UNIVERSIDAD
**SAN IGNACIO
DE LOYOLA**

ESCUELA DE POSTGRADO

PLAN DE NEGOCIOS DE EMPRESA DE ADMINISTRACION DE FONDOS EN FOREX

Trabajo de Investigación para optar el grado de:

MANUEL HUMBERTO CORCUERA CÉSPEDES
Maestro en Ciencias Empresariales con Mención en
Gestión Financiera

DIEGO IGNACIO SAAVEDRA VILLARÁN
Maestro en Ciencias Empresariales con Mención en
Gestión Financiera

MIGUEL ANGEL VALVERDE MÁLAGA
Maestro en Ciencias Empresariales con Mención en
Gestión de Proyectos

Asesor:
César David Portalanza Chinguel

Lima – Perú
2019

Agradecimientos

Agradecemos a nuestra familia quienes nos brindaron su apoyo y nos motivan a ser mejores personas cada día. También queremos agradecer a Dios por guiarnos a lo largo de esta experiencia fortaleciendo nuestras dificultades y debilidades, agradecemos también en estas líneas a nuestros amigos y colegas que nos brindaron su apoyo durante el proceso de investigación y redacción de este trabajo.

De igual manera expresamos nuestro reconocimiento a esta prestigiosa universidad y a nuestros profesores en especial al Sr Portalanza por compartir sus conocimientos, enseñanzas y brindarnos las correcciones a través de cada consulta realizada permitiendo el desarrollo y culminación exitosa del proyecto.

Agradecemos al autoaprendizaje y a la constancia de seguir nuestros sueños, los cuales han hecho posible el conocimiento y elaboración del presente proyecto.

Por último, agradecemos a todo aquel que lea este Plan de Negocios por permitirnos contribuir a sus conocimientos.

Dedico este proyecto a mi madre y hermana por su incondicional guía e inacabable amor.
Agradezco a Dios por guiarme en mi camino y por permitirme concluir con mi objetivo.

Manuel Corcuera Céspedes

Dedico este proyecto a mi padre, madre y hermana por motivarme a nunca rendirme y seguir mis sueños. También lo dedico a mis primeros clientes que me brindaron su fe para gestionarles su dinero, los cuales fueron la motivación de mejorar mi sistema de inversión constantemente. Por último, me agradezco a mí mismo por nunca rendirme sin importar la adversidad que se me presentó, ya que mediante el aprendizaje de los errores pude perfeccionar mi sistema de inversión.

Diego Ignacio Saavedra Villarán

Dedico este proyecto a mi padre, madre, hermanos e hijos por ser fuente de inspiración que permite desarrollar el camino a la superación.

Miguel Angel Valverde Málaga

Resumen Ejecutivo

El presente trabajo, consiste en el desarrollo de un plan de negocios para la creación de una empresa Administradora de Fondos de Inversión Privado en FOREX; siendo FOREX el mercado de intercambio de divisas a nivel mundial. Este estudio está motivado por la necesidad de los inversionistas peruanos, que es la de obtener mayores tasas de retorno en comparación a las ofrecidas por las entidades financieras más representantes en el Perú.

El negocio se desarrolla dentro del sector económico-financiero, en donde el principal símil o comparativo con el servicio ofrecido por el presente proyecto son los fondos de inversión. El negocio consiste en la captación de capital de inversión de personas naturales y jurídicas, que gracias al *know-how* de la administración de fondos y su aplicación en el mercado FOREX, que consiste en el análisis fundamental (análisis del banco central del país emisor de la divisa, entre otros factores) y el análisis técnico (análisis del comportamiento histórico y actual de los pares a invertir, relación entre divisas y determinación de las tendencias de estas). Así pues, se ofrecerá una rentabilidad mayor en comparación a lo ofrecido por el sector económico peruano (gestión de activos financieros), siendo el 25% anual la meta ofrecida (esperada) de una inversión mínima de USD 1000.00. Así pues, esta propuesta resulta ser mucho más atractiva a las rentabilidades ofrecidas por sector financiero peruano, en donde el principal símil sería los fondos mutuos, en los cuales se puede obtener un máximo de ganancia de 10.65% con un riesgo de obtener una pérdida de -8.05% en las inversiones realizadas en dólares. Por otro lado, la gran mayoría de entidades financieras aceptan la apertura de cuentas con montos mínimos, generalmente mayores a los USD 2,000.

En cuanto al riesgo, el modelo cuenta un plan de contingencia y control mediante la plataforma que se utilizará para realizar las operaciones utilizando una cobertura ante cualquier movimiento de alta volatilidad ocasionado por eventos externos no predecibles.

El principal público objetivo del presente se encuentra ubicado geográficamente en las zonas seis y siete de Lima Metropolitana, proporcionada por la Asociación Peruana de Empresas de Investigación de Mercado (APEIM) en donde hay una representatividad de 15.8% y 57.0 % del “NSE – A” respectivamente, y a su vez hay una representatividad 15.6% y 17.3% del “NSE – B” respectivamente. Adicionalmente, se busca ubicar en estas zonas, personas que sean más propensas al riesgo.

