve imposible; por ese motivo

es necesario conocer todo lo que se requiere en dicho documento que es describir, analizar e identificar una oportunidad de negocio, desarrollar estrategias que permitan transformar una idea en realidad y revisar su viabilidad de manera financiera, económica y técnica.

Los pasos a seguir para el desarrollo del documento son la introducción donde se llenan los datos de la empresa, resumen ejecutivo y carta introductoria; la descripción del negocio explicando el mercado objeto, objetivo y misión de la empresa; el mercado partiendo del análisis de la competencia y la estimación de ventas proyectada a cinco años; el nicho de mercado y los clientes, el desarrollo y producción de productos o servicios, la estrategia de venta y mercadotecnia; así como, la dirección y financiamiento del proyecto (BBVA, 2018).

Los beneficios de realizar un plan de negocios son: (a) ayuda a coordinar los diferentes factores de un negocio; (b) permite conseguir equipo directivo, inversionistas, proveedores, entre otros; (c) facilita enfocar los objetivos y las metas del negocio; (d) es una herramienta para el modelado del negocio, que brinda flexibilidad al trabajar y ofrece la posibilidad de hacer cambios cuando se experimentan variaciones; (e) permite confrontar las ideas con la realidad; (f) permite coordinar tareas de acuerdo con un calendario establecido; (g) sirve de punto de referencia para futuros proyectos que aparezcan en el negocio; (h) es un instrumento de control que detecta desviaciones y evalúa el progreso del proyecto. Cuando la empresa está en marcha el plan de negocio es importante ya que toda unidad de negocio nueva debe ser planificada y controlada para evitar el fracaso del nuevo proyecto o la quiebra de toda la empresa, por ese se debe evaluar la unidad de negocio de manera (Puente & Carrasco, 2017).

Características del plan de negocio

Para Flórez (2015) un plan de negocios contempla diferentes tareas que están delimitadas por el tiempo, las mismas que requieren de recursos que están sujetos a una limitada cantidad de dinero, suministros y personal para lograr terminar el proyecto. Por ese motivo el plan de negocio cuenta con ciertas características indispensables como son: incluir un equipo de trabajo, establecer metas específicas de desempeño y calidad, principios y fines definidos, enfoque organizado y planeado para llegar a los objetivos; así como, determinar los recursos que son asignados de manera específica. Para gerenciar un plan de negocio es necesario seguir un proceso de combinación de personas, técnicas y métodos para que pueda ser ejecutado el mismo, el mismo que debe cumplir con un presupuesto y tiempo limitado, pero con una excelente calidad.

Las características de un plan de negocio son que debe ser informativo, conciso y claro, debe prever las posibles dificultades y las medidas correctivas, definir claramente los resultados a esperar, tener programas para su realización, definir diversas etapas para la medición de resultados, involucrar a los directivos que van a participar, establecer metas a mediano y corto plazo, nombrar a un responsable para su ejecución y establecer criterios de medición para conocer los logros (Agila, Vizueta y Tello, 2018).

Estructura del plan de negocio

El plan de negocio comprende el resumen ejecutivo, la definición del negocio, la investigación de mercado, el estudio técnico, la organización, el estudio de financiamiento e inversión, el estudio de ingresos, egresos y la evaluación del proyecto. El resumen ejecutivo es la cara de presentación del negocio que resume la descripción de este. La definición del negocio incluye la

descripción de los productos o servicios a ofrecer y datos básicos. La investigación de mercado muestra la caracterización del público objetivo y la competencia, el plan de comercialización y el pronóstico de la demanda. El estudio técnico contempla los requerimientos físicos necesarios para que funcione el negocio como la disposición de planta, la capacidad de producción, el tamaño del local, la infraestructura y el proceso productivo. En la organización se detalla la estructura jurídica-orgánica del negocio, sistemas de información, gasto de personal, funciones y cargos, requerimiento de personal, al igual que, los departamentos. En el financiamiento se indica la inversión para el negocio. Por último, se muestran las proyecciones de ingresos y gastos, de ventas, flujo de caja proyectado, evaluación financiera con indicadores de rentabilidad y la recuperación de inversión (Arenal, 2015).

Para Romero y Oliván (2015) el desarrollo de un plan de negocio inicia con la presentación general expresando el motivo para realizarlo. El resumen ejecutivo incluye los resultados previstos, la inversión, la ventaja diferencial con los competidores, la definición del producto y del mercado. Se continua con el análisis de mercado plasmando el comportamiento del consumidor, la estrategia de la empresa, la segmentación y área geográfica. El análisis de la demanda presenta la demanda potencial, real y futura. El análisis del entorno revisa los factores ambientales que influyen en el comportamiento del mercado y de los competidores.

Por otro lado, el análisis de la empresa presenta a la misma, su historia, productos, equipo directivo, análisis FODA, infraestructura y capacidad tecnológica. El análisis de la consecuencia es la presentación de las estrategias, recursos y trayectorias de los competidores. La estrategia de desarrollo contempla

el marketing mix, las estrategias de expansión o penetración en el mercado y los objetivos. El análisis económico muestra previsiones de ventas, presupuestos y resultados proyectados a cinco años, las necesidades de financiación incluyendo las aportaciones de capital y las fuentes de financiamiento (Romero & Oliván, 2015).

Análisis del entorno

Según Castro (2017) el análisis del entorno es un elemento importante dentro del plan de negocio, ya que avizora las amenazas y oportunidades que podría haber al momento de implementar el negocio, este análisis comprende tres componentes que son el análisis de la industria, el análisis del sector y el análisis externo. En el análisis de la industria se deben analizar todas las empresas que se dedican a producir el mismo producto o brindar el mismo servicio que son conocidos como sustitutos, para así poder conocer qué tan competitivo es el mercado, para esto es recomendable utilizar la metodología de las cinco fuerzas de Porter.

Esta comprende la amenaza de entrada de nuevos competidores, la rivalidad entre los competidores, el poder de negociación de los proveedores, el poder de negociación de los compradores y la amenaza de ingreso de productos sustitutos, al igual que, las barreras de entrada como la diferenciación de producto, economías de escala, desventaja en costos diferentes a la escala, diferenciación de producto, políticas gubernamentales y acceso a canales; las barreras de salida como regulaciones laborales, interrelaciones estratégicas, compromisos contractuales con los clientes, activos poco realizables y restricciones gubernamentales (Porter, 2018).

Para Asencio y Vázquez (2019) el análisis externo tiene como fin estudiar el entorno externo, ya que a pesar de que la empresa no sea dependiente directa de este, existe influencia indirecta que afecta. Es necesario recordar que, el entorno actual es cambiante, incierto, complejo y dinámico; no obstante, resulta necesario analizarlo mediante una herramienta reconocida. El análisis PEST proviene de las iniciales de las variables a considerar como son los factores políticos, económicos, sociodemográficos y tecnológicos. En el tecnológico se analiza los avances científicos en medios de información, mejoras de transporte de mercancías y personas, procesos de producción, nuevos materiales y avances en las telecomunicaciones. En lo sociodemográfico se revisan las características demográficas, al igual, que los modelos o aspectos culturales como son los estilos de vida y modas, las creencias y valores básicos de la sociedad. En lo económico se verifica el ciclo económico, los tipos de interés, el gasto público, la inflación, entre otros. En lo político-legal se debe tener en cuenta la regulación laboral, la legislación mercantil, la legislación fiscal, la ideología del gobernante, entre otros.

En el análisis del microentorno se deben revisar los factores que influyen en el entorno de la empresa, para lo cual debe recopilar información de datos estadísticos relevantes de la competencia, la información brindada por los clientes, canales de comunicación, proveedores y distribuidores, asistencia a exposiciones, congresos y ferias del sector de referencia, analizar los medios de comunicación de la competencia y verificar las opiniones en internet y redes sociales. Los competidores pueden ser de marcas, genéricos, de productos y servicios. Es importante destacar que, el cliente es un elemento importante por ser a quienes se dirigen las estrategias por eso es necesario conocer la actual clientela y la futura. Las variables que afectan al cliente en su proceso de compra son las motivaciones

de compra, objetivos, atributos de la oferta, satisfacción, previsión de compra, grupos de clientes, experiencia e influenciadores (Galicia & López, 2015).

El análisis FODA permite a la empresa determinar las ventajas competitivas y las estrategias necesarias, que más le conviene frente a los cambios del mercado; es decir, facilita que la empresa conozca sus factores críticos para así usarlos para consolidar las fortalezas, reducir las debilidades, aprovechar las oportunidades y reducir las amenazas. En los puntos fuertes para la amenaza se establecen estrategias defensivas, para las oportunidades estrategias ofensivas, mientras que para los puntos débiles en las amenazas debe realizarse estrategias de supervivencia y en oportunidades estrategias de reorientación. En el análisis interno se detectan las debilidades de la empresa revisando los factores desfavorables que tiene frente a la competencia y en las fortalezas se detallan las destrezas y recursos diferenciadores. En el análisis externo se identifican las oportunidades del mercado estudiando los posibles nichos de negocio y mercados para anticiparse y conseguir ventaja competitiva, mientras que en las amenazas se verifican los factores que provoquen peligro de supervivencia de la empresa para así anticiparse y convertirlas en oportunidades (Donet & Juárez, 2014).

Marketing

El marketing es un proceso de gestión que permite a los individuos conseguir sus deseos o necesidades mediante el intercambio de productos de valor, tiene como objetivo analizar las necesidades de los clientes y encontrar soluciones beneficiosas, atractivas e innovadoras para los consumidores. La mercadotecnia proporciona confianza en las partes interesadas, aumenta las ventas y satisfacción de los clientes, ayuda a descubrir operaciones adecuadas del marketing, a conocer más al cliente y sus necesidades, conocer el mercado para comprender sus

mecanismos y aumenta la sensibilidad de los consumidores por la marca. Los elementos claves en un sistema de marketing se basan en las necesidades que se aprecian en la pirámide de Maslow, existe un mercado de referencia específico para cada nivel de necesidad, ya que estas necesidades van a depender de la demanda del mercado. Para satisfacer la demanda de los consumidores las empresas utilizan el servicio y el producto como instrumento, terminando con el elemento del intercambio comercial donde la persona actúa para lograr satisfacer sus necesidades. Estos elementos actúan como un sistema de poleas por lo que cualquier operación provocaría cambios en el sistema (Calicchio, 2016).

Partal (2017) manifestó que el marketing es una técnica usada en la administración de empresas, puesto que esta se relaciona con las ventas; por ese motivo, se planifica el marketing mediante un proceso que permite tomar las decisiones y crear los medios necesarios para poner en marcha las diferentes actividades de la empresa. No obstante, se deben analizar dichas actividades, organizarlas y planificarlas para que estas puedan satisfacer las necesidades de los consumidores y a su vez brinde beneficios al propietario.

Marketing mix

El marketing mix es un conjunto de herramientas de monitoreo y técnicas que pueden ser combinadas y aplicadas en la empresa con la finalidad de generar reacciones deseadas dentro del mercado. El marketing mix fue estructurado en un principio por cuatro aspectos que cubrían el precio, producto, promoción y plaza, pero a este se le ha ido adicionando otras tres áreas como son las personas, los procesos y la evidencia física (Mas, 2016).

Según Pérez (2017) el precio es una variable en la cual se establece información acerca del precio del producto para la venta, este aspecto es muy

competitivo en el mercado por ser el generador de ingresos y por tener poder sobre el consumidor. La distribución se enfoca en los canales que debe pasar el producto para que llegue a manos de los consumidores; además, este comprende la participación de los intermediarios, los puntos de ventas, el almacenaje, entre otros. El producto comprende el bien a comercializar y los servicios complementarios del mismo, como son la garantía, la atención al cliente, el embalaje, entre otros. La promoción es donde se analizan los esfuerzos que la empresa efectúa para aumentar sus ventas y socializar su producto al público como es la localización del producto, las relaciones públicas, la publicidad, entre otros aspectos.

Estructura Organizativa

Según Díaz y León (2019) la estructura organizativa es la manera cómo están ordenadas las relaciones dentro de una empresa, en la cual debe existir un nivel adecuado de coordinación y comunicación entre los miembros de esta; es decir, se debe adaptar constantemente a la evolución de la organización. Existen estructuras organizativas clásicas, tales como la de jerarquía, funcional y mixta; así como las modernas como por proyectos, matricial y por redes. La estructura por redes está representada por la relación interdependiente, simultánea e integrada entre dos o más empresas, dichas empresas están unidas como socios, cada una realiza sus funciones lo mejor posible, permitiendo que las demás cumplan con sus cometidos. La estructura organizativa matricial tiene como ventaja darle énfasis a su producto y reduce la necesidad de buscar información. La estructura organizativa funcional es aquella donde se especifican las funciones de cada área, lo que permite reducir problemas de duplicación, ya que se divide el trabajo acorde a la especialización para así, equilibrar las tareas de cada trabajador.

Organigrama

El organigrama es una representación de manera gráfica de la estructura organizacional de una empresa, la cual se encuentra de manera simplificada mostrando solo la forma cómo se relacionan los diversos puestos de trabajo a través de las líneas de autoridad (Gilli, 2017). Esta representación gráfica permite visualizar de forma rápida los niveles jerárquicos y de autoridad, las relaciones entre áreas, los canales de comunicación dentro de la empresa, la estructura de los departamentos y de la empresa, así como las dependencias entre unidades organizativas. Además, existen diversos tipos de organigramas; acorde a su extensión se dividen en organigramas específicos y generales; acorde a su finalidad están los organigramas analíticos e informativos, mientras que por su presentación gráfica se encuentran los organigramas mixtos, circulares, verticales y horizontales (Alba, 2017).

El organigrama tiene cumple dos funciones que son permitir que los colaboradores de una empresa conozcan el puesto que ocupan dentro de la misma y sirve de carta de presentación para el exterior. Este debe cumplir ciertas características, entre ellas se encuentra que debe ser preciso, porque debe reflejar la estructura de la empresa; actualizado, ya que la empresa se encuentra en constantes cambios y el organigrama debe ser igual; así como, debe ser fácil y sencillo de comprender, porque si no este va a ser inútil (Físico, 2016).

El organigrama se lo puede clasificar de acuerdo a varios criterios que son:

- (a) según su contenido, se dividen en personales especificando las personas y posición en la empresa, funcionales incluyen funciones de las unidades y estructurales que muestran las unidades de la empresa; (b) según su finalidad, están los analíticos que ofrecen una visión detallada de la estructura e

informativos que brindan una visión general de la empresa; (c) según su forma, en radiales donde la jerarquía está representada desde el centro hacia afuera, las verticales de arriba hacia abajo y las horizontales de izquierda a derecha; (d) según su extensión, en departamentales muestran un departamento y generales con la estructura global de la empresa (Físico, 2016).

De acuerdo a Carrasco (2017) el organigrama radial es aquel en donde los niveles de mando se encuentran ubicados en cada una de las partes del círculo, siendo el nivel más alto el que se encuentra en el centro. El organigrama mixto es el que combina las gráficas del horizontal con el vertical; en el organigrama horizontal, la unidad de mando se ubica a la izquierda y los subordinados a la derecha. En el organigrama vertical, la jerarquía de mando rige desde la parte superior con los altos mandos y abajo se colocan los subordinados. Para interpretar correctamente un organigrama se debe tener en cuenta que los cuadros representan los trabajos, puestos, funciones o departamentos, cuando hay un puesto vacante el cuadro se bordea con líneas discontinuas; estas reflejan la relación entre los jefes y empleados. Los puestos que están en el mismo nivel tienen el mismo grado de responsabilidad, si las líneas son discontinuas la relación es consultiva y los títulos muestran el nombre de la función, departamento o puesto.

Inversión

La inversión es la actividad, por medio de la cual una persona o empresa asigna recursos monetarios con la finalidad de adquirir un activo financiero, dejando a un lado el consumo de dichos recursos disponibles para satisfacer una necesidad presente; sino más bien, para crear excedentes para satisfacer necesidades que pudieran presentarse en el futuro. Es por ello que, la inversión

tiene una relación con el ahorro, puesto que esta se enfoca en postergar el consumo presente con la finalidad de que por medio de la inversión acceder a rentabilidades futuras las cuales no se poseen en el presente (Barona, Rivera & Garizado, 2017).

Por lo descrito se establece que la inversión no es otra cosa que la postergación del beneficio inmediato para alcanzar un bien mayor en el futuro por medio de la puesta a disposición de recursos a terceros como una empresa, conjunto de acciones o préstamos al Estado o corporaciones en forma de bonos, para adquirir una valoración del capital invertido en forma de dividendos, interés o revalorización del activo financiero (Villada, López y Muñoz, 2018).

Bajo estos parámetros, para que una inversión se haga efectiva se deben cumplir una serie de parámetros, como la existencia de una persona o institución denominada inversor, los recursos económicos, la renuncia de una satisfacción inmediata, el activo financiero en el cual se desea invertir, promesa de rendimiento futuro por la inversión a realizar y las implicaciones que intervienen en la operación denominadas riesgo y oportunidad, puesto que en una transacción de inversión el retorno no está garantizado. A partir de lo descrito las variables que intervienen en la inversión son el rendimiento esperado, el riesgo aceptado, el horizonte temporal de la inversión y la liquidez para realizar la operación (BBVA, 2020).

Conociendo con exactitud lo que es una inversión, cabe destacar las diferencias que existen entre la misma con relación al ahorro. La principal está dada por el riesgo, puesto que el ahorro se lo puede mantener en el hogar o en una cuenta de depósito con riesgo prácticamente de cero; mientras que la inversión implica la toma de riesgos debido a que se desea obtener un beneficio superior

cumpléndose de esta manera la regla general de las finanzas, a mayor riesgo mayor beneficio y a la inversa. Por tanto, no se tiene el mismo riesgo en invertir en activos de renta fija como bonos, papel comercial, depósitos a plazo que en activos de renta variable como acciones, los cuales son negociables en la bolsa de valores del país de procedencia y este constituye la mejor alternativa de los inversionistas por la alta liquidez que circula en el mismo (Iregui, Melo, Ramírez & Tribín, 2016).

Bolsa de valores

La bolsa de valores hace referencia a un lugar físico o digital donde se realizan intercambios de valores entre oferentes y demandantes de capitales con diferentes horizontes de tiempo que pueden ser de corto o largo plazo. Los intercambios que aquí se realizan en su mayor proporción son activos financieros de renta fija y renta variable representado por obligaciones o acciones de compañías. Cabe recalcar que, para que se pueda dar este intercambio debe de intervenir un corredor de bolsa u operador de valor para que haga las transacciones en nombre de sus clientes, ya que es la persona habilitada legalmente para realizar operaciones bursátiles (Banco Central del Ecuador [BCE], 2020).

Bajo lo descrito, el funcionamiento de la bolsa de valores es el espacio donde cotizan las empresas en forma de acciones o se registran negocios con la finalidad de adquirir financiamiento directo de los inversores sin que en el proceso intervenga la intermediación financiera dada por los bancos locales. Estos valores puestos en circulación son negociados en la bolsa de valores bajo un precio determinado que lo pone el libre mercado; es decir, aquellos inversores que están dispuestos a realizar una adquisición realizan una oferta y aquellos que vendan la

aceptan o rechazan, lo cual tiene la denominación de operación bursátil, para que se dé la misma debe de haber un intermediario conocido como corredor de bolsa (Comisión para el Mercado Financiero de Chile, 2020).

La particularidad que tiene la bolsa de valores es que las empresas que entran a cotizar en la misma o se registran para obtener financiamiento se vuelven públicas; es decir, los inversores tienen libre acceso a la información financiera del giro del negocio con la finalidad de evaluarlo y tomar la decisión de inversión. Sumado a lo descrito, la característica de las empresas que cotizan o están registradas en la bolsa de valores es que su información financiera es actualizada de forma trimestral para que sea de libre acceso al público inversor para brindar transparencia; por tanto, la bolsa de valores en un mecanismo que sirve para adquirir financiamiento por dos vías: entregando una proporción del negocio a los inversionistas en forma de acciones donde se brinda el derecho de pago de dividendos de acuerdo a las políticas de la institución o de generar obligaciones en forma de bonos para que los inversores se vuelvan acreedores y tengan derecho al cobro de interés y recuperación del principal (Fernández, 2019).

Tipos de activos negociados

Los tipos de activos negociados en la bolsa de valores de New York son varios y estos van en función del riesgo y beneficio que esté dispuesto a correr el inversor partiendo del mercado monetario, mercado de renta fija, mercado de bienes raíces, mercado de renta variable, mercado de divisas y mercado de derivados, los cuales han sido nombrados según el grado de riesgo que tiene el tipo de inversión para el inversor, estos se desarrollan a continuación:

El mercado monetario hace referencia al intercambio de activos financieros de corto plazo donde el mismo no supera los 18 meses y la particularidad que

tiene es tener un bajo nivel de riesgo, debido a la solvencia de sus emisores y la liquidez. Por tanto, la recompensa o rentabilidad esperada por parte de los inversionistas es reducida. En este tipo de mercados suelen circular activos financieros como bonos a corto plazo, pagarés del tesoro, letras de cambio, certificado de depósitos y demás activos que tengan como particularidad un horizonte a corto plazo (Méndez, 2020).

El mercado de renta fija tiene la particularidad de ser activos financieros emitidos por los Estados o empresas con la finalidad de financiar sus operaciones con un horizonte de tiempo por encima a los 18 meses. Estas obligaciones emitidas se denominan bonos y la característica de este es que el inversor conoce de antemano cuánto es el interés que va cobrar a lo que se denomina como cupón, este tipo de activo financiero tiene más riesgo debido al horizonte temporal y al contingente de impago del emisor algo que se reduce al momento de evaluar la calificación de riesgo dada (Pérez, Rivera & Solís, 2015).

El mercado de bienes raíces ha sido por excelencia uno de los más favorecidos por la confianza de los inversores, pero para centrarlo en la bolsa de valores se ha creado un tipo de activo financiero denominado Real Estate Investment Trust (REIT), lo cual son sociedades de inversión del sector inmobiliario que cotizan en bolsa de valores y se dedican a la compra, promoción y rehabilitación de un número importante de activos inmobiliarios con la finalidad de adquirir ingresos a través de los alquileres o ventas de los mismos. Ciertos REIT también se enfocan a la adquisición de hipotecas, lo que da como resultado un ingreso adicional por intereses. El beneficio de este tipo de activos financieros es su retorno en valorización, sumado a los dividendos atractivos que distribuye fruto de los ingresos por el alquiler (Roig & Soriano, 2015).

El mercado de renta variable es el más antiguo de la bolsa de valores y el más rentable para los inversores, la característica que tiene el mismo es que la recuperación de la inversión no está garantizada, ya que esta depende de los factores internos y externos de la empresa. Las acciones, las cuales son la representación de las empresas, buscan financiar sus proyectos a través de emisión de acciones con la finalidad de que el público inversor adquiriera las mismas y pueda hacer frente a los prospectos de crecimiento planteados. El inversor recibe retribución cuando la empresa genera rentabilidades, las cuales son repartidas en forma de dividendos de acuerdo a la política del negocio y ganancia por la plusvalía de la acción en la cotización en la bolsa de valores (Calero, Campos, Cárdenas & Pancho, 2018).