Las principales conclusiones al desarrollarse el presente proyecto fueron que las encuestas realizadas evidencian la aceptación del Plan de Negocio por parte del público objetivo, al encontrarlo como una propuesta que cubriría mejor sus necesidades de inversión, la estructura administrativa presentada tiene la capacidad suficiente para responder a las exigencias proyectadas para el presente plan y los procesos productivos presentados garantizan un correcto y eficiente funcionamiento del mismo, los cuales permiten el desarrollo y mejora continua del mismo.

El propósito de este documento es explicar y cuantificar la oportunidad del negocio, esto se realizó en base a estudios de mercado y a distintos métodos de análisis estratégicos.

En este proyecto se espera obtener un VAN financiero de S/.676,194.00 y una TIR financiero de 60%, realizando una evaluación a cinco años con una tasa de descuento del 23.93%. Estos resultados fueron sometidos a un análisis de riesgos mediante un análisis de sensibilidad con tres tipos de escenarios. Después de analizar todos estos indicadores, se concluyó que el proyecto es rentable y se debe implementar, por consecuencia se recomienda la implementación y ejecución del presente proyecto.

Tabla de contenidos

Introducción	1
Capítulo I. Generalidades.....	5
1.1. Antecedentes	5
1.2. Determinación de la Oportunidad de Negocio.....	8
1.3. Justificación del Proyecto	9
1.4. Objetivos Generales y Específicos.....	10
1.5. Alcances y Limitaciones de la Investigación.....	10
a) Alcances de la investigación.....	10
b) Limitaciones de la investigación.....	10
Capítulo II. Estructura Económica del Sector.....	11
2.1. Descripción del Estado Actual de la Industria.....	11
2.1.1. Segmentación de la industria.....	12
2.1.2. Empresas que la conforman.	14
2.2. Tendencias de la Industria	15
2.3. Análisis Estructural del Sector.....	17
2.3.1. Amenaza de nuevos entrantes.	18
2.3.2. Poder de negociación de los proveedores.	19
2.3.3. Poder de negociación de los compradores.	21

2.3.4. Amenaza de productos sustitutos.	21
2.3.5. Rivalidad entre competidores existentes.	24
2.4. Análisis de la Competencia.....	25
2.4.1. Competidores.	25
2.4.2. Participación del mercado de competidores.....	28
2.4.3. Matriz del perfil competitivo.....	30
2.5. Análisis del Contexto Actual y Esperado	35
2.5.1. Análisis político.....	35
2.5.2. Análisis económico.	37
2.5.3. Análisis social.	50
2.5.4. Análisis tecnológico.	57
2.5.5. Análisis ecológico.	59
2.5.6. Análisis legal.	61
2.6. Oportunidades y Amenazas	66
Capítulo III. Estudio de Mercado.....	73
3.1. Descripción del Servicio	73
3.2. Selección del Segmento de Mercado	74
i.Grupo Objetivo Primario.....	75
ii.Grupo objetivo secundario	76
3.3. Investigación Cualitativa	77

a.Focus group.	78
b.Entrevista a profundidad.	85
3.3.1. Proceso de muestreo.....	87
3.3.2. Diseño de instrumento.....	88
3.3.3. Análisis y procesamiento de datos.	89
3.4. Investigación Cuantitativa	98
3.4.1. Proceso de muestreo.....	98
3.4.2. Diseño de instrumento.....	100
3.4.3. Análisis y procesamiento de datos.	101
3.5. Conclusiones y Recomendaciones del Estudio Cualitativo y Cuantitativo	124
3.6. Perfil del Consumidor Tipo y sus Variantes	126
Capítulo IV. Proyección del Mercado Objetivo	129
4.1. Ámbito de la proyección	129
4.2. Selección del Método de Proyección	129
4.2.1. Mercado potencial.	129
4.2.2. Mercado disponible.	130
4.2.3. Mercado efectivo.....	132
4.2.4. Mercado objetivo.....	133
4.3. Pronóstico de Ventas.....	134
4.4. Aspectos Críticos que Impactan el Pronóstico de Ventas.....	139

Capítulo V. Ingeniería del Proyecto.....	141
5.1. Estudio de Ingeniería	141
5.1.1. Modelamiento y selección de procesos productivos.	141
5.1.2. Selección del equipamiento.....	164
5.1.3. Lay out.....	166
5.1.4. Distribución de equipos y maquinarias.	167
5.2. Determinación del Tamaño.....	168
5.2.1. Proyección del crecimiento.	168
5.2.2. Recursos.	169
5.2.3. Tecnología.	179
5.2.4. Flexibilidad.....	180
5.2.5. Selección del tamaño ideal.....	180
5.3. Estudio de la Localización	180
5.3.1. Definición de factores locacionales.....	181
5.3.2. Consideraciones legales.	182
5.4. Determinación de la Localización Óptima	186
Capítulo VI. Aspectos Organizacionales	187
6.1. Caracterización de la cultura organizacional deseada	187
6.1.1. Visión.	187
6.1.2. Misión.....	187