El mercado de divisas no es otra cosa que el intercambio del mercado global entre monedas en un sistema descentralizado con la finalidad de facilitar oportunamente la cobertura de flujo de dinero para incentivar adecuadamente el comercio internacional de los países. Finalmente, el mercado de derivados es un tipo de activo financiero que le brinda estabilidad al sistema de la economía real, por medio de la celebración de un contrato entre comprador y vendedor con la finalidad de alcanzar un objetivo en el futuro como por ejemplo el mercado de divisas, precio de una acción, materia prima, precio del barril del petróleo, entre otros (Paula & Magalhães, 2015).

En relación a lo descrito en cuanto al tipo de activos financieros negociados en la bolsa de valores de New York, se deja claro que estos se encuentran en función de la norma general de las finanzas que a mayor riesgo mayor beneficio y a la inversa; por tanto, la toma de riesgos va en función de las expectativas de los inversores y estas deben de tomar forma por medio de la administración de un

portafolio de inversiones que cumplan sus horizontes trazados (Border & Houpt, 2017). A continuación, se presenta la evolución de los activos negociados en la bolsa de valores.

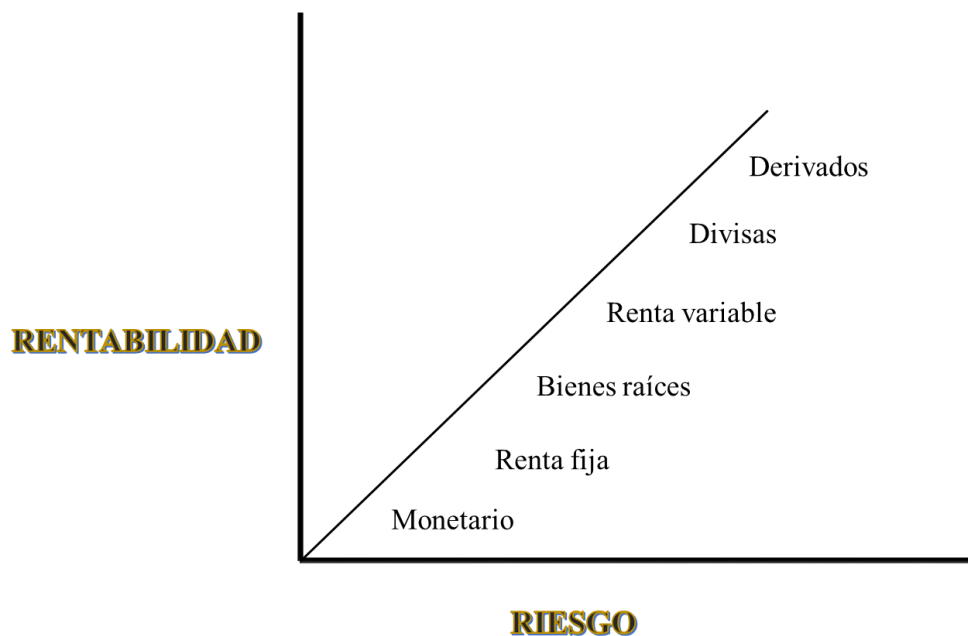


Figura 1. Activos financieros negociados. Adaptado de “Mercado Financiero para principiantes”, por J. Border & E. Houpt, 2017, Venezuela: Babelcube Inc.

Administración de portafolios

Según Activa Valores (2020) la administración de portafolios de inversión tiene como finalidad realizar un conjunto de inversiones en diferentes clases de activos financieros con la finalidad de alcanzar los objetivos planteados por el inversor. Entre las clases de activos más comunes dentro de un portafolio están las acciones desarrolladas, acciones emergentes, bonos corporativos, bonos del tesoro y REIT. La finalidad de las asignaciones en diferentes clases de activos es diversificar la inversión para alcanzar los resultados deseables por el inversor.

Por lo expuesto está claro que todo portafolio de inversión debe de contener activos financieros de renta variable y renta fija con la finalidad de tener una diversificación adecuada que le permita conseguir retornos satisfactorios a lo largo del tiempo. Por ello la diversificación permite tener en cartera activos

financieros que se muevan en sentidos opuestos; es decir, con correlación positiva y negativa para que por medio de ello se pueda reducir los riesgos de mercado que permitan maximizar la rentabilidad de la cartera con la toma de un menor riesgo (Gonzalez, Núñez, & Rueda, 2017).

Uno de los abanderados de este estilo de inversión es Harry Markowitz con la teoría moderna de portafolios, la cual establece la forma de como maximizar los retornos por medio de la reducción del riesgo a lo que denomina cartera eficiente. Esto lo logra por medio de la aplicación de la estadística donde se parte de la evaluación de rentabilidad de un activo financiero y se le aplica una distribución normal para establecer la potencial ganancia; a este se le aplica la desviación estándar para establecer el riesgo del valor, esto permite realizar combinaciones de valores con la finalidad de establecer la cartera que está acorde a los objetivos del inversor en cuanto al riesgo a tomar y beneficio esperado (Useche, 2015).

Teoría Ahorro-Inversión

En el análisis teórico del ahorro-inversión aparece la Teoría general del empleo, el interés y el dinero de John Maynard Keynes donde se establece que la preferencia de liquidez se ve influenciada por la oferta y demanda de dinero tomando en cuenta las exigibilidades a futuro del dinero. De manera básica, un individuo puede elegir si ahorra o presta su dinero; bajo este enfoque, se determina que los precios de los activos van a depender de la tasa de interés y que esta se define por medio de la demanda y oferta de créditos (Keynes, 2017).

En el campo de la inversión aparece la eficiencia marginal del capital lo cual es definido como el ingreso en el año que se adquiere por medio de un incremento extra del capital proporcional a su costo. La eficiencia marginal del capital dependerá del tipo de interés, por lo que el grado de inversión se moverá en una

curva dependiente del interés r . En términos prácticos, la inversión se da por la oportunidad de rentabilidad, contando también con la influencia de los ingresos; es decir ingresos y tasas de interés conllevarán a buscar obtener mayores rentabilidades (Keynes, 1936).

La tasa de interés es considerada como el retorno o recompensa por no poseer la liquidez durante un tiempo determinado. No obstante, la tenencia de dinero responde a tres motivos que son de transacción, de precaución y de especulación; bajo este enfoque, el ingreso tiene más peso que la tasa de interés. La inversión en la bolsa de valores entra en el motivo de especulación, el riesgo es mayor, sin embargo, la recompensa es más atractiva, por lo cual personas con excedente de ingresos van a buscar mejores rendimientos para su capital (Keynes, 1936).

Marco Conceptual

Acciones

Considerando el concepto de las acciones, de acuerdo con la Cámara de Comercio de Cali (2018) una acción se conceptualiza como un título que representa una parte de un capital social, por lo que se confieren derechos económicos, políticos a su titular. Las acciones se definen como las partes iguales en las cuales se divide un capital social, las mismas que se pueden sustentadas por una persona convirtiéndose en un accionista y formando parte de una empresa (Dorsey, 2019).

Ahorro

El ahorro se manifiesta como la restricción de algo valioso, lo cual será utilizado en el futuro; el ahorro no se enfoca únicamente en el acopio de dinero, sino que se pueden incluir otros factores que pueden significar en el futuro una ventaja, dentro de los cuales se integra el equipo de trabajo, el ahorro en especie,

el ganado entre otros (Vázquez, Montalvo, Amézquita y Arredondo, 2017). Por otro lado, el ahorro se considera como aquel porcentaje de ingreso que no se lo destina al gasto, por lo que se lo reserva para el futuro mediante el empleo de ciertos mecanismos de índole financiero (Armesilla, 2018).

Bolsa de valores

De acuerdo con Rodríguez (2018) la bolsa de valores se define como un agente fundamental para el desarrollo de los mercados de valores y de capital de un país, debido que posibilitan el traslado de recursos de aquellos agentes superavitarios hacia las actividades productivas generadoras de riqueza. En consecuencia, Huertas (2016) estableció que las bolsas de valores se han constituido como una alternativa de inversión a nivel mundial.

Bonos corporativos y del tesoro

En cuanto a los bonos corporativos, según Border y Houpt (2017) son emitidos sin ningún tipo de garantía, lo que genera que su dependencia proceda netamente del historial crediticio de una empresa incluyendo la integridad de aquellas agencias calificadoras que evalúan su riesgo.

Por otro lado, se establece el concepto otorgado por The Securities and Exchange Commission (2020) quien estipuló que un bono es una obligación de deuda, lo que significa que, los inversores que compran bonos corporativos están prestando dinero a la compañía que emite el bono, por lo que dicha organización se compromete legalmente a pagar intereses sobre el capital, y en la mayoría de los casos, a devolver el capital cuando este venza o cuando venza el bono.

De acuerdo con El Comité para la Abolición de las Deudas Ilegítimas (2020) los bonos del tesoro se definen como un título de empréstito, el cual es emitido por el tesoro público con el fin de financiarse; el tiempo de duración va desde

unos meses hasta un período de treinta años. Considerando lo expuesto por Feenstra y Taylor (2018) los bonos del tesoro se caracterizan por ser un título de renta fija, el cual es emitido por un gobierno con el fin de poder financiar la deuda de un Estado.

Inversión

La inversión consiste en orientar una serie de recursos hacia una actividad en particular, esto con el propósito de obtener y conseguir un beneficio (Barona et al., 2017). En este punto se integra la conceptualización otorgada por la BBVA (2020) donde se evidenció que la inversión hace referencia a un limitada cantidad de dinero que se otorga a terceros, en un conjunto de acciones o en una empresa con el fin de incrementar las ganancias procedentes de un proyecto empresarial.

Plan de negocio

Un plan de negocio se considera como uno de los procesos más importantes dentro de la planeación estratégica de una determinada empresa, representando un instrumento que engloba una serie de elementos, cuya información permite demostrar la factibilidad técnica, operativa, financiera y comercial de un emprendimiento (Agila et al., 2018). A esto se integra lo expuesto por Mir (2019) quien manifestó que un plan de negocios supone gestionar de forma proactiva una empresa, anticipando todos los factores que pueden afectar o beneficiar dicho negocio.

Rentabilidad

Según lo manifestado por Cruz (2018) la rentabilidad se conceptualiza como la capacidad que una empresa en particular posee al momento de utilizar sus recursos con el fin de generar ingresos que excedan sus gastos. De manera general, la rentabilidad de una entidad se refiere a la capacidad de una entidad

para generar ganancias o ingresos en comparación con sus gastos y otros costos relevantes incurridos durante un período específico de tiempo (IGI Global, 2020).

Riesgo

El riesgo tiende a definirse como la posibilidad en que la rentabilidad de una determinada inversión no se manifieste como se tenía previsto; es importante destacar que, los mercados tienden a premiar el riesgo que se ha aceptado con un mayor grado de rentabilidad; por lo que, cuando se buscan buenas rentabilidades es primordial considerar qué efectos generan cuando las mismas son muy altas, debido que el riesgo puede incluir la pérdida total del capital que se haya invertido (Villada, López y Muñoz, 2018). Conforme lo expuesto por Santander (2020) el riesgo hace referencia a la incertidumbre en relación con el resultado futuro que se espera de una inversión; por lo que se deduce que, a mayor incertidumbre, existe un mayor riesgo.

Capítulo II

Marco Referencial

En este capítulo se presentan las investigaciones referenciales sobre el tema de escuelas de inversión en la bolsa de valores y afines. Luego se desarrolla un marco contextual en donde se analiza la competencia nacional e internacional. Finalmente, se muestra en marco legal correspondiente.

Investigaciones Referenciales

De acuerdo al estudio realizado por Corcuera, Saavedra y Valverde (2019) el cual buscó conocer el comportamiento del mercado y la factibilidad existente para crear una empresa que brinde capacitaciones para realizar inversiones en mercados internacionales, se pudo conocer que se realizó un estudio de tipo mixto, diseño exploratorio. Se realizó una segmentación de mercado de acuerdo al público objetivo, así como también la ejecución de cuatro grupos focales en donde se pudo encontrar que las personas en promedio ahorran un 25% de sus ingresos, el medio de inversión más común son los depósitos realizados en administradoras de fondo, bancos, entre otras instituciones, siendo el capital para invertir los \$1,000. Se pudo conocer además que las personas están dispuestas a poner en riesgo el 5% de su capital, para obtener una ganancia de aproximadamente el 20%, seguido de que exista un respaldo que garantice la veracidad de la empresa que en la que se invierta.

Por otra parte, existe poco conocimiento acerca de las inversiones en la bolsa de valores en los diferentes países y más de la mitad de las personas encuestadas mostraron mucho interés en inversiones para nuevos negocios, recalcando siempre la seguridad que debe de tener su dinero para poder invertir, encontrándose dentro de los 35 a 65 años de edad. En cuanto a la investigación cuantitativa realizada, el

20.78% dijeron poder invertir entre \$9,000 y \$11,500; el 21.82% sí está dispuesto a invertir, con un riesgo alto para el 53.57%, con un plazo de inversión de seis meses a un año para el 39.29%. Los fondos más atractivos para las personas son los fondos mutuos con riesgo alto, seguido de depósitos a plazo y las acciones y/o bonos, dentro de los atributos más representativos para los usuarios se encuentra con el 79.55% la tasa de interés ofrecida y la seguridad que posea su dinero (Corcuera et al., 2019).

Alván (2019) elaboró un plan para la implementación de una academia de *trading*, por lo que fue necesario evaluar los factores que se encuentran ligados con la creación de esta empresa tanto en el ámbito económico, cultural, legal, demográficos, entre otros, los cuales dejarán en evidencia la rentabilidad de este nuevo plan de negocios. Los resultados mostraron que la demanda a satisfacer es de aproximadamente 300 personas mensualmente, con cursos dictados vía online y presencial, las edades de los clientes potenciales se encuentran entre los 20 y 69 años. El medio para llegar a las personas será vía WhatsApp, página web y publicación en revistas y anuncios relacionados al emprendimiento y negociación. Con respecto a las percepciones y motivación de las personas se evidenció que el 100% desea hacer inversiones rentables, así como también desean poder invertir en la bolsa de valores un promedio de \$1,000 y \$5,000, buscando obtener el 7% de rentabilidad de su capital.

Adicional se observó que el 92% mantiene una política personal de ahorro o inversión de su dinero, el 58% de los encuestados poseen referencias cercanas positivas sobre inversionistas en la bolsa de valores, el 75% considera que es mejor obtener capacitación por parte de expertos y manejar ellos mismos su dinero, encontrándose que el 49% desea obtener capacitaciones graduales; el 25%

ve la inversión en la bolsa de valores como una oportunidad de negocio, mientras que el 49% consideró que puede ser un ingreso extra, por lo que el tiempo para la inversión estuvo dividida entre los que desean en más de un año y menor al año (Alván, 2019).

De acuerdo a lo expuesto por Almeida, Calderero y Reyes (2019) en su trabajo relacionado con el mercado de divisas, se pudo determinar que es de gran importancia para los inversionistas actuales y los que deseen incursionar en el mundo de la bolsa de valores el tener los conocimientos de las reglas y la forma en que opera este mercado, ya que este se maneja de manera diferente a las inversiones realizadas en las entidades bancarias. Por lo que los investigadores desarrollaron una investigación de tipo bibliográfica, documental, como técnica usada en la recolección e interpretación de información relacionada a la investigación se halló que este fue el análisis crítico.

Dentro de los resultados obtenidos estuvieron que el mercado de valores es el que permite alcanzar mayor liquidez en menor tiempo de inversión, así como también que este mercado permanece abierto a los inversores las 24 horas del día por lo que los usuarios pueden operar en el tiempo que mejor se adapte a su vida; otra de las ventajas que posee la inversión en la bolsa de valores es que existen diferentes contratos a los que se puede acceder, así como también existe la variación de precio de la divisa de acuerdo a la demanda existente en el mercado y de elementos externos que posean algún tipo de relación como noticias económicas, sociales, entre otros. Todo lo mencionado anteriormente brinda gran relevancia al estudio y la capacitación que debe de tener una persona antes de ingresar al mundo de las inversiones en la bolsa de valores, por lo que es necesario que exista una empresa que capacite y enseñe la interpretación de las

estadísticas tendenciales del mercado, cuando comprar o vender acciones, analizar el mercado en base a las noticias antes comentadas, mejorando así su rentabilidad por medio de la diversificación (Almeida et al., 2019).

Ramírez y Romo (2019) plantearon un modelo de gestión como una propuesta dirigida a la bolsa de valores de Bogotá. Por lo que fue necesario realizar una investigación con enfoque mixto, descriptivo y de campo, debido a que fue necesario realizar un análisis del área objeto de estudio, como herramienta de estudio se encontró que estas fueron la entrevista, encuesta y el estudio de fuentes secundarias y primarias a una muestra total de 12 personas que laboran en el área estudiada. Los cuestionarios aplicados fueron previamente validados y buscaron conocer la cultura de la empresa, las estrategias, los procesos y tecnologías que aplican, así como también información general de los empleados.

En el trabajo se pudo conocer que el 75% de empleados tiene más de tres años laborando en la bolsa de valores de Colombia, en cuanto al nivel de conocimiento se apreció que la mayor parte de los empleados y los directivos poseen conocimientos altos y que estos están acordes al puesto que desempeñan, a su vez se conoció que el 88.3% considera que es accesible obtener conocimientos acerca de las acciones realizadas en la bolsa de valores y que cuentan con tecnología adecuada para aprender y poner en práctica sus conocimientos (Ramírez y Romo, 2019). No obstante, se pudo apreciar que el conocimiento es parte fundamental al momento de desarrollar una actividad, ya sea de manera laboral o personal.

En el estudio realizado por Mejía y Ángel (2016) en Pereira para la creación de una empresa capacitadora de inversionistas, la metodología usada fue de tipo descriptiva, cualitativa, la investigación fue de campo, transversal. La aplicación

de esta metodología permitió conocer que esta posee una factibilidad alta, debido a que la ciudad posee un crecimiento económico constante, generando mucha competencia en el sector. No obstante, de acuerdo al análisis realizado se encontró que no existen personas que oferten este servicio; sin embargo, la demanda y el interés de las personas por invertir en la bolsa y adquirir mejores tasas para su capital cada vez es más grande. Con respecto a los precios para las capacitaciones es recomendable que se manejen precios accesibles para las personas y que la información brindada sea de calidad, adquiriendo esta ventaja antes que las empresas que busquen ingresar en el mercado a futuro.

En cuanto al público que se buscó captar se encontró que estos bordeaban edades entre los 26 y 46 años, mismos que presentaron un mayor interés en realizar inversiones en la bolsa de valores; en cuanto a la participación de las personas se encontró que estos se inclinan con un 60% a la renta fija con perfil medio, mientras que bajo la modalidad de un perfil agresivo se evidencia similitud entre la renta variable y fija del 35%, mientras que el 60% de los participantes con perfil moderado o bajo buscan la renta fija como principal inversión (Mejía & Ángel, 2016).

Por otra parte, se encontró el estudio realizado por Jiménez, Giraldo y Acevedo (2016) el cual buscó conocer la importancia de diversificar las inversiones en la bolsa de valores y los beneficios que este brinda a las personas. La metodología aplicada para el desarrollo investigativo fue la observación de acciones existentes en el mercado bursátil colombiano dando un total de cinco portafolios, en los que se buscó determinar los valores en riesgos de cada uno de ellos.

Dentro de los resultados se observó que existe mayor beneficio si se realiza

rentabilidades mensuales y diarias por medio de la diversificación internacional; así como también es recomendable realizar combinaciones entre portafolios para disminuir el riesgo, siendo los fondos de inversiones quienes representan el menor riesgo de pérdida para las personas que incursionan en la bolsa de valores, elevando la rentabilidad si se lo hace internacionalmente y este se diversifica, lo cual muestra la gran importancia que posee el brindar asesoría a las personas que están dispuestas a invertir en la bolsa de valores de New York, ya que les brindará mejores oportunidades y mayor seguridad (Jiménez et al., 2016).

Burneo y Luzarzaburu (2016) aplicaron una metodología basada en dos modelos, la cual permitió conocer la situación actual de las empresas investigadas, permitiendo así saber si estas se encontraban en quiebra o no de acuerdo a un análisis realizado con base a los indicadores presentados en seis años, el estudio permitió a su vez ver la viabilidad y factibilidad de la inversión en la bolsa de valores de Lima.

Una vez realizado el análisis del mercado se pudo determinar que la bolsa de valores peruana no presenta mayor influencia positiva en la población que desea invertir, ya que se ha podido observar que el cambio de políticas ha afectado al sector inversionista que no ha estado laborando bajo el indicador del Buen Gobierno Corporativo. Mientras que las empresas e inversionistas que poseen mayor conocimiento sobre el funcionamiento del mercado de valores y se rigen a ciertos principios éticos, han podido registrar una mayor solvencia y rentabilidad financiera (Burneo & Luzarzaburu, 2016).

Por otro lado, Mena (2016) en su publicación sobre fondos de inversión mencionó que realizar inversiones en la bolsa de valores es una nueva forma de invertir el dinero de las personas, el cual brinda un mayor interés que el emitido

por las casas bancarias. Las inversiones pueden ser realizadas de acuerdo a la conveniencia del individuo, ya que estas pueden ser mensuales, trimestrales, semestrales o anuales y el porcentaje ganado aumentará de acuerdo al tiempo que se desee invertir. Las personas que se pueden beneficiar de la inversión en la bolsa de valores son tanto las personas naturales que desean tener un plan de ahorro e inversión, como las empresas que necesitan diversificar sus ganancias e incrementar su capital, dando la oportunidad a realizar proyectos nuevos a largo plazo por medio de la adquisición de una renta atractiva. Por lo que es necesario que los inversionistas conozcan más a fondo sobre todas las posibilidades que existen en el mercado bursátil, así como la operatividad y las características que hay en cada una de las entradas del mercado, es importante conocer que los niveles de riesgos y la capacidad de generar ganancias a las que se encuentra expuesto el individuo.

Estadística Ahorro-Gasto Ecuador

Según la última Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de Hogares Urbanos y Rurales del Ecuador, realizada en el 2011-2012 determinó que el 58.8% de los hogares tienen ingresos superiores a sus gastos; por otro lado, el 77.2% de los gastos son monetarios, de estos el 97.6% es gasto de consumo, especialmente en alimentos y bebidas no alcohólicas, transporte, bienes y servicios diversos. Esta situación evidencia la poca cultura de ahorro de los ecuatorianos (INEC, 2012).

En este punto, Alvarado y Vergara (2018) destacaron que Ecuador presenta un problema de ahorro, dado el comportamiento de consumo compulsivo de sus habitantes. Los ecuatorianos en su mayoría señalan que su nivel de ingreso no los motiva a tener una cultura de ahorro, más bien, presentan déficit financiero conllevando a un mayor nivel de deudas. Esto se refleja en el uso de las tarjetas de

crédito, razón por la cual muchas familias ecuatorianas se encuentran sobreendeudadas, limitando sus posibilidades de ahorro.

Competencia de la Industria

Desde que el mundo está globalizado, los mercados financieros son más accesibles para todas las personas del mundo y Ecuador no es la excepción más aun cuando la bolsa de valores de Estados Unidos es la más líquida del mundo y la que mejores leyes tiene para favorecer y proteger a los inversionistas. Sumado a las protecciones en caso de quiebra por mal manejo financiero de los corredores de bolsa que van hasta \$500,000 en activos financieros y \$250,000 en efectivo (Corporación de Protección del Inversor en Valores, 2020). Con base a lo descrito, cabe destacar la importancia de enseñar a las personas de cómo se invierte en la bolsa de valores del país en mención, para lo cual se presenta la competencia directa y sustituta que tiene la industria.