6.1.3. Principios.....	188
6.1.4. Gobierno Corporativo.	189
6.2. Formulación de Estrategias del Negocio	190
6.3. Determinación de las ventajas competitivas críticas	192
6.4. Diseño de la estructura organizacional deseada.....	195
6.5. Diseño de los perfiles de puestos clave.....	196
6.6. Remuneraciones, compensaciones e incentivos	206
6.6.1. Legislación tributaria.....	208
6.6.2. Compensación e incentivo.	209
6.7. Política de recursos humanos	209
6.7.1. Igualdad en oportunidad de trabajo.	210
6.7.2. Principal recurso el colaborador.....	210
6.7.3. Información.	210
Capítulo VII. Plan de Marketing.....	211
7.1. Estrategias de Marketing.....	211
7.1.1. Estrategia de Producto.....	211
7.1.2. Estrategia de Precio.....	214
7.1.3. Estrategia de Distribución.	215
7.1.4. Estrategia de Promoción y Publicidad.	216
7.1.5. Estrategia de Personas.	218

7.1.6. Estrategia de Procesos.....	218
7.1.7. Estrategia de Evidencia Física.....	219
7.1.8. Estrategia de Gobierno Corporativo.....	219
7.2. Estrategia de Ventas.....	222
7.2.1. Plan de ventas.....	222
7.2.2. Políticas de servicios y garantías.....	223
Capítulo VIII. Planificación Financiera.....	224
8.1. La Inversión.....	224
8.1.1. Inversión preoperativa.....	224
8.1.2. Inversión en capital de trabajo.....	225
8.1.3. Costo del proyecto.....	228
8.1.4. Inversiones futuras.....	228
8.2. Financiamiento.....	229
8.2.1. Endeudamiento y condiciones.....	229
8.2.2. Capital y costo de oportunidad.....	230
8.2.3. Costo de capital promedio ponderado.....	231
8.3. Presupuestos Base.....	232
8.3.1. Presupuesto de ventas.....	232
8.3.2. Presupuesto de costos de producción.....	234
8.3.3. Presupuesto de compras.....	235

8.3.4. Presupuesto de costo de ventas.	235
8.3.5. Presupuesto de gastos administrativos.	235
8.3.6. Presupuesto de marketing y ventas.	236
8.3.7. Presupuesto de gastos financieros.	237
8.4. Presupuestos de Resultados	238
8.4.1. Estado de ganancias y pérdidas proyectado.	238
8.4.2. Balance proyectado.	238
8.4.3. Flujo de caja proyectado.	240
Capítulo IX. Evaluación Económica Financiera.....	242
9.1. Evaluación Financiera.....	242
9.1.1. TIR.	242
9.1.2. VAN.	243
9.1.3. ROE.....	243
9.1.4. Ratios.....	243
9.2. Análisis de Riesgo.....	244
9.2.1. Análisis de punto de equilibrio.....	244
9.2.2. Análisis de sensibilidad.	245
9.2.3. Análisis de escenarios.	245
Conclusiones y Recomendaciones	248
Conclusiones.	248

Recomendaciones.	249
Referencias.....	251
Anexos	262
Anexo I. Información Financiera Relevante	262
Anexo II. Determinación del Grupo Estratégico	271
Anexo III. Objetivos de las Entrevistas	275
Anexo IV. Guía Focus Group	277
Anexo V. Transcripción de los Focus Group.....	282
Anexo VI. Transcripción de la Entrevistas a Profundidad	322
Anexo VII. Cuestionario de la Encuesta.....	347
Anexo VIII. Requerimientos mínimos para determinación de los precios de entrada y salida en las inversiones en FOREX.....	359
Anexo IX. Cotizaciones del Equipo Requerido	363
Anexo X. Descripción de los factores de la cadena de valor.....	386
Anexo XI. Funciones de los puestos de trabajo	389
Anexo XII. Estructura salarial SUNAT diciembre 2017	397
Anexo XIII. Sustento del préstamo de accionista	398
Anexo XIV. Sustento de las variables del CAPM	400
Anexo XV. Sustento de los montos de los presupuestos	401
Anexo XVI. Evaluación económico financiero	404

Anexo XVII. Procedimientos de la Autoridad Europea de Valores y Mercados (ESMA).su analogía con la Superintendencia de Mercado de Valores (SMV).....	411
Anexo XVIII. Glosario de términos.....	417
Anexo XIX. Sustento encuesta en google docs y pilotos de investigación cuantitativa y cuantitativa.....	418

Lista de Tablas

Tabla 1 Tipos de activos invertidos en los Fondos de inversión regulados o supervisados por la SMV	13
Tabla 2 Fondos de inversión regulados o supervisados por la SMV	15
Tabla 3 Participación de las principales empresas de fondos de inversión	16
Tabla 4 Tipo de fondos manejados por las principales administradoras de fondos de inversión ..	17
Tabla 5 Principales Brókeres en la industria Financiera Peruana	20
Tabla 6 Participación de los fondos de inversión operativos y bajo la regulación de la SMV	26
Tabla 7 Suma de Depósitos a Plazo ME (en miles de S/.)	28
Tabla 8 Participación de las entidades por monto administrado en fondos de inversión	29
Tabla 9 Participación de las entidades por monto total administrado	30
Tabla 10 Matriz de perfil competitivo	32
Tabla 11 Producto Bruto Interno por sectores económicos	38
Tabla 12 Ahorro e inversión del sector privado	39
Tabla 13 PBI global (Var. % real anual)	46
Tabla 14 Morosidad por tipo de Crédito	51
Tabla 15 Principales indicadores Macroeconómicos	65
Tabla 16 Matriz de evaluación de factores externos	69
Tabla 17 Perfil del público objetivo primario	76
Tabla 18 Perfil de riesgo del público objetivo primario	76
Tabla 19 Perfil del público objetivo secundario	77
Tabla 20 Ficha resumen de focus group	79