Inverquito

La empresa ecuatoriana Inverquito fue creada en el año 2015 debido a la creciente tendencia de las personas en aspectos relacionados a las inversiones y para evitar que el no conocimiento los haga caer en negocios fraudulentos. Es por ello que, la empresa se enfocó en la asesoría y formación de personas en aspectos relevantes a la inversión en valores nacionales e internacionales que les permita diversificar sus inversiones de manera adecuada (Inverquito, 2020b).

Entre la oferta que tiene a disposición del público en general está la inversión en la bolsa de valores del Ecuador, la inversión en la bolsa de valores internacionales, emprendimiento y especulación financiera o también conocida como trading. El slogan de la empresa de asesoría y capacitaciones es que la

educación impartida por los mismos es 100% práctica dictada por especialistas en inversiones nacionales e internacionales desde Ecuador (Inverquito, 2020a).

Con lo descrito, la empresa en mención ofrece capacitaciones de cómo analizar los mercados financieros de manera profesional con la finalidad de que puedan tomar decisiones de inversión de compra o de venta para generar rentabilidades a corto, mediano y largo plazo. El valor agregado de la empresa está en que no se necesita tener conocimientos previos, ya que sus formaciones llevan al estudiante desde cero hasta el nivel profesional por medio de un acompañamiento constante durante todo el proceso (Inverquito, 2020a).

El club de inversionista

El club de inversionistas es una comunidad que se dedica a la inversión en el mercado de valores de New York de origen colombiano, bajo la tutela de su creador el coreano Hyenuk Chu. La comunidad fue creada en el año 2016, a lo largo de su historia a formado a más de 165 mil personas en todo lo relacionado a la inversión en la bolsa de valores y la especulación financiera o trading bajo un enfoque práctico y una metodología fácil de entender, bajo la replicación de su experiencia como inversor profesional (El club de inversionistas, 2020b).

Últimamente se ha orientado a las inversiones en la bolsa de valores de Estados Unidos, ya que en sus inicios se enfocó de manera particular en la especulación financiera por medio del derivado financiero conocido como contrato sobre opciones en acciones, índices bursátiles y exchange-traded fund (ETF). El sistema de trabajo de esta comunidad de aprendizaje es bajo el formato de membresía con acceso a una biblioteca de videos grabados y charlas diarias, semanales y mensuales de acuerdo a la membresía que se adquiera, bajo los

productos intradía, *swing trading*, seminarios *Bootcamp* y Entrenamiento First Investment Training (FIT) (El club de inversionistas, 2020a).

Day Trading Academy

La academia Day Trading Academy (DTA) es de origen colombiana liderada por su fundador Marcello Arrambide, su línea de negocio se enfoca en la especulación financiera denominada como trading específicamente hablando el *day trading*. Su mensaje empresarial establece que se identifican como el mejor entrenamiento de especulación existente en Latinoamérica, ya que enfocan estrategias de especuladores de Estados Unidos para darles acceso a la zona de América del Sur (DTA, 2020).

El núcleo que transmiten es que son fuertes individualmente pero mucho más en equipo, ya que a los integrantes de la academia los cataloga como una familia. Dentro del slogan que transmiten a la sociedad es que el day trading para sus integrantes no es solo un trabajo o profesión, sino que un estilo de vida que les permite alcanzar la libertad financiera y quiere que el público en general la puedan alcanzar por medio de su mentoría; bajo sus entrenamientos buscan que las personas pasen de ser traders inexpertos a traders profesionales (DTA, 2020).

Bajo el panorama analizado en la competencia tanto local como de los países vecinos se pudo establecer que en la ciudad de Guayaquil no existe competencia alguna y los fundamentos de la existente en Quito y en Colombia está enfocado de manera importante a la especulación financiera y de manera general a la inversión en valores en los Estados Unidos. Esto representa una oportunidad de entrar al mercado y posicionar a la empresa de capacitaciones como un referente de las inversiones en la bolsa de valores de New York, bajo un enfoque profesional por

medio de la valoración de activos de renta fija como los bonos corporativos o del tesoro y renta variable como acciones de empresas, REIT y ETFs.

Marco Legal

En la siguiente sección se abordan aspectos relacionados con los permisos y leyes que se deben aplicar con la finalidad de lograr establecer una empresa en el Ecuador. Se considera como primer punto lo estipulado por la Constitución del Ecuador, quien en el artículo 33 expresa que el trabajo no solo es un derecho, sino también un deber social, base de la economía y fuente de realización personal. En este enfoque, se resalta que el Estado es quien garantiza que las personas trabajadoras perciban retribuciones justas, remuneraciones y se desempeñe bajo un ambiente saludable y exigido de forma libre.

Por otro lado, en el artículo 34 se establece que el Estado garantizará de forma efectiva a todos los trabajadores el derecho a la seguridad social, el cual se caracteriza por ser irrenunciable y se regirá bajo los criterios de obligatoriedad, equidad, solidaridad, eficiencia, transparencia, subsidiaridad y participación (Asamblea Nacional Constituyente, 2008).

Con el fin de establecer una compañía en el Ecuador, es primordial considerar el desarrollo de una serie de trámites procedentes de diversas instituciones gubernamentales ecuatorianas, donde se integra la participación del Servicio de Rentas Internas (SRI), el Benemérito Cuerpo de Bomberos, la Municipalidad de Guayaquil y la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. Como primer punto, se establece los requisitos del SRI, con el fin de obtener el Registro Único de Contribuyentes (RUC); donde se debe ingresar al portal web www.sri.gob.ec con el usuario y contraseña, después se selecciona "Registro" en la opción "RUC" procedente del menú general. Posteriormente se ingresa toda la información que

se solicita como el medio de contacto, la dirección del establecimiento y de residencia y la actividad económica. Finalmente, se confirma la transacción a través de un mensaje que llegará al correo electrónico (SRI, 2020).

Como segundo punto, se encuentran los pasos que se deben seguir para obtener el permiso del Benemérito Cuerpo de Bombero; donde se debe ingresar al portal web www.bomberosguayaquil.gob.ec; con el fin de obtener el usuario y contraseña, para ejecutar este proceso se debe poseer un correo electrónico medio por el cual se confirmará el procedimiento. Cuando se haya realizado esta acción, se procede a ingresar y se selecciona el trámite que se realizará, considerando este caso, se elige la opción de "Permiso para local nuevo"; posteriormente se registra toda la información que se requiera; como datos importantes es fundamental contar con fotografías del establecimiento. Finalmente, para generar la orden de pago, se debe seleccionar la opción "Iniciar Trámite"; en este punto se revisará toda la información que se haya otorgado con el fin de visualizar si está correcta; luego se genera la orden nuevamente y se la imprime (Benemérito Cuerpo de Bomberos, 2020).

Una vez realizado este proceso se debe cancelar el valor en la entidad financiera Banco de Guayaquil, para luego visualizar en el correo una notificación que indica la continuidad del trámite. En caso de que la actividad comercial se considere de bajo riesgo se visualizará una opción que permitirá generar la declaración; caso contrario se designará un proceso de inspección orientado a las instalaciones. En cuanto a la declaración juramentada esta deberá encontrarse bajo el formato png o jpg; y una vez aprobada posibilita la impresión del permiso requerido (Benemérito Cuerpo de Bomberos, 2020).

Con respecto a la Municipalidad de Guayaquil, donde se obtendrá la tasa de habilitación; para esto se debe ingresar al portal web www.guayaquil.gob.ec, luego se dará clic en la opción de Servicios en Línea, se selecciona la opción "Trámites", para luego efectuar el proceso que desea realizar, en este caso se seleccionará "Tasa de Habilitación Solicitud de...>Tasa para Local Nuevo". Para ingresar al sistema se debe contar con el usuario y contraseña, donde se aceptará el acuerdo de responsabilidad y se procederá a llenar el formulario. Como siguiente punto, se debe seleccionar la lista desplegable "No. Local" procedente de la sección "Información del Establecimiento", en este punto aparecerá toda la información del SRI relacionada con el local, luego se debe seleccionar la actividad del establecimiento, según la información inscrita en el SRI. Inmediatamente se selecciona la fecha de inicio de tasa de habilitación, se ingresa el código catastral en la sección "Ubicación del Establecimiento", se selecciona el tipo de actividad en el apartado "Datos del Establecimiento" según la actividad que fue permitida en la consulta de uso de suelo y se registra el área de frente del establecimiento (Municipalidad de Guayaquil, 2020).

Una vez realizado dicho proceso se reflejará el valor a pagar, se verificará la información relacionada con el monto a cancelar y después se deberá adjuntar documentos que el sistema solicite. A continuación, se declarará el cumplimiento de los condicionamientos mínimos que son decretadas por las Ordenanzas Municipales según la actividad registrada; se da clic en enviar y se obtiene finalmente el comprobante por el pago del primer año de funcionamiento (Municipalidad de Guayaquil, 2020).

Finalmente, se encuentra el trámite que se debe ejecutar en la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros con el propósito de constituir

legalmente la compañía; para esto se debe ingresar al portal web, www.supercias.gob.ec, donde se deberá ingresar con el usuario y la contraseña, la mismas que ha sido solicitada previamente en la sección de "Registro de Usuario". Como segundo punto, se debe acceder a la opción de "Reserva de denominación", donde se verifica que el nombre que se va a registrar no exista; caso contrario se deberá cambiar. Para iniciar la constitución de la compañía se cuenta con dos opciones que son la Minuta estándar y la minuta propia; según las opciones se deben seguir los pasos que se muestran en la pantalla, se completará la información que el sistema requiera, luego se registrará y guardará la información (Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2020).

Es importante destacar la presencia de una sección relacionada con los datos de notaría, donde se seleccionará la notaría que ejecutará la revisión de la solicitud procedente de la constitución de la compañía, se visualizará el costo del trámite y se confirmará dicha acción a fin de iniciar el trámite. Después llegará un correo electrónico informando los valores del trámite que se debe cancelar en la entidad Banco del Pacífico, actividad que se deje ejercer dentro de 30 días hábiles. Cuando se haya inscrito el nombramiento y la escritura en el Registro Mercantil, se recibirá una notificación donde se confirma que la constitución de la compañía fue exitosa y recibirá el número de RUC procedente del SRI (Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2020).

Capítulo III

Marco Metodológico

El marco metodológico integra un conjunto de aspectos que posibilitan el desarrollo efectivo de la investigación. Dentro de este enfoque se destacan aspectos como el enfoque, método, alcance y tipo de la investigación. Por otro lado, se determina la población de estudio y la muestra, segmento que permitirá conocer las percepciones y necesidades que impulsan la construcción del trabajo. Posteriormente, se plantean las técnicas e instrumentos de recolección de datos a emplear, la forma en cómo se procesan los datos y la presentación de los resultados.

Enfoque de la Investigación

La investigación cuantitativa se encarga de la recolección y el análisis de datos numéricos; este tipo de investigación se centra en un enfoque lógico y objetivo cuya orientación se dirige únicamente a la obtención de resultados. El enfoque cuantitativo se encuentra fundamentado en la deducción probabilística; además, su medición se genera de forma controlada permitiendo la entrega de datos repetibles y sólidos (Cadena et al., 2017).

El presente estudio sustenta un enfoque cuantitativo, debido que se prevé la recopilación de datos numéricos que permitan identificar el mercado meta y la demanda que se requiere para la creación e implementación de un centro de capacitación orientado hacia el aprendizaje de poder invertir en la Bolsa de Valores de New York. Cabe mencionar que, el reconocimiento de este escenario implica la construcción de un instrumento que determine la realidad actual y el interés por parte de la unidad de análisis.

Alcance de la Investigación

La investigación descriptiva, según lo establecido por Argimón y Jiménez (2019) sustenta como objetivo el incremento de la búsqueda del conocimiento existente, mediante la descripción de las múltiples particularidades que caracterizan un fenómeno de estudio. Por otro lado, la investigación exploratoria permite establecer con precisión la formulación de un problema; bajo este alcance, el investigador cuenta con la oportunidad de proceder con un tema de estudio del cual no se mantiene un amplio conocimiento. La distinción de la investigación exploratoria se fundamenta en la versatilidad y flexibilidad de sus métodos, debido que no emplean procedimientos y protocolos de índole formal (Dos Santos, 2018).

En primera instancia, se determina la aplicación de la investigación descriptiva con la finalidad de caracterizar aquellos elementos que dan lugar al fenómeno de estudio. En este sentido, se implica la descripción de aquellas peculiaridades que derivan de la unidad de análisis y que impulsan el desarrollo, creación e implementación del centro de capacitación. Por otro lado, se integra el alcance exploratorio, debido a la existencia limitada de estudios relacionados con el tema de investigación dentro del contexto local.

Método de la Investigación

El método deductivo se define como un procedimiento científico en el cual se determina que las conclusiones lógicas derivan de un conjunto de premisas. Por lo general, este método parte del análisis general de principios y leyes, cuya aplicación y validez universal infieren en la entrega de acontecimientos particulares (Valenti, 2018).

Con base a lo previamente establecido, se aplica el método deductivo debido

que ejecuta un análisis general de aquellos elementos teóricos que se incluyeron para el desarrollo de la presente investigación. Las conclusiones lógicas determinadas permiten la definición de resultados idóneos que impulsan la entrega de una solución efectiva hacia el objetivo que se busca cumplir; que, en este caso se fundamenta en la creación de un centro de capacitación para invertir en la Bolsa de Valores de New York.

Tipo de la Investigación

La investigación no experimental hace referencia a la búsqueda del conocimiento científico de forma sistemática y empírica. Por lo general, en este tipo de investigación se erradica la oportunidad de que se ejerza un control directo sobre las variables de estudio; es decir que, el investigador se limita a observar los hechos problemáticos de forma natural evitando cualquier indicio de alteración de forma intencional (Dorantes, 2018). La investigación transversal implica el estudio de un conjunto de datos procedentes de un período de tiempo en concreto, excluyendo su evolución temporal (Rasinger, 2020).

Bajo esta perspectiva, se aplica la investigación no experimental, debido que se mantiene como propósito evitar la ejecución de cualquier tipo de manipulación de las variables de estudio; generando la entrega de una información veraz y exacta que se acopla a los acontecimientos visualizados en el entorno de forma real. Por otro lado, se aplica la investigación transversal dado que la recolección de datos se lleva a cabo en un momento determinado en el tiempo, evitando la integración de cambios en las opiniones emitidas por los participantes del presente estudio.

Población

La población se define como un todo, esta se encuentra constituida por un

conjunto de personas, objetos o elementos cuya participación es clave para el desarrollo de una determinada investigación. Con respecto a la muestra, este término se conceptualiza como un fragmento que deriva de la población, manteniendo características y particularidades semejantes (Fernández, 2017).

En el presente estudio se determina como población a las personas que habitan en la ciudad de Guayaquil y que se encuentran en el grupo etario que va desde los 18 hasta los 70 años. Adicional, como criterio de inclusión se delimitó la participación de aquellos individuos cuyo estrato socioeconómico se ubica en los niveles: C+, B y A.

Según información del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC) en la Encuesta de Estratificación del Nivel Socioeconómico (INEC, 2021) el Ecuador está clasificado en cinco estratos donde el A representa el 1.9%, seguido del B con 11.2%, C+ con el 22.8%, C- el 49.3% y D con el 14.9%, los cuales son categorizados de acuerdo a un sistema de puntos basados en vivienda, educación, características económicas, bienes, tecnología y hábitos de consumo con 236, 171, 170, 163, 161 y 99 puntos respectivamente.

Con respecto a la categorización de los niveles C+, B y A tomados como referencia para el estudio, el primero tiene como características poseer viviendas con cerámica, baldosa, vinil o marmetón; con respecto a los bienes poseen teléfono convencional en un 83% de los casos, refrigeradora 96% y 67% con electrodomésticos tales como cocina, equipo de sonido, lavadora, horno y dos televisiones de color. En cuanto a tecnología cuentan con internet en un 39%, computadoras 62%, portátil 21%, entre los hábitos de consumo compran en centros comerciales en un 38%, utiliza internet 90%, correo personal 77%, redes sociales 63% y hábitos de lectura 46%, cuentan con educación secundaria

completa con actividades de trabajo de servicios, operadores y comerciantes con afiliación al IESS en un 77% teniendo un 20% de afiliación a un seguro privado (INEC, 2021).

Con respecto al estrato B, las viviendas poseen dos baños y pisos de madera con disponibilidad de bienes en un 97% para servicio de telefonía convencional, 99% refrigeradora, 80% línea blanca tales como cocina con horno, equipo, lavadora con dos televisores en promedio a color y un vehículo, en relación a los aspectos tecnológicos cuentan en un 81% internet y computadora personal, laptops en un 50% y tres celulares por hogar. Las compras las realizan mayormente en centro comerciales con uso de internet en un 98% y uso de correo en 90%, sumado a pertenecer a una red social con hábitos de lectura en un 76% y 69% respectivamente con educación superior y actividades económicas que usan el intelecto con cobertura al IESS en un 92% y seguro privado 47% (INEC, 2021).

Finalmente, en la categorización A entre las características de la vivienda cuenta con pisos de madera y dos baños con disponibilidad de telefonía convencional, así como también de refrigeradora y en un 95% de los casos lavadora, cocina con horno, y equipo de sonido con una media de televisores de dos y un 80% con tenencia de vehículos hasta dos. Con respecto a la tecnología disponen de internet, correo electrónico, redes sociales y las compras las realizan en su totalidad en centros comerciales con hábitos de lectura en un 76%. Con respecto a los parámetros del jefe del hogar, este tiene educación superior y en la mayoría de los casos postgrado con actividades intelectuales en administración pública y empresa privada con seguro del IESS en un 95% y 79% seguro privado (INEC, 2021).

El cálculo de la población deriva de los datos prescritos en las proyecciones cantonales otorgadas por el INEC, donde se evidenció que la población general de Guayaquil abarca un total de 2'723,665 personas, de los cuales 1'672,330 corresponden al rango etario de 18 a 70 años, lo que representa el 61.4% de total establecido previamente (INEC, 2021).

Con respecto al nivel socioeconómico, dicha segmentación se realizó en función del porcentaje total que engloba los niveles medio, medio alto y alto, el cual se estableció en el 35.9% (INEC, 2011). Bajo esta perspectiva, y tras el cálculo matemático gestionado contemplando los criterios de inclusión, se determina como población general para el presente estudio un conjunto formado por 600,367 personas de la ciudad de Guayaquil. En la siguiente tabla se evidencian los parámetros previamente descritos.

Tabla 1
Cálculo de la población

| Población | |
|------------------------------|-----------|
| Población Guayaquil Año 2020 | 2'723,665 |
| Rango de edad (18-70) | 61.4% |
| Habitantes de Guayaquil | 1'672,330 |
| Estratos Socioeconómicos | 35.90% |
| Población | 600,367 |

Muestra

Posterior al cálculo de la población, se llevó a cabo un muestreo aleatorio simple, empleando la fórmula de población finita que se presenta a continuación.

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

Con base a tales criterios, se determina que N hace referencia al tamaño de la población que en este caso es de 600,367 personas; Z indica el nivel de confianza que alude al 95% y corresponde a un valor de 1.96 en la tabla Z; p – q se definen

como las probabilidades de éxito y fracaso, las cuales sostuvieron un valor del 50%; mientras que, el error máximo permisible delimitado para el presente trabajo fue del 5%. Por consiguiente, la muestra se encuentra conformada por un total de 384 personas a las cuales se les aplicará la encuesta.

$$n = \frac{600,367 * 1.96^2 * 0.5 * 0.5}{0.05 * (600,367 - 1) + 1.96^2 * 0.5 * 0.5}$$

$n = 384$ personas por encuestar.

Técnica e Instrumento de Recolección de Datos

De acuerdo con Megías y Lozano (2019) la encuesta se conceptualiza como una técnica de recolección de datos, cuyo instrumento empleado se fundamenta en la construcción de un cuestionario. Bajo esta herramienta, se permite la obtención de una amplia información que precede tras el desarrollo de una serie de interrogantes vinculadas con un determinado tema de estudio.

En la investigación se determina como técnica de recolección de datos el empleo de una encuesta, la misma que se encuentra constituida por un total de 21 preguntas. Como interrogante exclusiva para gestionar un proceso de filtro, se determina que los encuestados deben poseer ingresos familiares mensuales mayores o iguales a \$ 1,000.00; ante una respuesta negativa, la encuesta finaliza de forma automática.

La operacionalización de las variables constó de cinco dimensiones y 21 preguntas donde la primera estuvo relacionada con la demografía, cultura de ahorro, inversión y bolsa de valores, mientras que la segunda a las capacitaciones. La variable bolsa de valores estuvo compuesta de los ítems de la 1 a la 13, entre tanto que el centro de capacitaciones con las interrogantes de la 14 a la 21.

Tabla 2
Operacionalización de las variables

| VARIABLES DE ESTUDIO | DEFINICIÓN | DIMENSIONES | ÍTEMS |
|-----------------------------|---|--------------------|---|
| Bolsa de valores | La bolsa de valores es lugar físico o digital donde se realizan operaciones bursátiles de compra y venta denominado mercado secundario. El precio de compra de los activos financieros lo dispone el libre mercado y sirve como inversión o alternativa de financiamiento a las empresas (Fernández, 2019). | Demografía | 1.- Género |
| | | | 2. Edad |
| | | | 3. Estado Civil |
| | | | 4. Zona de residencia |
| | | | 5. Ingresos |
| | | Cultura de ahorro | 6. En la actualidad, ¿Usted ahorra algún porcentaje de sus ingresos mensuales |
| | | | 7. ¿Cuáles son los factores que le han impedido construir una cultura de ahorro? De por terminada la encuesta. |
| | | | 8. Indique el porcentaje de ahorro que deriva de sus ingresos mensuales |
| | | | 9. ¿Cuáles son las razones principales por las cuales ahorra un porcentaje de sus ingresos mensuales? |
| | | Inversión | 10. ¿En qué lugar gestiona el ahorro de su dinero? |
| | | | 11. Señale el tiempo promedio en que mantiene sus ahorros |
| | | Bolsa de valores | 12. Mantiene algún conocimiento para invertir en la bolsa de valores |
| | | | 13. Invertir en la Bolsa de Valores genera una serie de ventajas, dentro de las cuales se destaca una mayor rentabilidad a la bancaria, variedad de opciones y liquidez; sin embargo, es más riesgoso que invertir a plazo en un banco. Bajo estos criterios, ¿le gustaría conocer y a la vez capacitarse para invertir en la bolsa de valores de New York? |
| Centro de capacitaciones | Un centro de capacitación es el lugar físico o digital donde acuden las personas con la finalidad de | Capacitación | 14. ¿Cuál es el tiempo que considera necesario para aprender todo lo relacionado con la Bolsa de Valores de New York y sus formas de operación? |
| | | | 15. ¿Bajo qué modalidad le gustaría recibir las capacitaciones? |
| | | | 16. ¿Qué jornada considera adecuada para la entrega del curso de capacitación? |

actualizar los conocimientos profesionales de un área en particular, para por medio de ello incrementar las habilidades y competencias (Parra & Rodríguez, 2016).

17. En qué forma académica le gustaría el recibir el curso de capacitación

18. ¿Qué característica considera la más importante para tomar el curso de capacitación?

19. ¿Hasta qué monto estaría dispuesto a pagar por un curso de capacitación de 3 meses que garantice un conocimiento efectivo para invertir en la Bolsa de Valores de New York?

20. El conocimiento impartido en el curso de capacitación ¿para qué fines lo emplearía?

21. ¿A través de qué medios le gustaría conocer sobre los cursos de capacitación para invertir en la Bolsa de Valores de New York?

Por otro lado, con la finalidad de indagar aspectos relacionados con el tema de estudio se determina como pregunta clave la existencia de algún conocimiento sobre la bolsa de valores, el interés de capacitarse ante la comprensión de sus ventajas, el tiempo que considera necesario para operar con efectividad en la Bolsa de Valores y la modalidad bajo la cual le gustaría recibir las capacitaciones. Adicional, se integran preguntas asociadas con el tipo de jornada académica, la construcción del curso sea por niveles o general y las características que impulsan tomar el curso de preparación. Finalmente, se incluyen preguntas que buscan corroborar el precio que una persona estaría dispuesta a pagar ante la entrega un curso de tres meses, la forma que emplearía el conocimiento recibido, desde que tiempo demanda el proceso de capacitación y bajo qué medios se requiere gestionar la difusión del servicio por ofrecer.

Es importante reconocer que, todas las preguntas establecidas tienen como finalidad indagar aspectos que serán empelados tanto en el desarrollo técnico, como en la gestión operativa y financiera del futuro centro de capacitación. La construcción del cuestionario se encuentra fundamentada en los estudios desarrollos por Alván (2019) y Corcuera et al. (2019). Adicional, se integran bases teóricas que derivan de los siguientes autores: (Calicchio, 2016; Méndez, 2020; Partal, 2017; Pérez, 2017).

Cabe mencionar que la encuesta será aplicada únicamente en la ciudad de Guayaquil, cuya ejecución se gestionará a través de Google Form. El enlace será enviado a través de la aplicación WhatsApp y en casos necesarios se llevará a cabo el desarrollo de las encuestas a través de la vía telefónica.

Procesamiento de Datos

La información obtenida tras la aplicación de las encuestas será procesada a través del programa Microsoft Excel versión 2016. Bajo esta herramienta, se prevé evaluar, clasificar y cuantificar los datos otorgados por los encuestados. En este sentido, dicho proceso se ejecuta mediante la construcción de tablas, las mismas que permitirán que los datos se plasmen de forma organizada y secuencial. Por otro lado, se integra el uso de gráficos estadísticos, en este caso pasteles, elementos que posibilitan al lector comprender de forma rápida y efectiva la información otorgada por el conjunto de estudio.

Análisis de Encuesta

1.- Género

La encuesta realizada en la ciudad de Guayaquil para el objeto de estudio determinó que el 70.3% de la población fue de sexo masculino; mientras que, el femenino con el 29.7%.

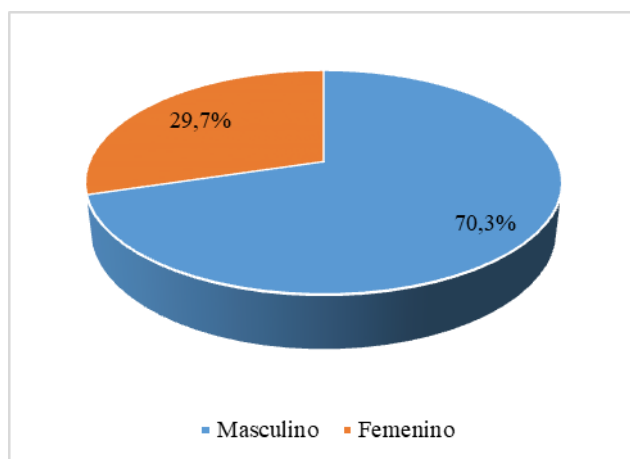


Figura 2. Género

2. Edad

Las edades de las personas encuestadas estuvieron repartidas con el 46.9% de 18 a 30 años, entre tanto que, el 28.4% de 31 a 40 años y el 19.5% de 41 a 50

años. Es decir, el 75.3% estuvo concentrado entre las edades de 18 a 40 años de edad.

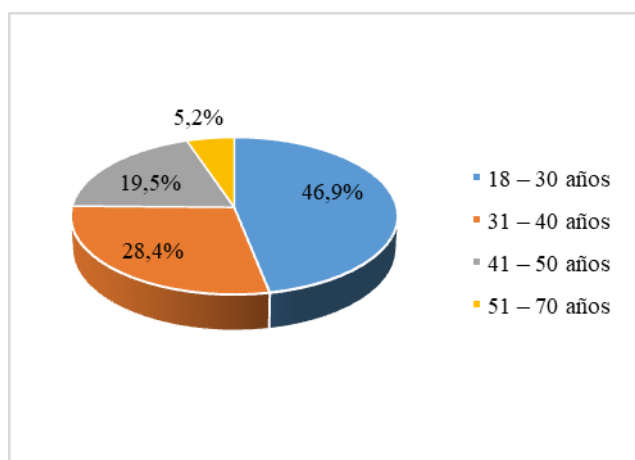


Figura 3. Edad

3. Estado Civil

El estado civil de las personas que participaron del estudio de mercado estuvo compuesto por el 49.2% soltero, seguido del 26% que estaban casados o unidos; mientras que el 19.8% separado o divorciado. Esto quiere decir que hubo una concentración marcada en los estados civiles, solteros, casados y unidos.

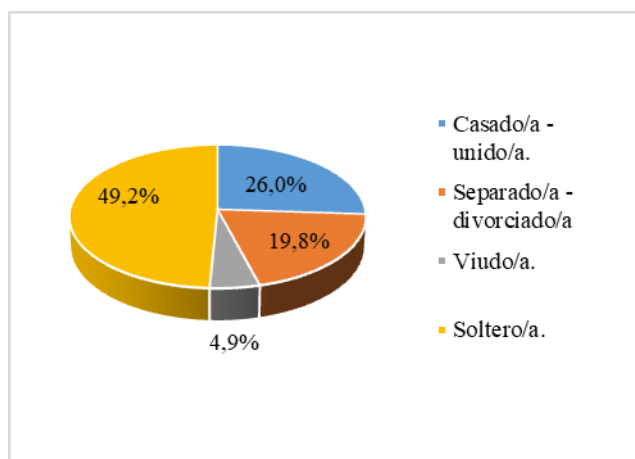


Figura 4. Estado civil

4. Zona de residencia

Con respecto a las zonas de residencia de los encuestados, el 39.1% de personas era del norte de la ciudad, entre tanto que, el 26% del centro y el 21.9%

del sur. Esto denota una ponderación del 65.1% de las personas domiciliadas en el norte y centro de la ciudad de Guayaquil.

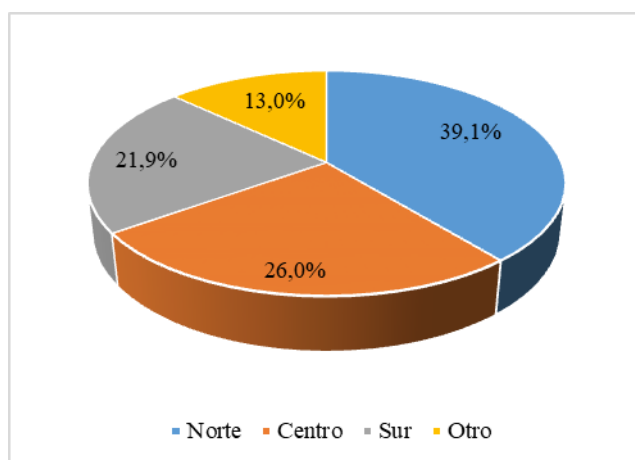


Figura 5. Zona de residencia

5. Ingresos

Los ingresos de las personas encuestadas estuvieron repartidos con el 65.1% entre \$1,000 a \$2,000, seguido del 29.7% de \$2,000 a \$3,000 y el 5.2% con \$3,000 o más. Es decir, la concentración de ingresos de los encuestados estuvo en el rango de \$1,000 a \$2,000 de ingresos mensuales.

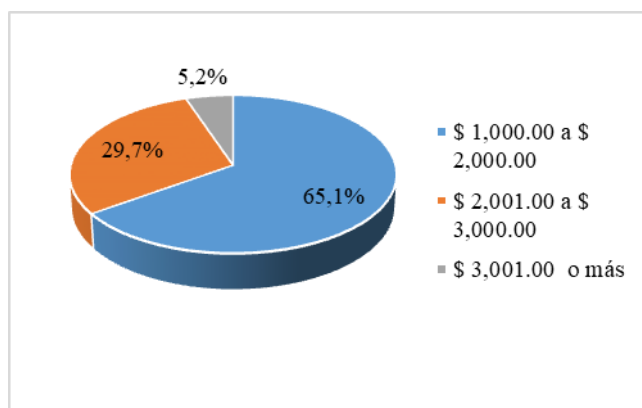


Figura 6. Ingresos

6. En la actualidad, ¿Usted ahorra algún porcentaje de sus ingresos mensuales? En caso de una respuesta positiva pase a la pregunta 8.

Con respecto a si los encuestados ahorran un porcentaje de sus ingresos mensuales se conoció que el 78.1% de las personas sí lo hacían; entre tanto que el

21.9% que no.

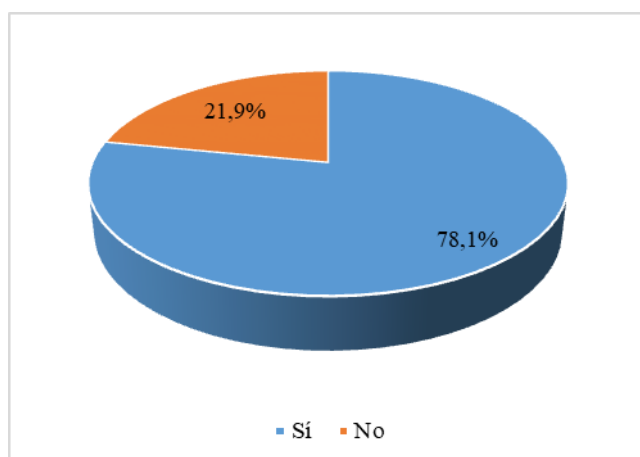


Figura 7. Ahorro de ingresos mensuales

7. ¿Cuáles son los factores que le han impedido construir una cultura de ahorro? De por terminada la encuesta.

En cuanto a las razones que han impedido apegarse a la cultura del ahorro, se conoció que el 47.6% fue por falsas necesidades, seguido del 23.8% por tenencias de deudas y el 11.9% por falta de conocimiento y porque no le alcanza para el costo de vida que mantienen en la actualidad respectivamente. Esto denota una ponderación elevada de los encuestados para los gastos impulsados por falsas necesidades (sociedad de consumo).

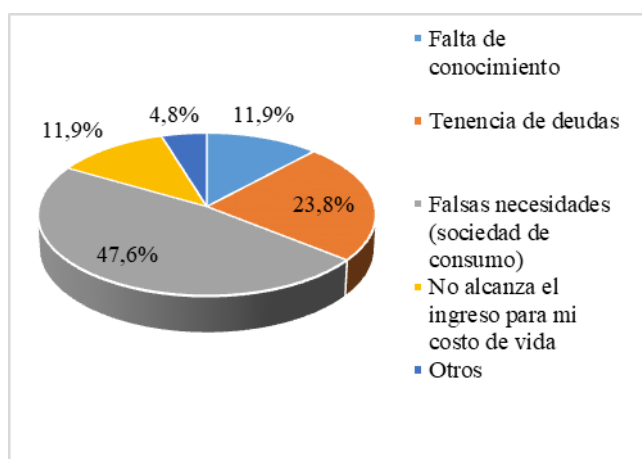


Figura 8. Factores que le han impedido construir una cultura de ahorro

8. Indique el porcentaje de ahorro que deriva de sus ingresos mensuales

Con respecto al porcentaje de ahorro que asignan los encuestados de sus ingresos mensuales, se pudo conocer que el 48.3% ahorra entre el 6% al 10%, entre tanto que, el 33.3% del 1% al 5%, mientras que el 10% del 11% al 20%. Con la información recabada en la encuesta realizada se pudo conocer que el nivel de ahorro de los encuestados estuvo dado entre el 1% al 10% con un peso del 81.7%.

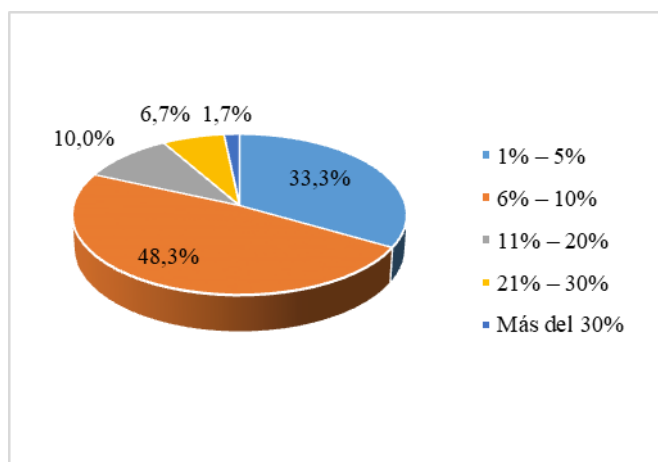


Figura 9. Porcentaje de ahorros de ingreso mensual

9. ¿Cuáles son las razones principales por las cuales ahorra un porcentaje de sus ingresos mensuales?

En cuanto a los motivos principales que tuvieron los encuestados para ahorrar una parte de sus ingresos mensuales, fue en un 35% para tener un fondo de emergencia, seguido del 25% para gastos de educación y el 16.7% para inversión en vivienda. Denotando que los encuestados le dan una gran importancia al fondo de emergencia y la educación con el 60%.

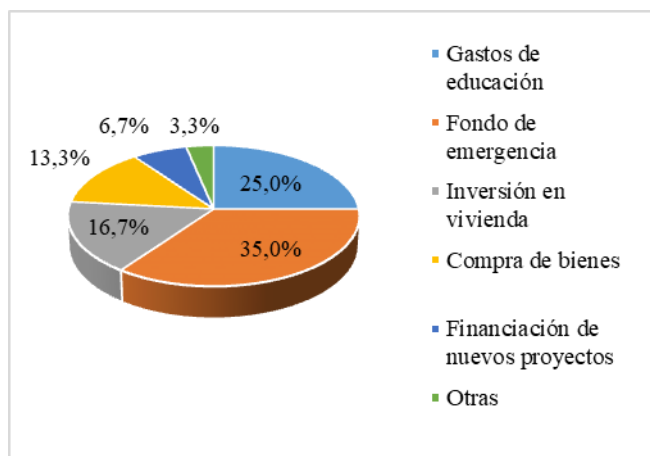


Figura 10. Razones por las cuales ahorra

10. ¿En qué lugar gestiona el ahorro de su dinero?

En relación del lugar donde los encuestados invierten sus ahorros establecieron con un 46.7% en ahorro programado de una entidad financiera, mientras que el 26.7% en cuentas de ahorro y corriente del sistema financiero y 16.7% por cuenta propia almacenado en su domicilio.

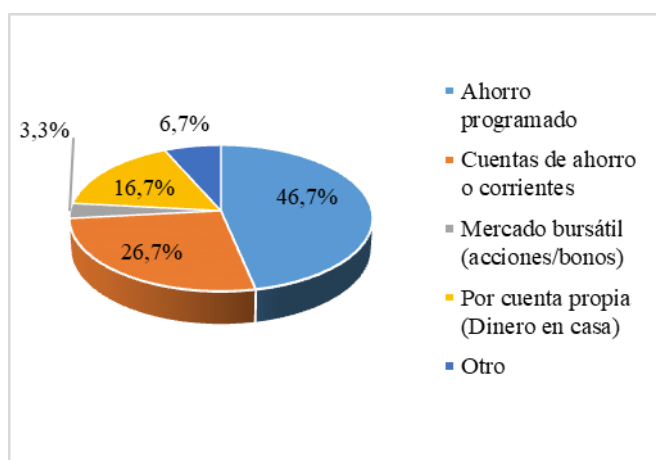


Figura 11. Lugar donde ahorra su dinero

11. Señale el tiempo promedio en que mantiene sus ahorros

Con respecto al tiempo promedio que mantienen sus ahorros, los encuestados indicaron con el 49.2% que más de dos años, seguido del 33.9% que estableció una periodicidad de uno a dos años y el 13.6% entre 6 y 12 meses. Esto quiere decir que el tiempo promedio que mantienen los ahorros están entre un año o más.

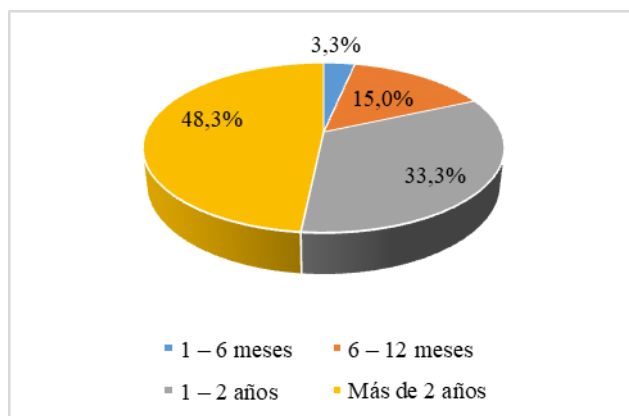


Figura 12. Tiempo promedio que mantiene sus ahorros

12. Mantiene algún conocimiento para invertir en la bolsa de valores

En lo relacionado al conocimiento de los encuestados acerca de cómo se invierte en la bolsa de valores, el 94.7% de las personas que participaron en el estudio mencionó que no conocían, mientras que un 5.3% sí.

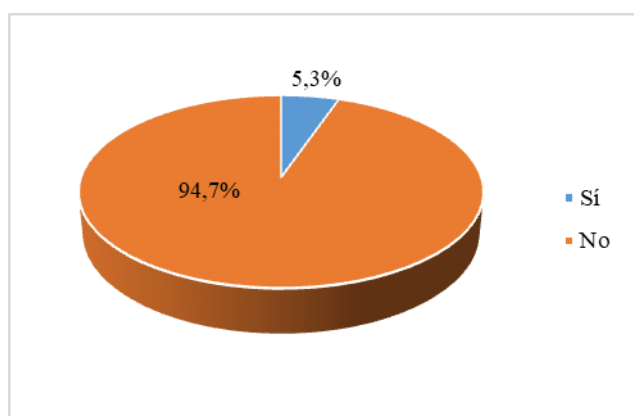


Figura 13. Conocimiento de invertir en la bolsa de valores

13. Invertir en la Bolsa de Valores genera una serie de ventajas, dentro de las cuales se destaca una mayor rentabilidad a la bancaria, variedad de opciones y liquidez; sin embargo, es más riesgoso que invertir a plazo en un banco. Bajo estos criterios, ¿le gustaría conocer y a la vez capacitarse para invertir en la bolsa de valores de New York?

Los encuestados al conocer que la bolsa de valores tiene una ventaja superior en cuanto a las rentabilidades que proporciona las tasas bancarias, en un 70.3%

indicaron que sí quisieran capacitarse de cómo funciona; mientras que el 29.7% que no por el riesgo asociado a la inversión en bolsa, pero considerarían de igual forma aprender siempre y cuando se pueda nivelar de manera aceptable la ratio riesgo versus rentabilidad.

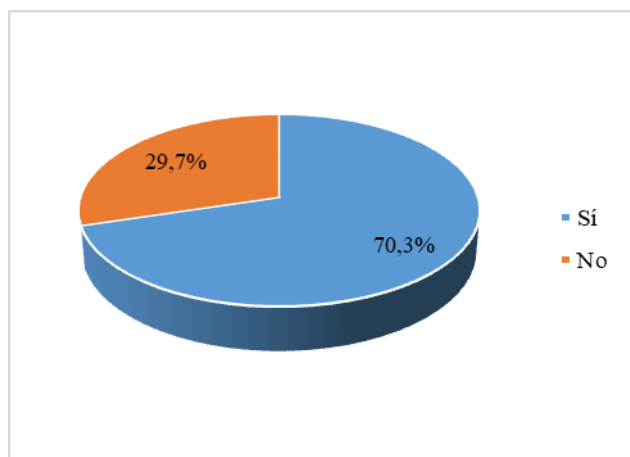


Figura 14. Capacitación para invertir en la bolsa de valores de New York

14. ¿Cuál es el tiempo que considera necesario para aprender todo lo relacionado con la Bolsa de Valores de New York y sus formas de operación?

En cuanto al tiempo necesario para dominar todo lo relacionado a la inversión en la bolsa de valores los encuestados indicaron en un 66.7% que sería de 1 a 3 meses, seguido del 20% que estableció más de 6 meses y el 13.3% de 4 a 6 meses. Es decir, la gran mayoría mencionó que podría manejar los aspectos de la bolsa hasta en 3 meses.

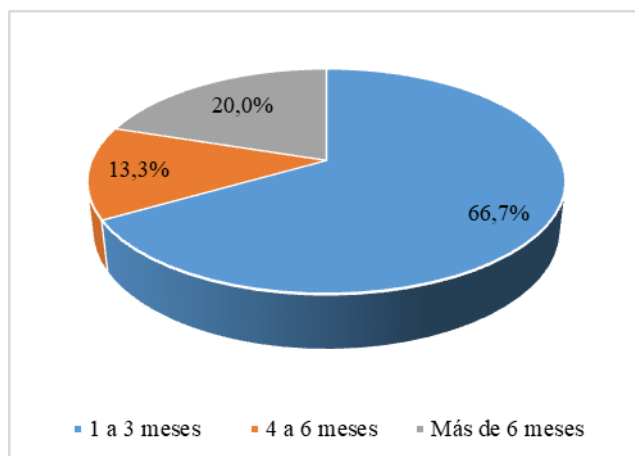


Figura 15. Tiempo estimado para aprender lo relacionado a la bolsa de valores

15. ¿Bajo qué modalidad le gustaría recibir las capacitaciones?

Con respecto a la modalidad que prefieren recibir las capacitaciones, los encuestados indicaron en un 70.3% virtual; entre tanto que el 29.7% mencionó presencial.

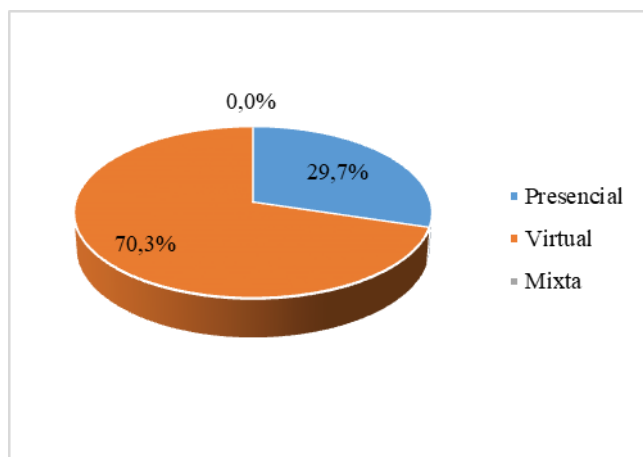


Figura 16. Modalidad de las capacitaciones

16. ¿Qué jornada considera adecuada para la entrega del curso de capacitación?