Tabla 21 Ficha resumen de entrevista a profundidad	87
Tabla 22 Evaluación de las hipótesis del objetivo 1 - Invierte	102
Tabla 23 Evaluación de las hipótesis del objetivo 1 – Nivel de riesgo.....	103
Tabla 24 Evaluación de las hipótesis del objetivo 2a	105
Tabla 25 Evaluación de las hipótesis del objetivo 2b	106
Tabla 26 Evaluación de las hipótesis del objetivo 3	108
Tabla 27 Evaluación de las hipótesis del objetivo 4	110
Tabla 28 Evaluación de las hipótesis del objetivo 5	111
Tabla 29 Evaluación de las hipótesis del objetivo 6.a	113
Tabla 30 Evaluación de las hipótesis del objetivo 6.b	114
Tabla 31 Evaluación de las hipótesis del objetivo 7.a.1	115
Tabla 32 Evaluación de las hipótesis del objetivo 7.a.2	117
Tabla 33 Evaluación de las hipótesis del objetivo 7.b.1	118
Tabla 34 Evaluación de las hipótesis del objetivo 7.b.2	119
Tabla 35 Evaluación del objetivo 7.c.....	121
Tabla 36 Evaluación del objetivo 8	122
Tabla 37 Evaluación de las hipótesis del objetivo 8.b	123
Tabla 38 Sexo del consumidor.....	126
Tabla 39 Zona de residencia del consumidor	126
Tabla 40 Edad del consumidor	127
Tabla 41 Perfil de riesgo del consumidor	127
Tabla 42 Ahorro mensual del consumidor.....	128
Tabla 43 Perfil de inversión de excedentes del consumidor.....	128

Tabla 44 Cálculo del mercado potencial.....	130
Tabla 45 Determinación del mercado disponible	131
Tabla 46 Cálculo del mercado disponible.....	131
Tabla 47 Determinación del mercado efectivo	132
Tabla 48 Cálculo promedio de participación del mercado objetivo	133
Tabla 49 Determinación del mercado objetivo	134
Tabla 50 Cálculo de la demanda del mercado objetivo	134
Tabla 51 Determinación de la inversión promedio por cliente (en USD)	135
Tabla 52 Pronóstico de ventas en soles y en dólares	139
Tabla 53 Selección del equipamiento por área (PEN)	165
Tabla 54 Requerimiento de personal	170
Tabla 55 Selección de localización.....	182
Tabla 56 Redacción del contenido de una visión.....	187
Tabla 57 Redacción del contenido de una misión	188
Tabla 58 Matriz de evaluación de factores externos.....	191
Tabla 59 Determinación de la ventaja competitiva.....	194
Tabla 60 Descripción de los puestos de la gerencia general.....	200
Tabla 61 Descripción de los puestos del área de fondos e inversiones	201
Tabla 62 Descripción de los puestos de administración y finanzas.....	204
Tabla 63 Descripción del puesto de recepción	206
Tabla 64 Detalle de las remuneraciones, compensaciones e incentivos al personal	207
Tabla 65 Inversión preoperativa	225
Tabla 66 Capital de trabajo	227

Tabla 67 Inversión del proyecto	228
Tabla 68 Inversión inicial del proyecto	229
Tabla 69 Estructura del financiamiento	229
Tabla 70 Resumen de datos utilizados para el cálculo del CAPM	231
Tabla 71 Costo de capital promedio ponderado	232
Tabla 72 Presupuesto de ventas en USD	234
Tabla 73 Presupuesto de costo de servicios en soles	235
Tabla 74 Presupuesto de gastos administrativos en soles	236
Tabla 75 Presupuesto de marketing y ventas en soles	237
Tabla 76 Presupuesto de gastos financieros en soles	237
Tabla 77 Estado de resultados proyectado en soles	238
Tabla 78 Estado de situación financiera proyectado en soles	239
Tabla 79 Estado de situación financiera del fondo privado en USD	240
Tabla 80 Estado de resultados del fondo privado en USD	240
Tabla 81 Flujo de caja proyectado en soles	241
Tabla 82 Evolución del ROE	243
Tabla 83 Cálculo de los principales ratios	244
Tabla 84 Análisis de sensibilidad de la demanda	245
Tabla 85 Análisis de sensibilidad por monto invertido por persona	245
Tabla 86 Análisis de escenarios	247
Tabla 87 Tasas promedio anuales cajas, bancos y financieras desde el año 1991 en el Perú.....	263
Tabla 88 Distribución de transacciones de moneda OTC	269
Tabla 89 Ingresos y gastos según NSE 2016 – Lima Metropolitana	272