En relación al tipo de jornada que prefieren recibir las capacitaciones, el 35% mencionó que nocturna, seguido del 33.3% que estableció preferir matutina, mientras que el 31.7% vespertina. Esto quiere decir que son dispersos los criterios en cuanto a las horas de capacitación.

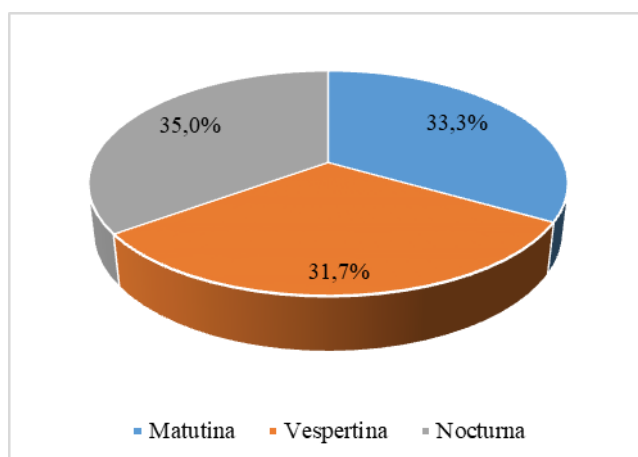


Figura 17. Jornada para dictar la capacitación

17. En qué forma académica le gustaría el recibir el curso de capacitación

En cuanto a la forma académica de recibir la capacitación, los encuestados indicaron en un 90% que el curso contenga nivel básico, intermedio y avanzado; mientras que el 10% un curso general.

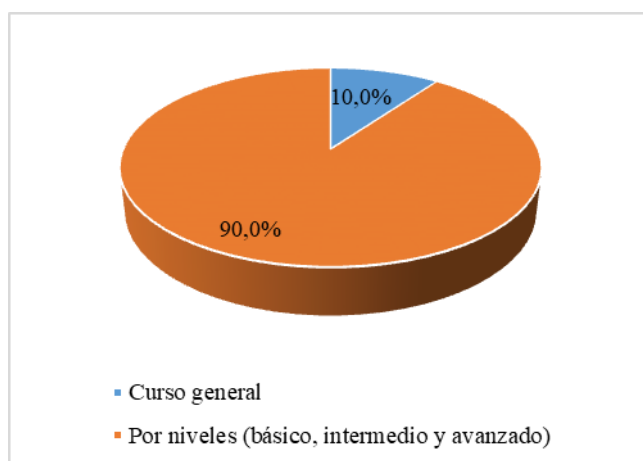


Figura 18. Forma académica para recibir la capacitación

18. ¿Qué característica considera la más importante para tomar el curso de capacitación?

En relación a las características más importantes para decidirse por tomar la capacitación, los encuestados indicaron en un 45% que el precio, seguido del 20% que estableció que tengan profesionales cualificados y con experiencia y 16.7% la garantía del conocimiento.

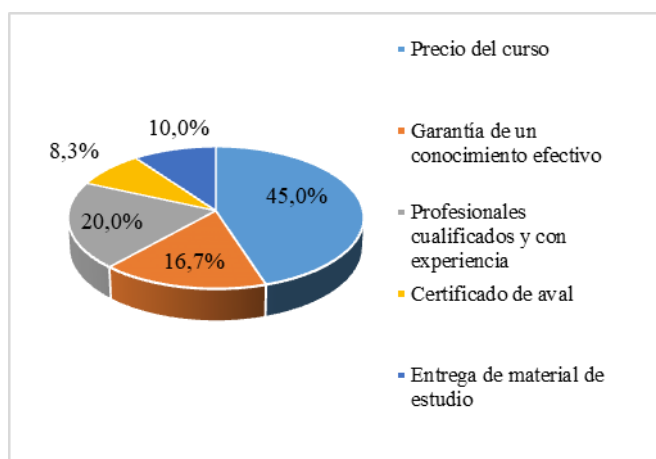


Figura 19. Características importantes para tomar la capacitación

19. ¿Hasta qué monto estaría dispuesto a pagar por un curso de capacitación de 3 meses que garantice un conocimiento efectivo para invertir en la Bolsa de Valores de New York?

Con respecto al monto que estarían dispuestos a pagar por el curso de tres meses de duración, los encuestados indicaron en un 53.3% un intervalo entre \$400.01 a \$500.00; entre tanto que, el 21.7% de \$300.01 a \$400.00 y el 13.3% de \$200.01 a \$300.00.

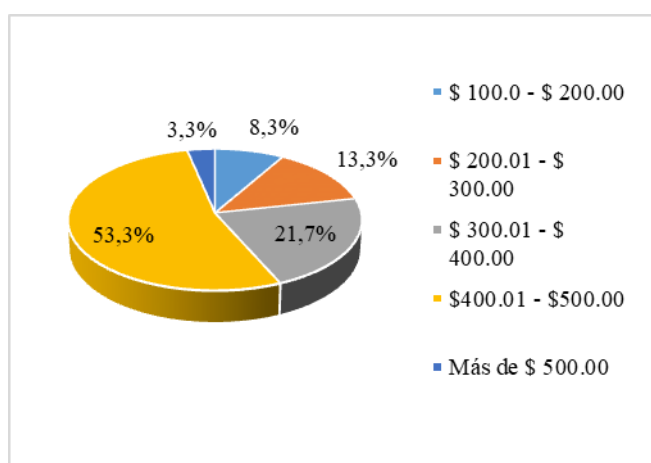


Figura 20. Dispuesto a pagar

20. El conocimiento impartido en el curso de capacitación ¿para qué fines lo emplearía?

En relación a la utilización del conocimiento que adquirirán por la capacitación en la bolsa de valores los encuestados mencionaron en un 43.3% para el ahorro en su jubilación, mientras que el 23.3% para obtener ingresos adicionales y el 20% para invertir el capital ocioso que tengan disponible de forma permanente para obtener rentabilidades.

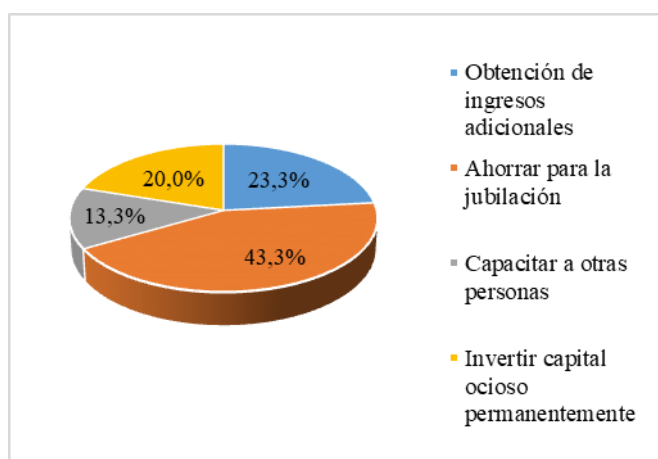


Figura 21. Fines de la capacitación

21. ¿A través de qué medios le gustaría conocer sobre los cursos de capacitación para invertir en la Bolsa de Valores de New York?

En cuanto a los medios que prefieren para recibir información acerca de las capacitaciones indicaron en un 33.3% por medio de redes sociales, seguido del 23.3% por correo electrónico y el 16.7% por página web.

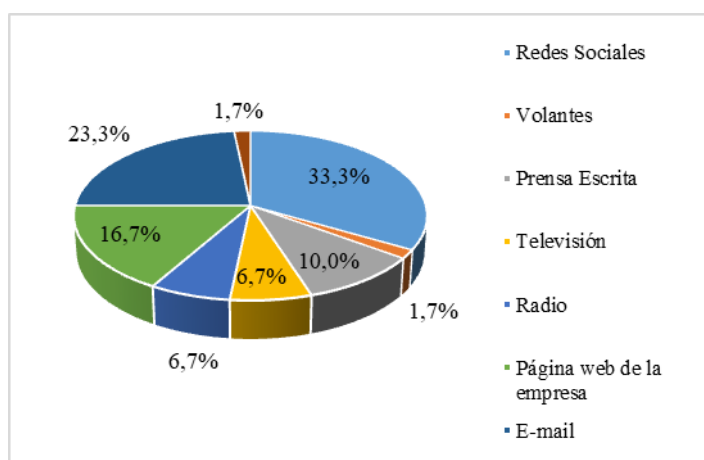


Figura 22. Medios de información sobre la capacitación

Análisis General de Resultados

En las encuestas realizadas, se pudo conocer que el mayor peso en cuanto al sexo fue el masculino con edades entre 18 a 40 años de edad, con estado civil soltero, casado y unido. Con respecto a la zona residencial pertenecieron en gran proporción al norte y centro de la ciudad de Guayaquil con ingresos promedios de

\$1,000 a \$3,000, estableciendo mayoritariamente que sí ahorran un porcentaje mensual de sus ingresos. En relación a las personas que no tienen la costumbre del ahorro indicaron que las causas fueron por las falsas necesidades, tenencias de deudas, falta de conocimiento y por no alcanzarle el ingreso para el estilo de vida que mantienen.

Dentro de las personas que ahorran un porcentaje de sus ingresos, la mayoría tuvo un intervalo del 1% al 10% y las causas del ahorro fueron para mantener un fondo de emergencia, gastos de educación e inversión en vivienda. En cuanto al lugar donde gestionan el ahorro de su dinero mencionaron que, en ahorro programado de instituciones financieras, cuentas de ahorro y corriente del sistema financiero y por cuenta propia manteniendo en promedio esos ahorros un año o más. En relación a si tienen conocimiento de cómo invertir en la bolsa de valores, el 94.7% indicó que no, pero les gustaría capacitarse para aprender a invertir con un curso que tenga una duración promedio de 1 a 3 meses.

En relación a la modalidad de la capacitación, la gran mayoría indicó que prefieren virtual con jornadas matutinas, vespertinas o nocturnas con una forma académica desde básico, intermedio hasta avanzado. Las características más importantes por optar con la toma de la capacitación fue el precio, seguido de que contengan profesionales cualificados con experiencia y garantía del conocimiento, estando dispuestos a pagar en promedio de \$400 a \$500 por la capacitación de tres meses. En cuanto al conocimiento adquirido, lo utilizarían para ahorrar para su jubilación, obtención de ingresos adicionales e invertir el capital ocioso de forma permanente. Para ello la forma que prefieren recibir información acerca de la capacitación es por redes sociales, correo electrónico y página web.

Capítulo IV

Plan de Negocios

En el presente capítulo se desarrolla el plan de negocios, el cual está constituido por la visión estratégica de la empresa por medio del análisis interno, externo y la competencia, para pasar a la estructura organizacional y las estrategias de mercadeo a implementar, para llegar al mercado meta y finalmente pasar al análisis financiero.

Empresa

La organización se centra principalmente en brindar capacitaciones de modo presencial y virtual sobre cómo invertir en la bolsa de valores de New York con una duración de tres meses, donde se imparte tres tipos de niveles, el básico, intermedio y avanzado, para dotar de experticia en el ámbito financiero del mercado de valores al participante.

Las capacitaciones en formato presencial se dictarán en auditorios con un costo de \$15 la hora en el norte de la ciudad de Guayaquil, el cual incluye proyector, sillas, mesas, aire acondicionado, internet por cableado y wifi, pizarra, pantalla de protección, computadora para proyección, dispensador de agua caliente y fría y baño; es decir, bajo la tarifa indicada anteriormente la empresa y los participantes tendrán acceso a todos los equipos y herramientas necesarias para dictar la capacitación de manera adecuada.

Por otro lado, la capacitación de forma online se la realizará con los equipos de la organización, para la calidad adecuada de las clases y equipos de grabación se contratará bajo la modalidad servicios prestados a una empresa especializada en la rama bajo un costo mensual de \$300. Los niveles de la capacitación son tres, donde el básico tiene una duración de 10 horas, el intermedio 20 horas y el

avanzado 30 horas, lo que equivale a un total de 60 horas por el curso que tiene una duración de tres meses.

La misión de la empresa está orientada a prestar servicios de capacitación de gran calidad con la finalidad de proporcionar las herramientas necesarias a los partícipes, para que puedan tomar el mando sobre sus inversiones y así puedan generar valor para su jubilación, por medio de la capitalización del mercado bursátil y aprovechamiento del interés compuesto.

Con respecto a la visión se espera que la empresa logre estar en los primeros lugares de las capacitaciones presenciales y online del Ecuador, con lo referente a la inversión en el mercado de valores de los Estados Unidos, proporcionando en el proceso estándares de calidad a nivel internacional y acordes a la industria.

Para la creación de la empresa, el procedimiento se lo realiza a través de la página web de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros con la creación del usuario y contraseña para pasar a reservar la denominación social del negocio, se completa el formulario solicitado por la entidad anteriormente mencionada y se adjunta la información habilitante para su creación (Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2020). Posterior a aquello, la página indicará los costos notariales a cancelar, para dar trámite a la creación de acuerdo como se estableció en el marco legal del presente trabajo. A continuación, se da paso al análisis estratégico del plan de negocios.

Matriz EFI

Dentro del análisis de los factores internos donde intervienen las fortalezas y debilidades, se pudo observar que con respecto al primer factor del programa especializado en la bolsa de valores de New York, los catedráticos especializados y presencia física y online son los atributos más valorados; mientras tanto que,

con las debilidades las condicionantes son el ser una empresa nueva no posicionada con baja reputación en el mercado ecuatoriano.

Con estos antecedentes en las fortalezas y debilidades de la empresa de capacitaciones enfocada en las inversiones en el mercado de valores de New York se obtuvo una valoración en conjunto de 2.7, lo que significa que internamente el negocio tiene ventajas; es decir, sus factores internos son adecuados al superar el lumbral de 2.5 que indica la teoría (Parody, Jiménez, & Montero, 2016).

Tabla 3
Matriz EFI

| Fortalezas | Peso | Calificación | Ponderación |
|--|-------------|---------------------|--------------------|
| Programa especializado en bolsa de valores | 0,25 | 3 | 0,75 |
| Catedráticos expertos en inversiones | 0,15 | 4 | 0,60 |
| Presencia física y online | 0,15 | 3 | 0,45 |
| Buena ubicación | 0,10 | 3 | 0,30 |
| Debilidades | | | |
| Nueva empresa | 0,10 | 1 | 0,10 |
| Baja reputación | 0,15 | 2 | 0,30 |
| Marca no posicionada | 0,10 | 2 | 0,20 |
| Total | 1,00 | | 2,70 |

Matriz EFE

En relación a la Evaluación de los Factores Externos (EFE) que engloba las oportunidades y amenazas, se pudo establecer que en cuanto a las ventajas que tiene la organización están el crecimiento que está teniendo la educación online y que el público objetivo está en la búsqueda de cómo evitar depender del IESS para su jubilación. En los aspectos negativos está el posicionamiento que tienen marcas extranjeras en lo referente a la bolsa de valores, donde los usuarios pueden acceder al estar en internet y las limitaciones económicas para realizar grandes campañas de publicidad digital.

Bajo los criterios establecidos en las oportunidades y amenazas de la matriz, la ponderación dada en su conjunto fue de 2.7, lo que indica que la

empresa tiene ventajas a nivel externo, esto permitirá al negocio implementar estrategias para reducir las debilidades.

Tabla 4
Matriz EFE

| Oportunidades | Peso | Calificación | Ponderación |
|--|-------------|---------------------|--------------------|
| Educación de calidad online en crecimiento | 0,25 | 4 | 1,00 |
| Público objetivo busca no depender del IESS para su jubilación | 0,15 | 4 | 0,60 |
| Competencia casi nula en el mercado ecuatoriano en aspectos de inversión | 0,10 | 3 | 0,30 |
| Amenazas | | | |
| Cursos online internacionales posicionados en el mercado latinoamericano | 0,20 | 1 | 0,20 |
| Limitaciones económicas para campañas publicitarias | 0,15 | 2 | 0,30 |
| Nuevos entrantes al mercado | 0,15 | 2 | 0,30 |
| Total | 1,00 | | 2,70 |

Matriz FODA

Con respecto a la matriz FODA, se resume en un solo conglomerado las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas, con la finalidad de proponer estrategias enfocadas a reducir las debilidades y mantener lo más bajo posible el efecto de las amenazas.

Tabla 5
Matriz FODA

| Fortalezas | Debilidades |
|--|--|
| Programa especializado en bolsa de valores | Nueva empresa |
| Catedráticos expertos en inversiones | Baja reputación |
| Presencia física y online | Marca no posicionada |
| Buena ubicación | |
| Oportunidades | Amenazas |
| Educación de calidad online en crecimiento | Cursos online internacionales posicionados en el mercado latinoamericano |
| Público objetivo busca no depender del IESS para su jubilación | Limitaciones económicas para campañas publicitarias |
| Competencia casi nula en el mercado ecuatoriano en aspectos de inversión | Nuevos entrantes al mercado |

Bajo estos parámetros, la estrategia central a ejecutar por parte de la empresa de capacitaciones será el incremento de la reputación de la marca, por medio de posicionar a la misma en el mercado ecuatoriano. Se espera que esto sirva de

barrera de entrada a nuevos participantes y ventaja competitiva a los competidores del extranjero al tener el negocio una sede en un lugar de prestigio de la ciudad de Guayaquil, como es el centro comercial Albán Borja.

Cinco Fuerzas de Porter

En relación al análisis de la competencia, se pudo establecer con respecto a la rivalidad que existe poca competencia en temáticas orientadas a la inversión en la bolsa de valores de New York, lo que provoca que se pueda mejorar las condiciones del mercado al no haber capacitaciones de prestigio del tema mencionado; por tanto, la rivalidad es baja. En cuanto a la amenaza de nuevos competidores hay un temor de la población ecuatoriana de tomar capacitación de empresas no posicionadas; pero si la misma realiza unas inversiones importantes de publicidad en marketing digital podrá posicionarse con la ayuda de la tecnología e inteligencia artificial. Otra amenaza, es que los competidores podrían replicar la capacitación de la empresa y venderla por un precio más económico, por ello se establece una amenaza alta.

Con respecto a los productos sustitutos, en el mercado ecuatoriano existen empresas posicionadas en cursos presenciales y online, pero no brindan conocimiento específico en lo relacionado a la bolsa de valores, ni a la inversión en Estados Unidos, de igual forma la preparación universitaria no brinda este conocimiento. El mayor riesgo está en que las empresas posicionadas brinden este tipo de capacitaciones al ver el atractivo del mismo; por tal motivo, la amenaza es media. El poder de negociación de los clientes al no haber variedad de conocimiento de calidad en lo referente a la inversión en la bolsa de valores en New York es bajo, aunque tienen una variedad importante a nivel global, pero los clientes prefieren la seguridad de una empresa tangible.

En cuanto al poder de negociación de los proveedores existe una cuantiosa cantidad de los mismos para desarrollar contenido de e-learning, así como también empresas de marketing para posicionar productos y servicios, por ello la amenaza es baja. Con respecto al ambiente macro, el mercado de educación online en Ecuador está en etapa embrionaria y crecimiento de personas en búsqueda de tomar acción en cuanto a su jubilación, debido a que no tienen confianza en el IESS. En conclusión, se establece que la industria tiene un riesgo medio con un potencial adecuado de crecimiento, lo que beneficiaría a la empresa de capacitaciones si se posiciona con sentido de enfoque.

Estructura Organizacional

La estructura organizacional necesaria para la empresa de capacitaciones está compuesta por cuatro integrantes: el gerente general que se encarga de cumplir los objetivos organizacionales del negocio, gerente financiero de administrar los fondos y lograr el financiamiento más adecuado, el asesor comercial para realizar las estrategias que posicionen de manera adecuada a la marca de capacitaciones y el asesor de formación que se encarga de contratar los capacitadores más óptimos y garantizar la satisfacción y calidad del servicio. El organigrama se complementa con los servicios prestados de limpieza, contador externo y, marketing digital y ventas.

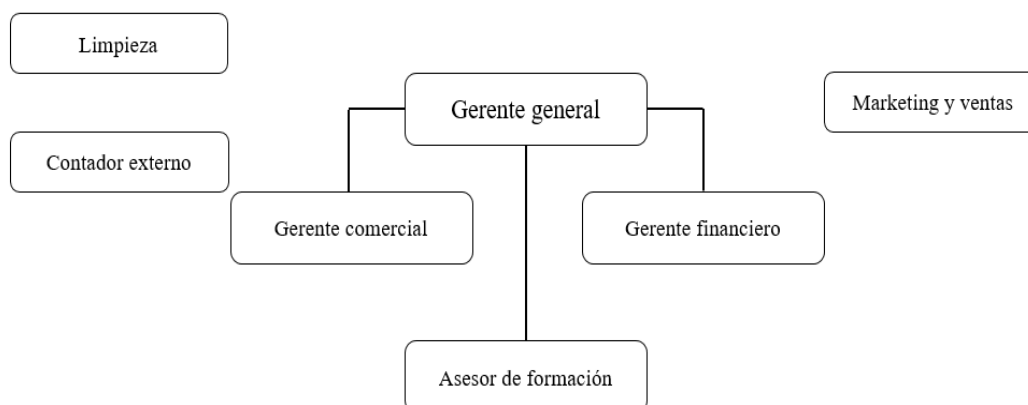


Figura 23. Organigrama

Cabe recalcar que, con respecto a las actividades operativas, dependiendo del área se cuenta con un asistente contable dos días y medio a la semana que los proporciona la contabilidad externa, lo cual se llegó al momento de la negociación con soporte de las gerencias de área comercial, financiero y formación.

Con la finalidad de garantizar que todos los procesos dentro de la empresa de capacitaciones para invertir en la bolsa de valores de New York se realicen de manera adecuada, se describe las funciones a realizar por cada uno de los miembros que se presentan a continuación:

Tabla 6

Descripción de cargo gerente general

| | |
|---------------------------|---|
| Nombre del puesto | Gerente general |
| Jefe inmediato | Ninguno |
| Departamento | Gerencia |
| Instrucción formal | Maestría en Administración de Empresas |
| Objetivo | Coordinar adecuadamente los recursos de la empresa, tanto humanos, materiales y técnicos |
| Funciones | Representación de la compañía, administración de la empresa cumpliendo los parámetros administrativos de planeación, organización, dirección y control, elaboración de estrategias para cumplir los objetivos organizacionales, y aprobación de recursos para el departamento de formación. |

Tabla 7

Descripción de cargo asesor financiero

| | |
|---------------------------|---|
| Nombre del puesto | Asesor financiero |
| Jefe inmediato | Gerente general |
| Departamento | Financiero |
| Instrucción formal | Maestría en finanzas o relacionadas |
| Objetivo | Coordinar el manejo óptimo de los recursos financieros de la empresa |
| Funciones | Responsable de que la información financiera contenga seguridad razonable, administración del flujo de efectivo, analizar las diferentes fuentes de financiamiento para cubrir los requerimientos de capital de la empresa y verificar que la contabilidad externa tenga al día todas las obligaciones con los entes reguladores. |

Tabla 8
Descripción de cargo asesor comercial

| | |
|---------------------------|---|
| Nombre del puesto | Asesor comercial |
| Jefe inmediato | Gerente general |
| Departamento | Comercial |
| Instrucción formal | Maestría en Administración de Empresa, ventas, marketing y demás carreras relacionadas |
| Objetivo | Cumplir las estimaciones estratégicas de la gerencia en cuanto al mercado objetivo, posicionamiento y ventas |
| Funciones | Estrategias de marketing orientadas a dar conocer la empresa, características y bondades de la capacitación con la finalidad de dar cumplimiento a las metas organizacionales |

Tabla 9
Descripción de cargo asesor de formación

| | |
|---------------------------|---|
| Nombre del puesto | Asesor de formación |
| Jefe inmediato | Gerente general |
| Departamento | Formación |
| Instrucción formal | Maestría en finanzas con especialización en mercado de valores |
| Objetivo | Búsqueda de profesionales con experticia en el mercado de valores y ser el filtro de calidad entre las clases brindadas por los capacitadores y los estudiantes para garantizar que se cumplan los estándares |
| Funciones | Selección de capacitadores, seguimiento de las capacitaciones para garantizar la calidad, mejora continua de las capacitaciones investigando las tendencias de valoraciones de empresas en el mercado internacional, entre otras funciones relacionadas al cargo. |

Como estructura de cargos, adicional se presenta la descripción de los instructores en función del área de especialización en las que destacan el financiero, derecho bancario y bursátil, y operador de valores, los cuales se presentan a continuación.

Tabla 10
Descripción de cargo instructor financiero

| | |
|--------------------|--|
| Nombre del puesto | Instructor financiero |
| Jefe inmediato | Asesor de formación |
| Departamento | Enseñanza |
| Instrucción formal | Máster en finanzas, economía, administración de empresas o demás carreras relacionadas |
| Objetivo | Cumplir con la malla curricular del seminario con una orientación al conocimiento, práctica y servicio al estudiante |
| Funciones | Dictar las asignaturas encomendadas, tales como análisis financiero, matemáticas financieras I, matemáticas financieras II, finanzas corporativas y demás actualizaciones orientadas a la rama |

Tabla 11
Descripción de cargo instructor en derecho bancario y legislación bursátil

| | |
|--------------------|--|
| Nombre del puesto | Instructor de derecho bancario y bursátil |
| Jefe inmediato | Asesor de formación |
| Departamento | Enseñanza |
| Instrucción formal | Máster en derecho bancario con mención en legislación bursátil y relacionados |
| Objetivo | Cumplir con la malla curricular del seminario con una orientación al conocimiento, práctica y servicio al estudiante |
| Funciones | Dictar las asignaturas encomendadas, tales como legislación bursátil, fiscalidad e inversión extranjera y demás actualizaciones orientadas a la rama legal |

Tabla 12
Descripción de cargo instructor operador de valor

| | |
|--------------------|--|
| Nombre del puesto | Instructor operador de valor |
| Jefe inmediato | Asesor de formación |
| Departamento | Enseñanza |
| Instrucción formal | Tener licencia como operador de valor con título de Máster en finanzas internacionales, máster en banca y relacionadas |
| Objetivo | Cumplir con la malla curricular del seminario con una orientación al conocimiento, práctica y servicio al estudiante |
| Funciones | Dictar las asignaturas encomendadas, tales como operaciones en bolsa, administración de portafolios, fiducia y titularización, información bursátil, análisis técnico, análisis fundamental, valoración de acciones, derivados financieros y demás actualizaciones orientadas a la rama bursátil |

Estrategias de Marketing

Las estrategias de marketing tienen la finalidad de alcanzar los objetivos organizacionales trazados por la alta gerencia, por medio de la utilización de las 7 p del marketing que son las más adecuadas para los negocios que ofrecen servicios, como es el caso de la empresa de capacitaciones donde intervienen el producto, precio, plaza, promoción, evidencia física, personal y procesos.

Producto

La empresa de capacitación se enfoca en brindar servicios de conocimiento orientado a la inversión en la bolsa de valores de New York, debido a que es la más eficiente del mundo por la abundante liquidez que tiene la misma y la seguridad jurídica en beneficio al inversor que proporciona los Estados Unidos de América. El curso se divide en tres etapas: básico, intermedio y avanzado, con una duración de tres meses, donde el primer módulo tiene una duración de 10 horas, el segundo de 20 horas y el tercero de 30 horas, lo que equivale a un total de horas de 60.

La capacitación será dividida en tres módulos, ya que fue lo que requirieron los encuestados en la investigación de mercado y para que el mismo pueda ser accesible para todo tipo de público; es decir, no se debe de tener conocimiento previo para contratar el programa. Por tanto, este comienza desde el conocimiento de qué es la bolsa de valores, activos de renta fija como bonos del tesoro y de empresas y activos de renta variable donde intervienen acciones de empresas, mercado inmobiliario, materias primas, derivados financieros, hasta llegar a la valoración individual de las empresas o acogerse a planes de inversión de gestión pasiva que replican índices bursátiles.

Logo

La marca creada para la empresa de capacitaciones de inversiones en la bolsa de valores de New York es Invertir para Conseguir, que refiere a que las personas deben de postergar sus deseos a corto plazo con la finalidad de alcanzar la libertad financiera por medio del ahorro y la inversión.

Con respecto a la imagen del hombre con terno y corbata brinda la confianza de que la empresa cuenta con profesionales que tienen la experticia necesaria, para transmitir conocimiento de valor acerca del mercado de valores.



Figura 24. Logo

Precio

El precio puesto a la capacitación para invertir en la bolsa de valores de New York fue dado con base a la información recabada en la investigación de mercado, donde los encuestados establecieron que estarían dispuestos a pagar un precio entre \$300 - \$500. Es por ello que para el precio del curso presencial se tomó la media de mayor aceptación que fue la franja de \$400 - \$500 y se le aplicó una media dando de esta manera \$450; para la capacitación online se estableció una tasa de descuento del 30%, lo que da \$315. Con estos precios del curso presencial de \$450 y online \$315 se da cumplimiento a la información recabada en la investigación de mercado.

Plaza

La ubicación de la oficina de la empresa de capacitación Invertir para Conseguir estará en el centro comercial Albán Borja norte de la ciudad de Guayaquil, debido a que se encuentra rodeado de unidades educativas, instituciones públicas, bancos y demás cadenas de negocios con amplio parqueo, iluminación natural y seguridad privada 24/7, lo cual está incluido en el canon que se paga en el alquiler. Con la información descrita se procede a presentar el GPS e imágenes de la oficina.



Figura 25. Ubicación. Tomado de Google Maps



Figura 26. Oficina

Los servicios se darán por dos vías, por la forma presencial y online. En la primera se alquilará un espacio físico que contiene todas las comodidades y equipo tecnológico para dictar las capacitaciones bajo un costo estándar de \$15 la hora y un pago al profesorado del 20% del ingreso generado en el curso presencial; mientras que con respecto al online se lo hará con equipos propios en la oficina con la contratación de Zoom y almacenamiento de la nube especializado de Microsoft denominado Azure. Se contratará también una empresa especializada para la grabación de los mismos y el equipo visual y técnico necesario para garantizar una buena experiencia en cuanto a calidad de los participantes con una participación para el profesorado del 15%.



Figura 27. Sala de capacitaciones

Promoción

La promoción tiene como finalidad impactar de manera adecuada a los clientes potenciales por medio de las estrategias de marketing más valoradas por

los clientes en la investigación de mercado que fueron las redes sociales, la página web y el email marketing.

Por lo expuesto, se partirá con la creación de una *fanpage* en Facebook e Instagram para transmitir información de valor, acerca de hábitos de ahorro y las diferentes alternativas que se tiene en el mercado de valores de los Estados Unidos, para posteriormente realizar pautas publicitarias con la finalidad de alcanzar al mercado meta. Para ello, se hará una inversión semanal de \$100, lo que equivale a un presupuesto anual de \$4,800.

Con la información obtenida de las pautas de redes sociales se reforzará el envío de información de valor, por medio de correo electrónico a los prospectos que hayan entrado al embudo de venta. Para ello, se hará la contratación de un paquete que permita enviar múltiples correos a la vez por un costo mensual de \$50, lo que equivale anualmente una inversión de \$600, este servicio se denomina email marketing.

Se creará una página web para colgar las grabaciones de los cursos, para que los clientes tengan acceso a los mismos, para ello se contrata un hosting potente con la empresa Bluehost por un valor anual de \$113.6 y para potenciar el alcance de los servicios de capacitación se adquirirá el programa de marketing Google Adwords, por medio de una inversión semanal de \$125 lo que equivale anualmente \$6,000.

Evidencia física

La evidencia es un factor fundamental del éxito empresarial; es decir, los clientes valorarán de manera adecuada todo el valor proporcionado en el servicio ofrecido, es por ello que el conocimiento impartido se lo hará de forma presencial

y online para que se adapte a todo tipo de perfiles, desde los más antiguos a los de la nueva tecnología.

Personal

El personal es la columna vertebral del éxito de la empresa, para ello el asesor de formación contará con catedráticos expertos en el mercado de valores para transmitir no solo conocimiento teórico, sino también práctico de cómo se optimizan las inversiones en la bolsa de valores por medio del factor riesgo/beneficio y margen de seguridad de las operaciones bursátiles. Cabe recalcar que, estos catedráticos estarán bajo la modalidad de servicios prestados donde los cursos presenciales percibirán el 20% del ingreso generado; mientras que el online 15%, lo que permite no poner techo a los ingresos de los catedráticos para que sea motivacional dar las clases en la empresa y evitar así la fuga de capital humano.

Procesos

Los procesos son la forma de cómo se llega al mercado meta, donde se comienza por la pauta publicitaria en redes sociales, email marketing y Google Adwords para llegar al cliente, una vez el mismo tome la capacitación se hace un seguimiento durante el proceso para garantizar la comprensión máxima del contenido entregado. Se realizarán encuestas por módulo, con la finalidad de garantizar altos estándares de calidad y satisfacción del cliente para mejorar cualquier desviación, bajo el formato de mejora continua.

Para aquellos clientes que no tomaron la capacitación se los tiene en una base de datos donde dos veces a la semana se les envía correos de información relevante orientada al ahorro e inversión, con la finalidad de incentivar la toma de la capacitación con la empresa Invertir para Conseguir.

Análisis técnico

El centro de capacitación cuenta con un programa dividido en tres niveles básico, intermedio y avanzado, los cuales están consolidados, donde se abordan materias de análisis financiero, matemática financiera, legislación bursátil, operaciones de bolsa, administración de portafolios, análisis técnico, análisis fundamental y derivados financieros.

Tabla 13

Malla de programa

| Materias | Horas | Tipo |
|-------------------------------|--------------|-------------|
| Análisis financiero | 6 | Básico |
| Matemáticas financieras | 4 | |
| Legislación bursátil | 5 | Intermedio |
| Operaciones en bolsa | 5 | |
| Administración de portafolios | 10 | |
| Análisis técnico | 5 | Avanzado |
| Análisis fundamental | 15 | |
| Derivados financieros | 10 | |
| Total | 60 | |

La empresa, dentro de sus planes de operaciones tiene la apertura de cuatro programas al mes, los cuales son tres de forma online y uno presencial para satisfacer la demanda proyectada de 91 alumnos. Con respecto al programa presencial, se estima un promedio de 27 alumnos, mientras que el online de 21 con un máximo de 30 por curso con la finalidad de asegurar la calidad de enseñanza en horario único matutino de 9:00 a 13:00.

Tabla 14

Cursos y alumnos

| Programas | No. mes | Alumnos | Promedio alumnos |
|------------------|----------------|----------------|-------------------------|
| Curso online | 3 | 64 | 21 |
| Curso presencial | 1 | 27 | 27 |
| Totales | 5 | 91 | |

Con respecto al profesorado, se cuenta con tres especialistas, uno por rama en las áreas de finanzas, legislación bursátil y operador de valores, donde el último

cuenta con la licencia otorgada por la Bolsa de Valores de Guayaquil y Quito para poder realizar transacciones de activos financieros en las casas de valores.

En relación a los honorarios pagados a los especialistas, este tiene un desenvolvimiento variable; es decir, este fluctúa en función de las ventas donde el programa online reparte el 15% y el presencial el 20% dando mayor peso a los especialistas de más carga dentro de la malla. Con estos antecedentes, los sueldos pagados están clasificados en 45% al operador de valor, 35% al financiero y 20% al de legislación bursátil, lo que da \$2,454.30, \$1,908.90 y \$1,090.80 respectivamente.

Tabla 15
Honorarios de especialistas

| | Valor | % |
|---|-----------------|---------------|
| Profesorado | | |
| Financiero | 1,908.90 | 35,0% |
| Derecho bancario y legislación bursátil | 1,090.80 | 20,0% |
| Operador de valor | 2,454.30 | 45,0% |
| Total | 5,454.00 | 100,0% |

Para dictar los especialistas el programa orientado a la inversión en la bolsa de valores de EEUU, se hace uso de cuatro horas diarias de lunes a viernes; es decir, la capacidad instalada usada en el proceso de enseñanza es del 50% en relación a los profesionales. En cuanto al programa presencial se alquila un auditorio que cuenta con todos los equipos y comodidades para dictar el mismo, sin que la empresa se preocupe en ello por un costo de \$15 la hora por alumno. En relación al programa online se cuenta con licencias *premium* de almacenamiento y Zoom por especialista, agregando al asesor de formación para garantizar la calidad de la enseñanza a los alumnos; por tanto, se contrata licencias de

educación, conferencias de voz, almacenamiento en la nube y de control a través de *Zoom Rooms*. Cabe recalcar que, el material de apoyo es proporcionado por los especialistas enviado en formato pdf con la finalidad de aportar valor a conservación del planeta.

Análisis Financiero

En el presente capítulo se realiza el análisis financiero para determinar la viabilidad económica de la creación del centro de capacitación para invertir en la bolsa de valores de New York, partiendo de la inversión inicial, demanda objetivo, ingresos, costos fijos y variables proyectados para pasar al análisis de los estados financieros y presentar la factibilidad financiera.

Inversión

La inversión está compuesta por los activos no corrientes, gastos pre-operativos y capital de trabajo, los cuales en su conjunto suman un valor de \$46,020.8 que es la suma de las partidas anteriormente mencionadas (ver tabla 16-19).

Tabla 16
Activos no corrientes

| Activo no corriente | Can t | Valor unitari o | Valor total | Depreciación anual | Depreciación mensual |
|--|----------|-----------------------|-----------------|-----------------------|-------------------------|
| Área administrativa | | | | | |
| Escritorio | 7 | 364.0 | 2,548.0 | 254.8 | 21.2 |
| Sillón | 7 | 210.0 | 1,470.0 | 147.0 | 12.3 |
| Archivador biblioteca | 2 | 240.0 | 480.0 | 48.0 | 4.0 |
| Sillón de espera juego completo | 1 | 850.0 | 850.0 | 85.0 | 7.1 |
| Laptops | 7 | 699.0 | 4,893.0 | 978.6 | 81.6 |
| Impresora multifunción | 1 | 225.0 | 225.0 | 45.0 | 3.8 |
| Pizarra con marcadores | 4 | 85.0 | 340.0 | 68.0 | 5.7 |
| Total administrativo | | | 10,806.0 | 1,626.4 | 135.5 |
| Total inversión activo no corriente | | | 10,806.0 | 1,626.4 | 135.5 |

Tabla 17
Gastos pre-operacionales

| Gastos pre-operativos | Valor Total |
|---------------------------------------|--------------------|
| Página web | 1,000.0 |
| Registro de marca | 208.0 |
| Patente municipal | 200.0 |
| Permiso bombero | 40.0 |
| Gastos de instalación | 5,000.0 |
| Gastos de constitución | 365.9 |
| Total gastos pre-operacionales | 6,813.9 |

Tabla 18
Capital de trabajo

| Descripción | Año 1 |
|---------------------------|-------------------|
| Costo de venta | 209,389.34 |
| Gastos administrativos | 119,908.14 |
| Gastos de venta | 11,513.16 |
| CAO | 340,810.64 |
| Capital de trabajo | 28,400.89 |

Tabla 19
Inversión inicial

| Inversión inicial | Valor Total |
|-------------------------------------|--------------------|
| Total inversión activo no corriente | 10,806.0 |
| Total gastos pre-operacionales | 6,813.9 |
| Capital de trabajo | 28,400.9 |
| Total inversión inicial | 46,020.8 |

Demanda objetivo

La demanda potencial parte desde la población de 600,397 para descontar las preguntas relevantes de la investigación de mercado 6, 11 y 13 con la finalidad de llegar a 218,224, a los cuales se le aplica el porcentaje que se desea alcanzar con los esfuerzos de marketing de 0.5% para llegar a la demanda anual, luego se divide para 12 para obtener la demanda mensual, la cual fue de 91.

Tabla 20
Demanda objetivo

| Demanda de cursos | | |
|---|---------|---------|
| Población | 600,397 | |
| Personas que ahorran mensualmente | 468,910 | 78.10 % |
| Personas que mantienen sus ahorros más de un año | 310,418 | 66.20 % |
| Intención de capacitarse para invertir en la bolsa de valores | 218,224 | 70.30 % |
| Esfuerzos de promoción | 1,091 | 0,50% |
| Demanda proyectada mensual | 91 | |

Ingresos

Los ingresos proyectados parten desde la demanda mensual para ser segmentados de acuerdo a los parámetros establecidos en la investigación de mercado, con respecto a cantidad y precios dispuestos a pagar para llegar al ingreso anual, el cual fue de \$387,720.0 en el primer periodo llegando al quinto con un valor de \$454,275.8.

Tabla 21
Ingresos proyectados

| | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
|---------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Precio curso presencial | 450.0 | 459.0 | 468.2 | 477.5 | 487.1 |
| Precio curso online | 315.0 | 321.3 | 327.7 | 334.3 | 341.0 |
| Clientes curso presencial | 27.0 | 27.5 | 28.1 | 28.7 | 29.2 |
| Clientes curso online | 64.0 | 65.3 | 66.6 | 67.9 | 69.3 |
| Ingreso mensual | 32,310.0 | 33,615.3 | 34,973.4 | 36,386.3 | 37,856.3 |
| Ingresos anuales | 387,720.0 | 403,383.9 | 419,680.6 | 436,635.7 | 454,275.8 |

Costos variables

Los costos variables están constituidos por el precio de las capacitaciones presenciales y online, mano de obra directa que será el asesor de formación y los costos indirectos, los cuales al sumar brindan una proyección en el primer año de \$209,389.3 notándose un incremento al llegar al quinto año por el valor de \$247,702.4. Cabe recalcar que, con respecto a los honorarios de los especialistas, esto se lo describió en el apartado de análisis técnico al igual que la estructura de las licencias de la plataforma Zoom para profesores y asesor de formación.

Tabla 22
Costo unitario promedio

| Descripción | Cantidad | Costo mensual | Total |
|---|----------|---------------|---------------|
| Alquiler de auditorio por hora | 27.0 | 8,100.0 | 300.0 |
| Profesorado clase presencial | 27.0 | 2,430.0 | 90.0 |
| Profesorado online | 64.00 | 3,024.00 | 47.3 |
| Plataforma digital Zoom | 64.00 | 1,500.0 | 23.4 |
| Almacenamiento en la nube (Microsoft Azure) | 64.00 | 90.00 | 1.4 |
| Costo unitario | | | 462.09 |

Tabla 23
Costo directo cursos

| | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
|---------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Costo unitario presencial | 390.0 | 397.8 | 405.8 | 413.9 | 422.1 |
| Costo unitario online | 72.1 | 73.5 | 75.0 | 76.5 | 78.0 |
| Cursos al mes presencial | 27 | 28 | 28 | 29 | 29 |
| Cursos al mes online | 64 | 65 | 67 | 68 | 69 |
| Costo mensual | 15,144.0 | 15,755.8 | 16,392.4 | 17,054.6 | 17,743.6 |
| Costo anual | 181,728.0 | 189,069.8 | 196,708.2 | 204,655.2 | 212,923.3 |

Tabla 24
Mano de obra directa

| | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
|------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Costo MOD / mes | 1,888.08 | 2,113.69 | 2,219.37 | 2,330.34 | 2,446.85 |
| Costo MOD / Año | 22,657.00 | 25,364.22 | 26,632.43 | 27,964.05 | 29,362.26 |

Tabla 25
Costos indirectos

| | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
|---------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Energía Eléctrica directa | 200.0 | 204.0 | 208.1 | 212.2 | 216.5 |
| Agua potable | 50.0 | 51.0 | 52.0 | 53.1 | 54.1 |
| Certificados físicos | 5.27 | 5.4 | 5.5 | 5.6 | 5.7 |
| Certificado electrónico | 112.83 | 115.1 | 117.4 | 119.7 | 122.1 |
| Mantenimiento de equipos | 48.93 | 49.9 | 50.9 | 51.9 | 53.0 |
| CIF mensuales | 417.0 | 425.4 | 433.9 | 442.6 | 451.4 |
| CIF anual | 5,004.3 | 5,104.4 | 5,206.5 | 5,310.6 | 5,416.9 |

Tabla 26
Costos variables anuales

| | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
|---------------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Costo producto directo/ año | 181,728.0 | 189,069.8 | 196,708.2 | 204,655.2 | 212,923.3 |
| Costo MOD / Año | 22,657.0 | 25,364.2 | 26,632.4 | 27,964.1 | 29,362.3 |
| Costos indirectos operacionales | 5,004.3 | 5,104.4 | 5,104.4 | 5,206.5 | 5,416.9 |
| Costo operacional total | 209,389.3 | 219,538.5 | 228,445.1 | 237,825.8 | 247,702.4 |

Costos Fijos

Los costos fijos están clasificados en gastos administrativos, de venta y financieros donde en el primero se encuentran todos los gastos necesarios para el

giro de negocios que asciende a \$119,908.1, en el segundo los esfuerzos promocionales \$11,513.1 y en el tercero los intereses pagados por el préstamo a la institución financiera, lo que representa un valor de \$3,797.6.

Tabla 27
Gastos administrativos

| | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
|-------------------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Sueldos y Salarios / año | 75,390.0 | 84,407.4 | 88,627.8 | 93,059.2 | 97,712.1 |
| Servicios básicos anuales | 4,800.0 | 4,896.0 | 4,993.9 | 5,093.8 | 5,195.7 |
| Capacitación | 21,600.0 | 22,032.0 | 22,472.6 | 22,922.1 | 23,380.5 |
| Suministros de oficina al año | 317.8 | 324.2 | 330.6 | 337.3 | 344.0 |
| Internet y teléfono anual | 1,200.0 | 1,224.0 | 1,248.5 | 1,273.4 | 1,298.9 |
| Alquiler | 8,160.0 | 8,323.2 | 8,489.7 | 8,659.5 | 8,832.6 |
| Renovación de permisos anual | 0.0 | 240.0 | 240.0 | 240.0 | 240.0 |
| Deprec. área Adm. / anual | 1,626.4 | 1,626.4 | 1,626.4 | 1,626.4 | 1,626.4 |
| Gastos pre operacionales | 6,813.9 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 |
| Total gastos administrativos | 119,908.1 | 123,073.2 | 128,029.5 | 133,211.6 | 138,630.3 |

Los sueldos y salarios se dividieron en formación y administrativo, donde el primero estaba compuesto por el asesor de formación y el segundo por el gerente general, asesor financiero y comercial, los cuales tuvieron un ingreso consolidado de \$8,712 con diferencia de percibir fondos de reserva en el año primer periodo.