Tabla 90 Distribución de zonas APEIM por niveles	273
Tabla 91 Objetivos de la entrevista a profundidad al trabajador de la SBS	275
Tabla 92 Objetivos de la entrevista a profundidad al especialista en FOREX	275
Tabla 93 Objetivos de la entrevista a profundidad al funcionario del BCRP	276
Tabla 94 Objetivos de la entrevista a profundidad al funcionario de la SMV	276
Tabla 95 Participantes focus a personas del NSE “A” entre 35 a 65años	282
Tabla 96 Participantes focus a personas del NSE “A” entre 24 a 34años	293
Tabla 97 Participantes focus a personas del NSE “B” entre 24 a 34años.....	302
Tabla 98 Participantes focus a personas del NSE “B” entre 35 a 65años.....	312
Tabla 99 Remuneraciones Soles - Diciembre 2017	397
Tabla 100 Cronograma de pagos del préstamo de accionista en soles	399
Tabla 101 Variables del CAPM.....	400
Tabla 102 Determinación de gasto de sueldos administrativos en soles	401
Tabla 103 Determinación del gasto por bonificaciones en soles	401
Tabla 104 Determinación de otros gastos iniciales en soles	402
Tabla 105 Determinación del alquiler anual en soles	402
Tabla 106 Determinación de la depreciación anual en soles	403
Tabla 107 Determinación del gasto por servicio prestado por terceros en soles	403
Tabla 108 Flujo de caja en un escenario neutro en soles	404
Tabla 109 Flujo de caja en un escenario pesimista en soles	406
Tabla 110 Flujo de caja en un escenario optimista en soles	408
Tabla 111 Análisis del punto de equilibrio	410
Tabla 112 Procedimientos de la ESMA y equivalente de la SMV	411

Lista de Figuras

Figura 1. Sistema financiero peruano	13
Figura 2. PBI 2019. BCRP.....	49
Figura 3. Reservas internacionales y deuda pública, 2018. BCRP.....	49
Figura 4. Morosidad vs. Demanda Interna y Empleo 1999 - 2017	52
Figura 5. Ahorro dentro y fuera del Sistema Financiero forma.....	54
Figura 6. Perfil del ahorrista de personas de 18 años a más según NSE 2018	54
Figura 7. Cartera de proyectos por adjudicar por Pro-Inversión entre 2019-2021	56
Figura 8. Modernización de los sistemas administrativos del Estado	64
Figura 9. ¿Dispuesto a invertir? Pregunta 23 de la encuesta	103
Figura 10. ¿Dispuesto a invertir? Perfiles de riesgo de los que respondieron afirmativamente. Pregunta 6 y 23 de la encuesta.....	104
Figura 11. ¿Cuál es el tiempo promedio que mantiene sus ahorros? Pregunta 8 de la encuesta	105
Figura 12. ¿Con cuál de los siguientes plazos se sentiría más cómodo? Pregunta 19 de la encuesta.....	107
Figura 13. ¿En dónde mantiene sus excedentes de dinero? Pregunta 6 y 9 de la encuesta	109
Figura 14. ¿Qué atributos considera como más importantes de las instituciones que ahorra? Pregunta 10 de la encuesta.....	110
Figura 15. ¿Cuál es su nivel de satisfacción con las tasas de ahorro que obtiene? Pregunta 11 de la encuesta.....	112

Figura 16. ¿Cuál es su conocimiento acerca de fondos de inversión? Pregunta 12 de la encuesta	113
Figura 17. ¿Cuál es su conocimiento acerca del FOREX? Pregunta 13 de la encuesta	114
Figura 18. ¿Qué tipo de ganancia (tasa) le gustaría obtener? Pregunta 16 de la encuesta.....	116
Figura 19. ¿Cuánto es lo mínimo que está dispuesto a obtener de rentabilidad al año por una inversión de 1,000 USD al año? Pregunta 14 de la encuesta.....	117
Figura 20. ¿Cómo le gustaría que fuese la comisión que te cobraría? Pregunta 17 de la encuesta	118
Figura 21. ¿Con que tasa de comisión se sentiría más conforme? Pregunta 18 de la encuesta..	120
Figura 22. ¿Qué servicios adicionales les gustaría que cuente la empresa propuesta? Pregunta 20 de la encuesta	121
Figura 23. Importancia de requisitos que les gustaría a los clientes que cuente la entidad para darle confianza. Pregunta 21 de la encuesta	122
Figura 24. ¿Con que tasa de comisión se sentiría más conforme? Pregunta 18 de la encuesta..	124
Figura 25. Rentabilidades obtenidas por el sistema de inversión propuesto	136
Figura 26. Rentabilidades obtenidas por otros inversionistas en FOREX-ETORO	137
Figura 27. Rentabilidades obtenidas por otros inversionistas en FOREX-myfxbook	138
Figura 28. Flujograma “Proceso de captación de clientes”	142
Figura 29. Flujograma “Proceso de contacto y reuniones con posibles clientes”	144
Figura 30. Flujograma “Proceso de análisis de futuros clientes”	146
Figura 31. Interface del bróker FxPro para depósitos, retiros y transferencias.	147
Figura 32. Flujograma “Proceso firma de contrato y depósito de los fondos”	148
Figura 33. Flujograma “Proceso de inversión en el mercado FOREX”	149