Tabla 28
Sueldos y salarios consolidado mensuales

| Puesto | Sueldo | 10mo tercero | 10mo cuarto | Vacaci ones | Aporte patronal | Fondo de reserva | Total |
|----------------------------------|----------------|-------------------------|------------------------|------------------------|----------------------------|-----------------------------|----------------|
| Formación | | | | | | | |
| Asesor de formación | 1,500.0 | 125.0 | 33.3 | 62.5 | 167.3 | 125.0 | 2,013.0 |
| Total área de formación | 1,500.0 | 125.0 | 33.3 | 62.5 | 167.3 | 125.0 | 2,013.0 |
| Administrativo | | | | | | | |
| Gerente general | 2,000.0 | 166.7 | 33.3 | 83.3 | 223.0 | 166.6 | 2,672.9 |
| Asesor financiero | 1,500.0 | 125.0 | 33.3 | 62.5 | 167.3 | 125.0 | 2,013.0 |
| Comercial | 1,500.0 | 125.0 | 33.3 | 62.5 | 167.3 | 125.0 | 2,013.0 |
| Total área administrativa | 5,000.0 | 416.7 | 100.0 | 208.3 | 557.5 | 416.5 | 6,699.0 |
| Consolidado | 6,500.0 | 541.7 | 133.3 | 270.8 | 724.8 | 541.5 | 8,712.0 |

Tabla 29
Campaña de publicidad

| Publicidad | Costo anual |
|--------------------------|--------------------|
| Facebook | 4,800.00 |
| Email marketing | 600.00 |
| Google Adwords | 6,000.00 |
| Página web hosting anual | 113.16 |
| Total anual | 11,513.16 |
| Promedio mensual | 959.43 |

Tabla 30
Publicidad anual

| | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
|------------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Publicidad anual | 11,513.16 | 11,743.42 | 11,978.29 | 12,217.86 | 12,462.21 |
| Total Gastos de venta | 11,513.16 | 11,743.42 | 11,978.29 | 12,217.86 | 12,462.21 |

Tabla 31
Gastos financieros

| Años | Capital | Intereses |
|--------------|------------------|------------------|
| 1er. | 5,380.15 | 3,797.68 |
| 2do. | 6,052.29 | 3,125.54 |
| 3er. | 6,808.40 | 2,369.43 |
| 4to. | 7,658.97 | 1,518.86 |
| 5to. | 8,615.81 | 562.02 |
| TOTAL | 34,515.62 | 11,373.52 |

Financiamiento

Con respecto a las condiciones de crédito, el valor a financiar es de \$46,020.8 de los cuales el 25% es aportado por los accionistas y la diferencia por medio de un préstamo bancario a cinco años plazo con una tasa del 11.8%.

Tabla 32
Condiciones de crédito

| Inversión Total | |
|-------------------------------------|-----------------|
| Total inversión activo no corriente | 10,806.0 |
| Total gastos pre-operacionales | 6,813.9 |
| Capital de trabajo | 28,400.8 |
| | 46,020,8 |
| Capital propio | 11,505.2 |
| Financiamiento requerido | 34,515.6 |
| Condiciones del préstamo | |
| Valor del Préstamo | 34,515.62 |
| Periodos de pago | 60 |
| Tasa de interés | 11.8% |
| Pago mensual | 764.8 |

Análisis de estados financieros

El estado de resultado refleja los ingresos, costos variables, costos fijos, participación de trabajadores e impuestos para llegar a la utilidad neta del ejercicio que en el primero periodo fue de \$28,583.0 llegando al quinto periodo con un incremento de \$36,411.2.

Tabla 33
Estado de resultado proyectado

| | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
|---------------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Ventas | 387,720.0 | 403,383.9 | 419,680.6 | 436,635.7 | 454,275.8 |
| (-) Costo de venta | -209,389.3 | -219,538.5 | -228,445.1 | -237,825.8 | -247,702.4 |
| (=) Utilidad bruta | 178,330.7 | 183,845.4 | 191,235.5 | 198,809.9 | 206,573.3 |
| (-) Gastos administrativos | -119,908.1 | -123,073.2 | -128,029.5 | -133,211.6 | -138,630.3 |
| (-) Gastos de ventas | -11,513.2 | -11,743.4 | -11,978.3 | -12,217.9 | -12,462.2 |
| (=) Utilidad operacional | 46,909.4 | 49,028.9 | 51,227.7 | 53,380.4 | 55,480.8 |
| (-) Gastos financieros | -3,797.7 | -3,125.5 | -2,369.4 | -1,518.9 | -562.0 |
| (=) UAIT | 43,111.7 | 45,903.3 | 48,858.3 | 51,861.6 | 54,918.8 |
| (-) Participación trabajadores | -6,466.8 | -6,885.5 | -7,328.7 | -7,779.2 | -8,237.8 |
| (-) Impuesto a la renta | -8,061.9 | -8,583.9 | -9,136.5 | -9,698.1 | -10,269.8 |
| Utilidad neta | 28,583.0 | 30,433.9 | 32,393.0 | 34,384.2 | 36,411.2 |

Con respecto al estado de situación financiera, está constituido por los activos, pasivos y patrimonio donde los dos primeros se clasifican en corriente y no corrientes. En el activo corriente se registran las cuentas más líquidas y los equipos en el activo no corriente, dando un total de activo de \$83,752.4; mientras que del lado del pasivo las deudas a corto plazo en el corriente y las de largo plazo en el no corriente dando un total de pasivo de \$43,664.1.

El patrimonio es la diferencia entre los activos menos los pasivos, donde se registra la propiedad de la empresa la cual llega a un valor de \$40,088.3 y al sumar al total pasivo se verifica el cumplimiento del principio contable donde el activo es igual a la suma de pasivo más patrimonio.

Tabla 34
Estado de situación proyectado

| | Año 0 | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
|----------------------------------|-----------------|-----------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Activos | | | | | | |
| Activo corriente | | | | | | |
| Efectivo | 28,400.9 | 67,758.8 | 94,707.6 | 122,914.5 | 152,278.2 | 182,730.3 |
| Total activo corriente | 28,400.9 | 67,758.8 | 94,707.6 | 122,914.5 | 152,278.2 | 182,730.3 |
| Activo no corriente | | | | | | |
| Escritorio | 2,548.0 | 2,548.0 | 2,548.0 | 2,548.0 | 2,548.0 | 2,548.0 |
| Sillón | 1,470.0 | 1,470.0 | 1,470.0 | 1,470.0 | 1,470.0 | 1,470.0 |
| Archivador biblioteca | 480.0 | 480.0 | 480.0 | 480.0 | 480.0 | 480.0 |
| Sillón de espera juego completo | 850.0 | 850.0 | 850.0 | 850.0 | 850.0 | 850.0 |
| Laptops | 4,893.0 | 4,893.0 | 4,893.0 | 4,893.0 | 4,893.0 | 4,893.0 |
| Impresora multifunción | 225.0 | 225.0 | 225.0 | 225.0 | 225.0 | 225.0 |
| Pizarra con marcadores | 340.0 | 340.0 | 340.0 | 340.0 | 340.0 | 340.0 |
| (-) Deprec. Acum. Área Adm. | 0.0 | -1,626.4 | -3,252.8 | -4,879.2 | -6,505.6 | -8,132.0 |
| Gastos pre-operacionales | 6,813.9 | 6,813.9 | 6,813.9 | 6,813.9 | 6,813.9 | 6,813.9 |
| Total Activo no corriente | 17,619.9 | 15,993.5 | 14,367.1 | 12,740.7 | 11,114.3 | 9,487.9 |
| Total activos | 46,020.8 | 83,752.4 | 109,074.7 | 135,655.2 | 163,392.5 | 192,218.2 |
| Pasivos | | | | | | |
| Pasivo corriente | | | | | | |
| Porción Corriente de la Deuda | 5,380.1 | 6,052.3 | 6,808.4 | 7,659.0 | 8,615.8 | 0.0 |
| Particip. De Trab. Por Pagar | 0.0 | 6,466.8 | 6,885.5 | 7,328.7 | 7,779.2 | 8,237.8 |
| Imp. A la Renta por Pagar | 0.0 | 8,061.9 | 8,583.9 | 9,136.5 | 9,698.1 | 10,269.8 |
| Total pasivo corriente | 5,380.1 | 20,580.9 | 22,277.8 | 24,124.2 | 26,093.2 | 18,507.6 |
| Pasivo no corriente | | | | | | |
| Deuda a Largo Plazo | 29,135.5 | 23,083.2 | 16,274.8 | 8,615.8 | 0.0 | 0.0 |
| Total pasivo no corriente | 29,135.5 | 23,083.2 | 16,274.8 | 8,615.8 | 0.0 | 0.0 |
| Total Pasivo | 34,515.6 | 43,664.1 | 38,552.6 | 32,740.0 | 26,093.2 | 18,507.6 |
| Patrimonio | | | | | | |
| Capital | 11,505.2 | 11,505.2 | 11,505.2 | 11,505.2 | 11,505.2 | 11,505.2 |
| Utilidad retenidas | 0.0 | 28,583.0 | 59,016.9 | 91,410.0 | 125,794.2 | 162,205.4 |
| Total patrimonio | 11,505.2 | 40,088.3 | 70,522.1 | 102,915.2 | 137,299.4 | 173,710.6 |
| Total pasivo + patrimonio | 46,020.8 | 83,752.4 | 109,074.7 | 135,655.2 | 163,392.5 | 192,218.2 |

Factibilidad financiera

En la factibilidad financiera se registran los ingresos y salidas de efectivo, para llegar al flujo neto del periodo que es el resultado de los flujos de actividad de operación, inversión y financiamiento. Con esta información se llega a un flujo de efectivo en el primer periodo de \$39,357.9 que al poner en contexto con la inversión inicial se llega a una TIR del 66% y un VAN de \$66,962.9 estableciendo de esta manera la viabilidad del plan de negocios.

Tabla 35
Factibilidad financiera

| | Año 0 | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
|---|------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Actividad de operación | | | | | | |
| Ventas | | 387,720.0 | 403,383.9 | 419,680.6 | 436,635.7 | 454,275.8 |
| (-) Costo de ventas | | 209,389.3 | 219,538.5 | 228,445.1 | 237,825.8 | 247,702.4 |
| Utilidad bruta | | 178,330.7 | 183,845.4 | 191,235.5 | 198,809.9 | 206,573.3 |
| (-) Gastos operacionales | | | | | | |
| Gastos administrativos | | (119,908.1) | (123,073.2) | (128,029.5) | (133,211.6) | (138,630.3) |
| Gastos de venta | | (11,513.2) | (11,743.4) | (11,978.3) | (12,217.9) | (12,462.2) |
| Total gastos operacionales | | (131,421.3) | (134,816.6) | (140,007.8) | (145,429.5) | (151,092.5) |
| Utilidad operacional | | 46,909.4 | 49,028.9 | 51,227.7 | 53,380.4 | 55,480.8 |
| (-) Gastos financieros | | (3,797.7) | (3,125.5) | (2,369.4) | (1,518.9) | (562.0) |
| Utilidad antes de PT y de IR | | 43,111.7 | 45,903.3 | 48,858.3 | 51,861.6 | 54,918.8 |
| Pago participación trabajadores | | | (6,466.8) | (6,885.5) | (7,328.7) | (7,779.2) |
| Pago impuesto a la renta | | | (8,061.9) | (8,583.9) | (9,136.5) | (9,698.1) |
| (=) Utilidad de ejercicio | | 43,111.7 | 31,374.7 | 33,388.9 | 35,396.3 | 37,441.5 |
| (+) Depreciación y amortización | | 1,626.4 | 1,626.4 | 1,626.4 | 1,626.4 | 1,626.4 |
| (=) Efectivo actividades de operación | | 44,738.1 | 33,001.1 | 35,015.3 | 37,022.7 | 39,067.9 |
| Actividades de inversión | | | | | | |
| Activos no corrientes | 10,806.0 | | | | | |
| Gastos pre operacionales | 6,813.9 | | | | | |
| Capital de trabajo | 28,400.9 | | | | | |
| (=) Efectivo actividades de inversión | 46,020.8 | | | | | |
| Actividades de financiamiento | | | | | | |
| Préstamo | 34,515.6 | | | | | |
| Amortización de capital prestado | | (5,380.1) | (6,052.3) | (6,808.4) | (7,659.0) | (8,615.8) |
| (=) Flujo de actividades de financiamiento | | (5,380.1) | (6,052.3) | (6,808.4) | (7,659.0) | (8,615.8) |
| (=) Flujo neto | (11,505.2) | 39,357.9 | 26,948.8 | 28,206.9 | 29,363.7 | 30,452.1 |
| Recuperación de la inversión | (46,020.8) | (6,662.9) | 20,285.9 | 48,492.7 | 77,856.5 | 108,308.6 |
| Rentabilidad del proyecto | | | | | | |
| VAN | 66.962,9 | | | | | |
| TIR | 66% | | | | | |

Punto de equilibrio

El punto de equilibrio es el nivel en que los ingresos son iguales a sus costos totales, para llegar a este nivel el plan de negocios debe de vender al menos en su

conjunto 974 alumnos al año, lo que equivale a 81 de forma mensual. Con respecto al equilibrio desde el punto de vista de las ventas, la empresa entre capacitaciones presenciales y online debe de vender \$372,664.65 al año lo que equivale de forma mensual a \$31,055. Con estos antecedentes se presenta el punto de equilibrio en cantidad de alumnos, así como también por el nivel de ventas.

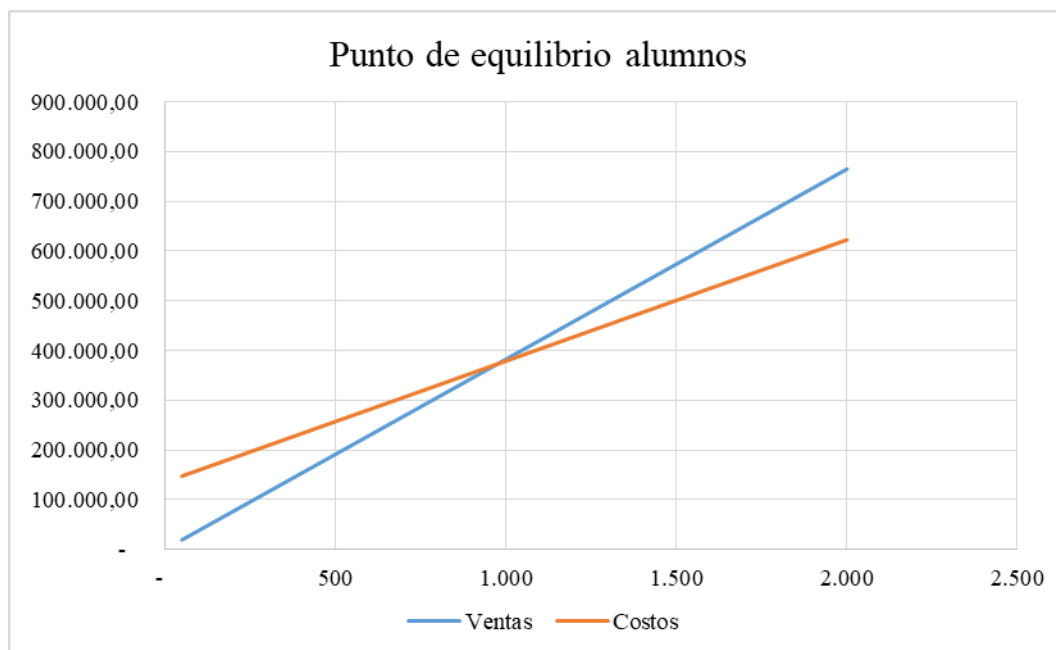


Figura 28. Punto de equilibrio alumnos

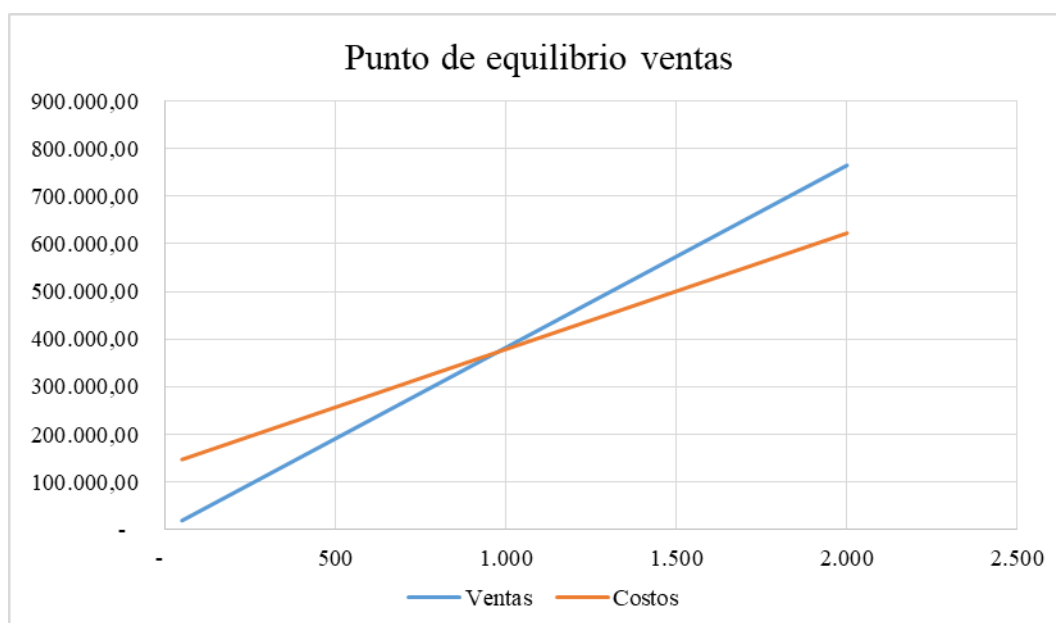


Figura 29. Punto de equilibrio ventas

Conclusiones

El plan de negocios es un mapa de ruta que tiene como la finalidad cumplir las metas empresariales que persigue la organización, con la finalidad de poner todo en contexto para analizar la viabilidad del proyecto. Es por ello la importancia de todos los apartados que este involucra, como el análisis estratégico del entorno interno, externo, competencia, estructura organizacional, planes de mercadeo, para llegar al análisis financiero y describir si es viable o no el proyecto en particular.

Se concluyó que la inversión en el mercado bursátil es beneficioso para el pequeño inversor que busca una estabilidad financiera cuando se jubile, ya que las entidades estatales que deberían asegurar que se cumpla esta condición no están en la capacidad de proporcionarlo por el envejecimiento de la población y la mala gestión de los recursos del IESS; por tanto, el que los particulares se involucren en su jubilación por medio de la inversión en el mercado de capitales es adecuado si la empresa de capacitaciones proporciona conocimientos de calidad internacional, para equilibrar el riesgo beneficio.

El mercado meta comprendió la cantidad de ahorradores de la ciudad de Guayaquil que no se benefician del dinero excedente que generan; es por ello, que aparece la empresa de capacitación Invertir para Conseguir para darle las herramientas necesarias al pequeño inversor de beneficiarse del interés compuesto de la capitalización bursátil. Para ello la empresa necesitará de cuatro colaboradores y tres catedráticos externos para dictar las clases.

La inversión necesaria será de \$46,020.8 de los cuales 25% será capital propio y la diferencia un crédito a cinco años plazo, con una tasa de interés del 11.83%. Con esto se proyectó los resultados de ingresos y costos totales para

llevar a la factibilidad financiera que fue adecuada, debido a que se alcanzó una TIR del 66% y un VAN de \$66,962.9 con una recuperación de la inversión de un año y tres meses.

Recomendaciones

Automatizar lo establecido en la teoría financiera, por medio de robots con la finalidad de eliminar las emociones humanas en la compra y venta de activos financieros en el mercado de valores.

Indagar qué estilo de inversión es el más beneficioso para el pequeño inversor, con la finalidad de quitar de la ecuación la codicia y el miedo, y así aplicar un estilo de inversión pasiva o mixta de acuerdo al caso.

Establecer un examen especial con la finalidad de evaluar si se están cumpliendo los procesos que la empresa propuso en el plan de negocios, para implementar mejoras en caso de necesitarlo o realizar una expansión del mismo y así beneficiar a una mayor cantidad de participantes por medio de alianzas institucionales.

Se recomienda realizar un análisis financiero de componentes múltiples con la finalidad de implementar un sistema online que pueda ser competitivo con los existentes en el mercado latinoamericano.

Referencias

- Activa Valores. (2020). *Administración de portafolios de inversión*. Obtenido de https://www.valoresactiva.com/servicios_admin_portafolio_inversion.php
- Alba, C. (2017). *Administración y gestión de las comunicaciones de la dirección*. Madrid: Editorial CEP.
- Almeida, D., Calderero, E., & Reyes, P. (2019). Mercado de divisas trading forex bolsa de valores. *Revista Dominio de las Ciencias*, 5(3), 528-548.
doi:<http://dx.doi.org/10.23857/dc.v5i3.951>
- Alván, C. (2019). Plan de negocios de empresa de capacitación para el trading de activos financieros. (Tesis de Maestría). Repositorio digital de la Universidad Tecnología del Perú. Recuperado de http://146.20.92.109/bitstream/UTP/2047/1/Carlos%20Alvan_Trabajo%20de%20Investigacion_Maestria_2019.pdf.
- Alvarado, Á., & Vergara, N. (2018). El Ahorro y su dinámica en la economía del Ecuador. *Polo del Conocimiento*, 3(1), 356-373.
- Arenal, C. (2015). *Planificación y apertura de un pequeño comercio*. La Rioja: Editorial Tutor Formación.
- Argimón, J., & Jiménez, J. (2019). *Métodos de Investigación Clínica Y Epidemiológica*. España: Elsevier Health Sciences.
- Armesilla, S. (2018). *La economía en 100 preguntas*. España: Ediciones Nowtilus S.L.
- Asamblea Nacional Constituyente. (2008). *Constitución de la República del Ecuador*. Obtenido de https://www.oas.org/juridico/pdfs/mesicic4_ecu_const.pdf

- Asencio, E., & Vázquez, B. (2019). *Empresa e iniciativa emprendedora*. Madrid: Ediciones Paraninfo S.A.
- Barona, B., Rivera, J., & Garizado, P. (2017). Inversión y financiación en empresas innovadoras del sector servicios en Colombia. *Revista Finanzas y Política Económica*, 9(2), 345-372.
- BBVA. (2018). *Cómo prepara un plan de negocio*. Obtenido de <https://www.bbva.com/es/preparar-plan-negocios/>
- BBVA. (2020). *¿Qué es la inversión?* Obtenido de <https://www.bbva.com/es/que-es-la-inversion/>
- BCE. (2020). *Bolsa de valores de Guayaquil*. Obtenido de <https://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/284-bolsa-de-valores-de-guayaquil>
- Benemérito Cuerpo de Bomberos. (2020). *Sistema en línea para trámites de permiso de funcionamiento*. Obtenido de <https://www.bomberosguayaquil.gob.ec/2017/02/03/sistema-en-linea-para-tramites-de-permiso-de-funcionamiento/>
- Border, J., & Houpt, E. (2017). *Mercado Financiero para principiantes*. Venezuela: Babelcube Inc.
- Burneo, K., & Luzaraburu, E. (2016). Gobierno Corporativo en Mercados Emergentes: Impacto en la Bolsa de Valores de Lima- BVL. *Revista Globalización, competitividad y gobernabilidad*, 10(3), 57-115.
doi:<https://dx.doi.org/10.3232/GCG.2016.V10.N3.03>
- Cadena, P., Rendón, R., Aguilar, J., Salinas, E., De la Cruz, F., & Sangerman, D. (2017). Métodos cuantitativos, métodos cualitativos o su combinación en

la investigación: un acercamiento en las ciencias sociales. *Revista Mexicana de Ciencias Agrícolas*, 8(7), 1603-1617.