Figura 34. Descripción de velas Japonesas	152
Figura 35. Flujograma del proceso “Determinación de los pares a invertir”	153
Figura 36. Actualización de la cobertura ante cambios de precio en los mercados (en días).....	156
Figura 37. Flujograma del proceso “Determinación del riesgo a asumir”	157
Figura 38. Flujograma del proceso “Determinación de los precios de entrada y salida”	159
Figura 39. Flujograma del proceso “Seguimiento y finalización de la inversión”	161
Figura 40. Flujograma del proceso “Análisis posterior y emisión de informes”	163
Figura 41. Distribución de las áreas del local comercial, con un área de 70 m2	166
Figura 42. Lay out del local comercial	168
Figura 43. Ejemplo de los gráficos de precios en el cTrader.....	173
Figura 44. Ejemplo de las operaciones financieras disponibles en el cTrader.	174
Figura 45. Ejemplo de creación de cuentas demo para realizar pruebas en el cTrader.	175
Figura 46. Ejemplo de optimización de indicadores en el cTrader.....	176
Figura 47. Ejemplo de ingreso de una alerta de mercado en el cTrader.	177
Figura 48. Ejemplo de un algoritmo personalizado en el cTrader.	178
Figura 49. Ejemplo de los dispositivos en los que se puede utilizar el cTrader.	179
Figura 50. Cadena de valor	193
Figura 51. Organigrama de la Empresa Administradora de Fondos de Inversión Privado en FOREX	195
Figura 52. Logotipo de FOREX FIP	213
Figura 53. Banca Múltiple: Depósito por monedas	265
Figura 54. Empresas Financieras: Depósito por monedas	266
Figura 55. Volumen de transacciones por tipo de transacción	267

Figura 56. Volumen de transacciones por tipo de entidad.....	268
Figura 57. Volumen de transacciones diarias en % del PBI por país	270
Figura 58. Ejemplo de donde vender y comprar.....	361

Introducción

El presente Plan de Negocios busca la implementación de una empresa de Administración de Fondos de Inversión Privado en el mercado FOREX que brinde tasas de rendimiento en moneda extranjera superiores al mercado financiero peruano, captando inversionistas cuyo perfil de riesgo se ajuste a una propuesta de ganancias compartidas y, por otro lado, se ofrezca la opción de proteger el capital de los clientes.

El Plan de Negocios aplicado consta de nueve capítulos, los cuales se describen a continuación:

En el capítulo I, Generalidades, se detalla los antecedentes de los fondos de inversión en FOREX y su viabilidad en el mercado financiero peruano. Luego, se determina las oportunidades que se han identificado para el presente Plan de Negocios y cómo justifican la implementación del proyecto. Asimismo, se detalla los objetivos generales y específicos a cumplir teniendo en cuenta los alcances y limitaciones que el proyecto pueda presentar.

En el capítulo II, Estructura Económica del Sector, se describe el estado actual de la industria financiera, centrándose en los fondos de inversión, la segmentación de cómo se compone la industria detallando las empresas que la conforman y los principales fondos de inversión que existen en la actualidad. Asimismo, se presenta las principales tendencias de la industria de los fondos de inversión. Luego, se realiza el análisis estructural del sector, con la ayuda de la herramienta de las cinco fuerzas de Porter. Se centrará en realizar un análisis de la

competencia, identificando los fondos de inversión que más se asemejen a la empresa propuesta, así como determinar cómo es la participación de mercado de la competencia directa e indirecta, realizando la Matriz de Perfil Competitivo donde se identifica los competidores que más se asemejen a la propuesta ofrecida. Por último, se realiza un análisis del contexto actual y esperado de Perú, enfocado principalmente en Lima, con la finalidad de detectar posibles oportunidades o amenazas para el proyecto propuesto.

En el capítulo III, Estudio de Mercado, se describe a detalle el servicio propuesto, los considerandos a tomar en cuenta para segmentar el público objetivo primario y secundario al cual se dirigirá el proyecto. Se definirá los elementos de la investigación cualitativa a utilizar, como se selecciona las muestras, así como la mención de los principales hallazgos encontrados. Luego, se realiza la investigación cuantitativa, en donde se detalla la muestra y cada uno de los elementos del muestreo, así como el modelo del cuestionario a aplicar con los principales hallazgos encontrados. Finalmente, con los datos recolectados se detalla el perfil del consumidor tipo y sus variantes.

En el Capítulo IV, Proyección del Mercado Objetivo, se puede apreciar, el ámbito de la proyección, es decir las herramientas que se utilizan para poder proyectar el mercado deseado. Con las herramientas a utilizar definidas, se procede con la selección del método de proyección, en el cual se definirá desde el mercado potencial hasta el mercado objetivo en el cual se enfocará el Plan de Negocios. Con la demanda definida se procederá realizar el pronóstico de ventas añadiendo algunas conclusiones acerca de los aspectos críticos que impactan el pronóstico de ventas realizado.

En el capítulo V, Ingeniería del Proyecto, se aborda el estudio de ingeniería, en el cual se definen los flujogramas de los principales procesos que contará la empresa propuesta, así como el detalle del equipamiento necesario y con sus respectivas cotizaciones. Posteriormente, se establece cómo se distribuirán los equipos, el tamaño óptimo del local, así como los recursos necesarios para el inicio del proyecto y para el desarrollo de años posteriores, teniendo en consideración el factor de aumento de las ventas. Seguidamente, se presenta el estudio de localización, los factores legales que la empresa ha de tomar en consideración y por último se define la localización óptima para el desarrollo del proyecto

En el capítulo VI, Aspectos Organizacionales, se detalla cómo se caracteriza la cultura organizacional para implementar la empresa, se aborda temas como la visión, misión y los principales principios que regirán la compañía. Por otro lado, también se detallan las estrategias que han de implementarse inicio del proyecto, así como la determinación de cuáles serán las ventajas competitivas críticas que diferenciarán al negocio. Seguidamente se establece la estructura organizacional inicial y se diseña los perfiles de puestos iniciales, así como las remuneraciones, compensaciones e incentivos a otorgar. Finalmente, se concluye el capítulo con el desarrollo de la política de recursos humanos.

En el capítulo VII, Plan de Marketing, se especifica las estrategias de marketing orientadas a la estrategia de las cuatro P's, las cuales son: la estrategia de producto, la estrategia de precio, la estrategia de plaza, y la estrategia de promoción y publicidad. Asimismo, se define

las estrategias a utilizar para vender el servicio, así como las políticas de servicios y garantías a otorgar a los clientes.

En el capítulo VIII, Planificación Financiera, se abordarán todos los aspectos monetarios del Plan de Negocios, empezando con la determinación de la inversión total a realizar por el proyecto, así como los medios de financiamiento propios y de terceros a utilizar. Se elabora un presupuesto base y se desarrolla los estados financieros proyectados hasta determinar el flujo de caja del proyecto.

En el capítulo IX, Evaluación Económico Financiera, se realiza la evaluación financiera del proyecto mediante las herramientas financieras como el TIR, VAN, ROE y distintos ratios financieros. En los cuales se obtuvieron un TIR financiero de 60%, un VAN de S/. 676,194.00 soles para el proyecto. Así mismo, se realiza el análisis de riesgo del proyecto, determinando así el punto de equilibrio, que tan sensible es el negocio mediante un análisis de sensibilidad y se proyecta tres tipos de escenarios con la finalidad de establecer las decisiones a tomar dependiendo de qué escenario sea el que se realice a futuro.

Por último, se presentarán las conclusiones y recomendaciones para el Plan de Negocios desarrollado.

Capítulo I. Generalidades

En este capítulo se detallan los antecedentes, problemas, objetivos generales y específicos, así como los alcances y limitaciones para la implementación de una empresa Administradora de Fondos de Inversión Privados en el mercado FOREX.

1.1. Antecedentes

Fondos de inversión.

La aparición de los fondos de inversión fue en el año 1949 creado por Albert Wislow Jones dándole denominación del mismo Carol J. Loomis en 1966, en la revista Fortune. (Brun, 2006)

Se define el fondo de inversión como un patrimonio autónomo integrado por aportes de personas naturales y jurídicas para su inversión en instrumentos, operaciones financieras y demás activos, bajo la gestión de una Sociedad Administradora de Fondos de Inversión (SAFI), por cuenta y riesgo de los partícipes del fondo. (Congreso de la República, 2002)

En la actualidad, existen dos tipos de fondos de inversión. Los fondos abiertos permiten la entrada y salida de aportantes en cualquier momento y tienen duración indefinida, por otro lado, están los fondos cerrados; que tienen duración definida y hay un número establecido de cuotas las cuales deben ser vendidas para que un aportante salga y otro entre. (JMMB Funds, s.f)

En lo que respecta a la rentabilidad actual de los fondos de inversión a nivel global, en el primer semestre del 2017 se han incrementado en 7.6% y han obtenido una rentabilidad situada en el 4,7 % de tasa interanual, según un informe de la Asociación de Instituciones de Inversión Colectiva (Invertia, 2017)

Mercado FOREX

FOREX es el mercado financiero más grande en el mundo, caracterizado por el comercio bilateral, la intermediación y el significativo spread bid-ask. Es un mercado *overthecounter* (OTC) que involucra alrededor de un movimiento diario de USD 5.3 trillones, siendo esto 160 veces el monto negociado en la bolsa de New York. Este mercado es comúnmente usado por los bancos centrales, bancos comerciales, hedgefunds, empresas que necesitan cambiar monedas, brókeres de FOREX, entre otros. (Talebi, Hoang&Gavrilova, 2017)

La negociación en el mercado FOREX suele realizarse utilizando el dólar como moneda vehículo dado que esto permite obtener mayor liquidez y reducir los costos de transacción. Esto mismo refleja la dominancia que tiene esta moneda, en las transacciones con las monedas de otros países desarrollados. Las transacciones del dólar se dividen principalmente con el Euro (EUR) en un 46%, el Yen Japonés (JPY) en 20% y la Libra Esterlina (GBP) 14%. (James, Marsh&Sarno, 2012)

Los instrumentos utilizados en el mercado FOREX son básicamente cuatro: operaciones *spot* o a precio de mercado, operaciones *forwards/futuros*, *swaps* de monedas y opciones de monedas. Las operaciones *spot* son las que mantienen dominio sobre el mercado manejando un monto diario de USD1.5 trillones aproximadamente, mientras que el resto de operaciones tienen otros usos, por lo cual no tienen tanta relación con el movimiento de las monedas.

Los participantes más importantes que realizan estas operaciones en este mercado pueden resumirse en: importadores, exportadores, *asset managers*, *dealers*, bancos centrales y *traders* individuales. (James et al., 2012).