Calicchio, S. (2016). *El marketing de manera sencilla. La guía práctica sobre las estrategias básicas de mercadotecnia profesional y orientación comercial*. Madrid: Stefano Calicchio.

Cámara de Comercio de Cali. (2018). *Acciones*. Obtenido de <http://www3.ccc.org.co/file/2018/07/concepto-004-rm-titulos-de-acciones.pdf>

Carrasco, S. (2017). *Servicios de atención comercial*. Madrid: Paraninfo.

Castro, H. (2017). *Proyectos de inversión 1, 2, 3: de la teoría a la práctica*. Bogotá: Autores Editores S.A.S.

Comisión para el mercado financiero Chile. (2020). *Proceso de toma de decisiones de inversión*. Obtenido de <https://www.svs.cl/educa/600/w3-article-751.html>

Comisión para el Mercado Financiero de Chile. (2020). *¿Qué es una Bolsa de Valores?* Obtenido de <https://www.svs.cl/educa/602/w3-article-830.html>

Corcuera, M., Saavedra, D., & Valverde, M. (2019). Plan de negocios de empresa de administración de fondos Forex. (Tesis de Maestría). Repositorio digital de la Universidad San Ignacio de Loyola. Recuperado de http://200.37.102.150/bitstream/USIL/9474/1/2019_Corcuera-Cespedes.pdf.

Corporación de Protección del Inversor en Valores. (2020). *Proteger a los inversores de hoy para el mañana*. Obtenido de <https://www.sipc.org/>

Cruz, A. (2018). *Gestión de inventarios*. Málaga: IC Editorial.

- Díaz, E., & León, M. (2019). *Gestión administrativa y comercial en restauración*. Madrid: Paraninfo.
- Donet, J., & Juárez, D. (2014). *Plan de marketing para la creación de una marca infantil en el sector textil hogar*. Valencia: 3Ciencias.
- Dorantes, C. (2018). *El Proyecto de Investigación en Psicología: De su Génesis a la Publicación*. México: Universidad Iberoamericana.
- Dorsey, P. (2019). *Las cinco reglas para invertir en acciones con éxito: Guía Morningstar para crear riqueza y batir al mercado*. España: Grupo Planeta.
- Dos Santos, A. (2018). *Investigación de Mercados: Manual universitario*. España: Ediciones Díaz de Santos.
- DTA. (2020). *Inicio*. Obtenido de <https://daytradingacademy.co/>
- DTA. (2020). *Quiénes somos*. Obtenido de <https://daytradingacademy.co/quienes-somos/>
- Duque, J. (2018). El papel de la especulación financiera en la subida de los precios de los alimentos de 2007 a 2014: Una aproximación empírica. *Revista de Economía Crítica*(26), 24-50.
- El club de inversionistas. (2020a). *Comunidad de Inversionistas de la Bolsa de Valores*. Obtenido de <https://elclubdeinversionistas.com/>
- El club de inversionistas. (2020b). *Hyen Uk Chu*. Obtenido de <https://www.hyenukchu.com/sobre-mi/>
- Feenstra, R., & Taylor, A. (2018). *Macroeconomía internacional II*. España: Reverte.
- Fernández, I. (2019). Influencia del mercado de valores en las empresas emisoras: Caso Ecuador. *X-Pedientes Económicos*, 3(5), 37-54.

Fernández, I. (2019). Influencia del mercado de valores en las empresas emisoras: Caso Ecuador. *X-Pedientes Económicos*, 37-54.

Fernández, M. (2017). *Estudio sobre las competencias específicas en el título de Grado en Trabajo Social*. España: Universidad Almería.

Físico, M. (2016). *Economía de la empresa*. México: Editex.

Flórez, J. (2015). *Plan de negocio para pequeñas empresas*. Bogotá: Ediciones de la U.

Galicia, L., & López, F. (2015). *Entorno e información de mercados*. España: Ideaspropias Editorial.

Gilli, J. (2017). *Claves de la estructura organizativa*. Buenos Aires: Granica.

Gonzalez, J., Núñez, J., & Rueda, G. (2017). *Diversificación internacional de portafolio en los mercados accionarios de Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Perú*. Obtenido de https://www.researchgate.net/publication/320623350_DIVERSIFICACION_INTERNACIONAL_DE_PORTAFOLIO_EN_LOS_MERCADOS_ACCIONARIOS_DE_ARGENTINA_BRASIL_CHILE_COLOMBIA_MEXICO_Y_PERU

Graham, B., & Zweig, J. (2012). *El inversor inteligente*. Grupo Planeta.

Huertas, E. (2016). Bolsas de valores: rentabilidad y riesgo. *Anales Científicos*, 77(2), 184-192. doi:<http://dx.doi.org/10.21704/ac.v77i2.626>

IGI Global. (2020). *What is Profitability*. Obtenido de <https://www.igi-global.com/dictionary/return-on-investment/43697>

INEC. (2011). *Encuesta de estratificación del nivel socioeconómico NSE 2011*. Obtenido de <https://www.ecuadorencifras.gob.ec//documentos/web->

inec/Estadisticas_Sociales/Encuesta_Estratificacion_Nivel_Socioeconomico/111220_NSE_Presentacion.pdf

INEC. (2012). *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares Urbanos y Rurales*. Obtenido de <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/encuesta-nacional-de-ingresos-y-gastos-de-los-hogares-urbanos-y-rurales/>

INEC. (2021). *Encuesta de Estratificación del Nivel Socioeconómico*. Obtenido de <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/encuesta-de-estratificacion-del-nivel-socioeconomico/>

INEC. (2021). *Proyecciones Poblacionales*. Obtenido de <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/proyecciones-poblacionales/>

Inverquito. (2020a). *Capacitación en Mercados Financieros*. Obtenido de <https://inverquito.com/cmfcapacitacion-en-mercados-financieros/>

Inverquito. (2020b). *Nosotros*. Obtenido de <https://inverquito.com/nosotros/>

Iregui, A., Melo, L., Ramírez, M., & Tribín, A. (2016). Factores determinantes del ahorro formal e informal en Colombia. *Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos*, 101-131.

Jiménez, L., Giraldo, F., & Acevedo, N. (2016). Diversificación internacional de portafolios en Colombia por medio de ETF. *Revista Lámpsakos*(15), 30-42. doi:<http://dx.doi.org/10.21501/21454086.1750>

Keynes, J. (1936). *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*. México DF: Fondo de Cultura Económica.

Keynes, J. (2017). Teorías alternativas de la tasa de interés. *Revista de Economía Institucional*, 19(36), 335-346. doi:<https://doi.org/10.18601/01245996.v19n36.14>

- Labrador, O., Bustio, A., Reyes, J., & Carvalhais, E. (2019). Gestión de la capacitación y capacitación para una mejor gestión en el contexto socioeconómico cubano. *Cooperativismo y Desarrollo*, 64-73.
- Mas, S. (2016). *Las siete P de la mezcla de marketing de Apple Watch*. Munchen: Editorial Grin Verlag.
- Megías, A., & Lozano, L. (2019). *Desarrollo socioafectivo*. España: Editex.
- Mejía, A., & Ángel, J. (2016). Plan de negocio para una empresa especializada en la asesoría en productos. (Tesis de Maestría). Repositorio digital de la Universidad EAFIT. Recuperado de https://repository.eafit.edu.co/bitstream/handle/10784/11249/Andr%c3%a9sFernando_MejiaRestrepo_JulianAlberto_AngelPineda_2016.pdf?sequence=2&isAllowed=y.
- Mena, J. (2016). Conociendo los fondos de inversión: una nueva posibilidad de inversión y financiamiento en El Salvador. *Revista Realidad Empresarial*, 1, 23-26. doi:<https://doi.org/10.5377/reuca.v0i1.5880>
- Méndez, C. (2020). *Guía del mercado de valores*. Obtenido de https://www.bvc.com.co/pps/tibco/portalbvc/Home/Empresas/Guia_Mercado_Valores?com.tibco.ps.pagesvc.action=updateRenderState&rp.currentDocumentID=-7ca0c036_147b6b20b27_5e970a0a600b&rp.revisionNumber=1&rp.attachmentPropertyName=Attachment&com.tibco.ps.pages
- Miller, T., & Mejía, I. (2020). *El envejecimiento de la población en Ecuador: la revolución silenciosa*. Obtenido de https://www.igualdad.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2020/05/el_envejecimiento_poblacion_ecuador.pdf

- Mir, J. (2019). *Cómo crear un Plan de Negocio útil y creíble: Guía para elaborar un Plan de Negocio Iterativo a través de la escucha activa del mercado*. España: Libros de Cabecera.
- Moyano, L. (2016). *Plan de negocios*. Lima: Editorial Macro.
- Municipalidad de Guayaquil. (2020). *Guía del trámite de solicitud de la Tasa de Habilitación para local nuevo (primera vez)*. Obtenido de <https://guayaquil.gob.ec/Documents/Documentos%20TH/2017-04-19%20TH-Gui%CC%81a%20de%20solicitud%20para%20local%20nuevo.pdf>
- Pantanetti, M. (2018). *Fondos comunes de inversión: Estrategias de los principales expertos para el mercado argentino*. Argentina: Penguin Random House Grupo Editorial Argentina.
- Parody, K., Jiménez, L., & Montero, J. (2016). Análisis de los factores internos de competitividad: caso de las empresas lácteas del Cesar, Colombia. *Revista Ciencias Estratégicas*, 24(35), 199-210.
- Parra, C., & Rodríguez, F. (2016). La capacitación y su efecto en la calidad dentro de las organizaciones. *Revista de Investigación, Desarrollo e Innovación*, 131-143.
- Partal, S. (2017). *Marketing y plan de negocio de la microempresa*. España: Editorial Elearning.
- Paula, L., & Magalhães, D. (2015). Cuenta de capitales y la regulación de derivados del mercado de divisas: la experiencia reciente de Brasil. *Investigación Económica*, 74(291), 79-115.
- Pérez, F. (2017). *Estrategias de marketing en pequeños negocios o microempresas*. Madrid: Editorial CEP.

- Pérez, O., Rivera, A., & Solís, L. (2015). Análisis del Mercado de Valores Ecuatoriano como fuente de inversión para las PyMES. *Revista Ciencia UNEMI*, 8(13), 8-15.
- Porter, M. (2018). *Ser competitivo*. México: Grupo Editorial Patria.
- Puente, M., & Carrasco, V. (2017). Plan de negocios una guía empresarial para pequeños negocios. *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana, Ecuador, junio 2017*, 1-13.
- Quiena Inversiones. (2020). *Abre tu cuenta de inversión online en Wall Street en pocos minutos*. Obtenido de https://www.quiena.com/wallstreet-easy?ref=16734&utm_source=account_16734&utm_medium=account_16734&utm_campaign=ref&qna_base=1
- Ramírez, A., & Romo, E. (2019). Propuesta de un modelo de gestión del conocimiento para el área de gestión documental de la bolsa de valores de Colombia. (Tesis de maestría). Repositorio de la Universidad Externado de Colombia. Recuperado de https://bdigital.uexternado.edu.co/bitstream/001/2447/1/ABCBA-spa-2019-Propuesta_de_un_modelo_de_gestion_del_conocimiento_para_el_area_de_gestion_documental.
- Rasinger, S. (2020). *La investigación cuantitativa en lingüística: Una introducción*. España: Ediciones AKA.
- Rodríguez, N. (2018). La bolsa de valores de Colombia, su naturaleza y su posición sobre las sociedades comisionistas de bolsa: el planteamiento del Service Level Agreement (SLA) como posible forma de mitigación.

Derecho PUCP, 265-302.

doi:<https://doi.org/10.18800/derechopucp.201802.009>

Roig, J., & Soriano, J. (2015). Liquidez y cotización respecto al valor neto de los activos de los REIT españoles (las SOCIMI). *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 24(2), 92-107.

Romero, J., & Oliván, L. (2015). *Píldoras para emprender*. Madrid: Lid Editorial.

Santander. (2020). *Glosario Financiero*. Obtenido de

<https://www.santander.com.mx/PDF/canalfin/documentos/glosario.pdf>

Secretaría Técnica Planifica Ecuador. (2017). *Plan Nacional de Desarrollo 2017 - 2021*. Obtenido de https://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2017/10/PNBV-26-OCT-FINAL_0K.compressed1.pdf

Securities and Exchange Commission. (2020). *Investor Bulletin-What Are Corporate Bonds?* Obtenido de

https://www.sec.gov/files/ib_corporatebonds.pdf

SRI. (2020). *Registro Único de Contribuyentes*. Obtenido de

<https://www.sri.gob.ec/web/guest/RUC>

Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. (2020). *Constitución de Compañías*. Obtenido de

<https://www.supercias.gob.ec/portalConstitucionElectronica/>

Useche, A. (2015). Construcción de portafolios de inversión desde las finanzas del comportamiento: una revisión crítica. *Cuaderno de administración*, 28(51), 11-43.

Valenti, F. (2018). *Influencia de los desayunos escolares en el aprendizaje de los niños*. México: Editorial Digital UNID.

Vázquez, J., Montalvo, R., Amézquita, J., & Arredondo, F. (2017). El ahorro en la carencia. Una reflexión sobre los hábitos de ahorro de familias de una zona vulnerable de México. *Perspectivas*, 19(39), 103-120.

Villada, F., López, J., & Muñoz, N. (2018). Análisis de la Relación entre Rentabilidad y Riesgo en la Planeación de las Finanzas Personales. *Formación universitaria*, 11(6), 41-52.

doi:<http://dx.doi.org/10.4067/S0718-50062018000600041>

Villada, F., López, J., & Muñoz, N. (2018). Análisis de la Relación entre Rentabilidad y Riesgo en la Planeación de las Finanzas Personales. *Formación Universitaria*, 11(6), 41-52.

Apéndices

Apéndice A. Formato de encuesta



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
SISTEMA DE POSGRADO
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

La siguiente encuesta se ejecuta con el objetivo de Diseñar un plan de negocios para la creación de un centro de capacitación para invertir en la Bolsa de Valores de New York, a través de una investigación de mercados y estados financieros proyectados. A través del presente documento se solicita con la mayor cordialidad su participación voluntaria; cabe mencionar que, los datos emitidos serán empleados únicamente con fines académicos e investigativos, por lo que se resguarda su confidencialidad. En caso de dudas, comuníquese sus argumentos a la investigadora del presente trabajo; Jackeline Liset Mora Sares, egresada de la Maestría en Administración de Empresas de la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil. De antemano, agradezco su contribución.

Encuesta realizada para diseñar un plan de negocios orientado a la creación de un centro de capacitación para invertir en la Bolsa de Valores de New York

Pregunta exclusiva (En caso de obtener una respuesta negativa la encuesta finaliza de forma automática)

¿Sus ingresos familiares mensuales son mayores o iguales a \$ 1,000.00?

Sí

No

Datos demográficos

1. Género

Masculino

Femenino

2. Edad

18 – 30 años

31 – 40 años

41 – 50 años

51 – 70 años

3. Estado Civil

Casado/a - unido/a.

Separado/a - divorciado/a

Viudo/a.

Soltero/a.

4. Zona de residencia

Norte de Guayaquil

Centro de Guayaquil

Sur de Guayaquil

Otro

5. Ingresos

\$ 1,000.00 a \$ 2,000.00

\$ 2,001.00 a \$ 3,000.00

\$ 3,001.00 o más

Datos generales

6. En la actualidad, ¿Usted ahorra algún porcentaje de sus ingresos mensuales? En caso de una respuesta positiva pase a la pregunta 8.

Sí

No

7. ¿Cuáles son los factores que le han impedido construir una cultura de ahorro? De por terminada la encuesta.

Falta de conocimiento

Tenencia de deudas

Falsas necesidades (sociedad de consumo)

No alcanza el ingreso para mi costo de vida

Otros

8. Indique el porcentaje de ahorro que deriva de sus ingresos mensuales

1% – 5%

6% – 10%

11% – 20%

21% – 30%

Más del 30%

9. ¿Cuáles son las razones principales por las cuales ahorra un porcentaje de sus ingresos mensuales?

Gastos de educación

Fondo de emergencia

Inversión en vivienda

Compra de bienes

Financiación de nuevos proyectos

Otras

10. ¿En qué lugar gestiona el ahorro de su dinero?

Instituciones financieras/Cooperativas (Ahorro programado)

Instituciones financieras/Cooperativas (cuentas de ahorro o corrientes)

Mercado bursátil (acciones/bonos)

Por cuenta propia (Dinero en casa)

Otro

Otro

11. Señale el tiempo promedio en que mantiene sus ahorros

1 – 6 meses

6 – 12 meses

1 – 2 años

Más de 2 años

12. Mantiene algún conocimiento para invertir en la bolsa de valores

Sí

No

13. Invertir en la Bolsa de Valores genera una serie de ventajas, dentro de las cuales se destaca una mayor rentabilidad a la bancaria, variedad de opciones y liquidez; sin embargo, es más riesgoso que invertir a plazo en un banco. Bajo estos criterios, ¿le gustaría conocer y a la vez capacitarse para invertir en la bolsa de valores de New York?

Sí

No

14. ¿Cuál es el tiempo que considera necesario para aprender todo lo relacionado con la Bolsa de Valores de New York y sus formas de operación?

1 a 3 meses

4 a 6 meses
 Más de 6 meses

15. ¿Bajo qué modalidad le gustaría recibir las capacitaciones?

Presencial
 Virtual
 Mixta (ambos criterios)

16. ¿Qué jornada considera adecuada para la entrega del curso de capacitación?

Matutina
 Vespertina
 Nocturna

17. ¿En qué forma académica le gustaría el recibir el curso de capacitación?

Curso general
 Por niveles (básico, intermedio y avanzado)

18. ¿Qué característica considera la más importante para tomar el curso de capacitación?

Precio del curso
 Garantía de un conocimiento efectivo
 Calidad de los temarios
 Profesionales cualificados y con experiencia
 Certificado de aval
 Entrega de material de estudio

19. ¿Hasta qué monto estaría dispuesto a pagar por un curso de capacitación de 3 meses que garantice un conocimiento efectivo para invertir en la Bolsa de Valores de New York?

\$ 100.0 - \$ 200.00
 \$ 200.01 - \$ 300.00
 \$ 300.01 - \$ 400.00
 \$400.01 - \$500.00
 Más de \$ 500.00

20. El conocimiento impartido en el curso de capacitación ¿para qué fines lo emplearía?

Obtención de ingresos adicionales
 Ahorrar para la jubilación
 Capacitar a otras personas
 Invertir capital ocioso permanentemente

21. ¿A través de qué medios le gustaría conocer sobre los cursos de capacitación para invertir en la Bolsa de Valores de New York?

Redes Sociales
 Volantes
 Prensa Escrita
 Televisión
 Radio
 Página web de la empresa
 E-mail
 Llamada telefónica

DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, Mora Sares Jackeline Liset, con C.C: # 0706577939 autora del trabajo de titulación: **Diseño de un plan de negocios para la creación de un centro de capacitación para invertir en la bolsa de valores de New York**, previo a la obtención del grado de **MAGÍSTER EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de graduación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de graduación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, 12 de julio de 2022

f. _____
Nombre: Mora Sares Jackeline Liset
C.C: 0706577939



REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE GRADUACIÓN

| | | | |
|--|---|-----------------------------------|-----|
| TÍTULO Y SUBTÍTULO: | Diseño de un plan de negocios para la creación de un centro de capacitación para invertir en la Bolsa de Valores de New York. | | |
| AUTOR(ES) (apellidos/nombres): | Mora Sares, Jackeline Liset | | |
| REVISOR(ES)/TUTOR(ES) (apellidos/nombres): | Segura Ronquillo, Shirley Carolina Gutiérrez Candela, Glenda Mariana | | |
| INSTITUCIÓN: | Universidad Católica de Santiago de Guayaquil | | |
| UNIDAD/FACULTAD: | Sistema de Posgrado | | |
| MAESTRÍA/ESPECIALIDAD: | Maestría en Administración de Empresas | | |
| GRADO OBTENIDO: | Magíster en Administración de Empresas | | |
| FECHA DE PUBLICACIÓN: | 12 de julio de 2022 | No. DE PÁGINAS: | 111 |
| ÁREAS TEMÁTICAS: | Negocios, finanzas. | | |
| PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS: | Mercado de valores, inversión, plan de negocios, renta fija, renta variable. | | |
| RESUMEN/ABSTRACT (150-250 palabras): | <p>El plan de negocios es una ruta a seguir para alcanzar los objetivos planteados por la organización. El objetivo general consistió en diseñar un plan de negocios para la creación de un centro de capacitación para invertir en la Bolsa de Valores de New York, a través de una investigación de mercados. La metodología de la investigación fue de enfoque cuantitativo, de alcance descriptivo y exploratorio, de método deductivo y tipo no experimental. La técnica utilizada para la recolección de datos fue la encuesta realizada a una muestra de 384 personas de la ciudad de Guayaquil. Entre los principales resultados se identificó que una gran proporción ahorra un porcentaje de sus ingresos mensuales del 1% al 10%, con el fin de cubrir gastos de educación, inversión en vivienda y tener un fondo de emergencia con una permanencia de más de un año en cuentas bancarias y ahorro programado. Las personas no tienen conocimientos del mercado bursátil, pero estarían dispuestas a aprender sobre la bolsa de valores, por medio de un curso que dure hasta tres meses de forma virtual y presencial para invertir para su jubilación. La estructura organizacional comprendió cuatro colaboradores y tres catedráticos, bajo la modalidad de servicios prestados, para ello se necesitó una inversión de \$46.020,8 de los cuales 25% fue capital propio y la diferencia financiada con una institución financiera a cinco años plazo, con una tasa del 11,8% dando como resultado la factibilidad financiera por obtener una TIR de 66% y un VAN de \$66.962,9.</p> | | |
| ADJUNTO PDF: | <input checked="" type="checkbox"/> SI | <input type="checkbox"/> NO | |
| CONTACTO CON AUTOR/ES: | Teléfono: +593-9-86500239 | E-mail: jackeline.lms92@gmail.com | |
| CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN: | Nombre: María del Carmen Lapo Maza | | |
| | Teléfono: +593-4-3804600 | | |
| | E-mail: maria.lapo@cu.ucsg.edu.ec | | |
| SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA | | | |
| No. DE REGISTRO (en base a datos): | | | |
| No. DE CLASIFICACIÓN: | | | |
| DIRECCIÓN URL (tesis en la web): | | | |