Alguno de los países de Latinoamérica donde se ve una activa participación en las inversiones privadas en Forex es Chile. Una de las firmas más reconocidas dentro de dicho país es BEFX-Chile, quien estima que cada mes se realizan operaciones apalancadas por unos US\$ 14.000 millones, que representa nada más que unas seis veces el volumen de las acciones del país. (Bloomberg, 2015).

Fondos de inversión dedicados al mercado FOREX en el Perú.

En la actualidad no existen fondos de inversión especializados en el mercado FOREX en el Perú. Esto se explica por dos razones: la primera es que el mercado de los fondos de inversión todavía se encuentra en desarrollo tanto a nivel de inversiones como a niveles regulatorios, y la segunda es que el mercado FOREX no se encuentra explorado en el mercado peruano (revisar tabla de distribución de Transacciones de moneda OTC – Anexo 1). Por otro lado, se ve mayor apertura a nivel de fondos de inversión a exposiciones de riesgo nuevas (deuda de Pymes,

forestales, etc.) por lo que aparece una opción viable la inclusión de operaciones en el mercado FOREX.

Así pues, tomando como fundamento lo mencionado previamente; nace la idea de poner en marcha un negocio de administración de fondos de inversión dedicado a invertir en el mercado FOREX.

1.2. Determinación de la Oportunidad de Negocio

El presente Plan de Negocios se centra en identificar el mercado de posibles inversionistas que deseen obtener una mayor rentabilidad de sus excedentes en moneda extranjera (ME) que las tasas que actualmente ofrece el mercado financiero peruano.

Después de realizar un análisis de los principales factores que determinan la oportunidad del negocio propuesto, se han encontrado los siguientes factores, los cuales son detallados en el Anexo 1:

- Introducción del MYPE Tributario del Impuesto a la Renta.
- Crecimiento del PBI entre 4.3% a 3.5%.
- Público objetivo zona 6 y 7 de Lima Metropolitana con alto perfil al riesgo.
- Apreciación del dólar en 1.2% y de las monedas de las economías emergentes 1.6% a nivel global.
- Alta tecnología gratuita en plataformas de inversión.
- Incremento proyectado de la inversión privada de 7.4 %.

De acuerdo con los factores mencionados anteriormente y lo detallado en el Anexo 1, se puede identificar la oportunidad que ofrece este sector financiero específico, es decir, el ofrecer tasas más atractivas a un mercado que en la actualidad brinda las tasas más bajas en los últimos 25 años.

1.3. Justificación del Proyecto

Se seleccionó la implementación de una empresa de Administradora de Fondos de Inversión Privado en FOREX debido a que es una idea que otorgará un rendimiento superior a los inversores. Adicionalmente, el proyecto contará con el beneficio de seguir los estándares más relevantes de la Superintendencia de Mercado de Valores (SMV), mas no la regularización, es decir, se tomarán en cuenta y aplicarán todas las buenas prácticas de la SMV operativamente, pero manteniendo permanentemente una independencia como empresa administradora de fondos privados. (Superintendencia de Mercado de Valores [SMV], 2017).

Asimismo, como se detalló en la sección de Antecedentes, se puede observar que en el mercado FOREX se pueden realizar sólidas y fructíferas inversiones, debido a su gran liquidez y apalancamiento, lo cual, en adición de que no hay en la actualidad un fondo de inversión dedicado al mercado FOREX en el mercado peruano.

En consecuencia, se considera que, al realizar operaciones de fondos de inversión en operaciones en FOREX, se presenta una alternativa atractiva para que los inversionistas perciban una mayor ganancia en sus excedentes de moneda extranjera; por ello el presente trabajo tratará de la implementación de una empresa con las características mencionadas anteriormente.

1.4. Objetivos Generales y Específicos

Objetivo general del proyecto.

Desarrollar un Plan de Negocios que permita establecer la factibilidad y viabilidad de una Empresa Administradora de Fondos de Inversión Privado en el mercado FOREX en el año 2018.

Objetivos específicos del proyecto.

- Realizar un estudio de mercado para determinar el mercado objetivo del presente plan de negocios, así la determinación de la aceptación o negación de éste.
- Desarrollar una estructura administrativa para responder a las exigencias del mercado, estableciendo objetivos estratégicos, políticas y responsabilidades por cada puesto.
- Realizar un modelamiento de los procesos productivos eficiente y real, que garantice el correcto funcionamiento y desarrollo del proyecto.
- Determinar la viabilidad financiera del negocio.

1.5. Alcances y Limitaciones de la Investigación

a) Alcances de la investigación.

- El horizonte de evaluación del presente Plan de Negocios es de cinco años, entre los periodos del 2018 al 2022, dentro de Lima Metropolitana.

b) Limitaciones de la investigación.

- Acceso limitado a estudios de los procesos en el mercado de inversiones FOREX en el Perú.
- Acceso limitado a profesionales con alto grado de conocimiento en el mercado FOREX en el Perú.

Capítulo II. Estructura Económica del Sector

En el presente capítulo se detalla el análisis realizado que corresponde a la estructura, tamaño y tendencias de las empresas relacionadas con administración e inversión de fondos y de divisas, así como el ambiente competitivo de dichas empresas, la participación de mercado con la que cuentan y los intereses específicos con los que captan a sus inversionistas.

Al presentar una empresa con un nuevo concepto y temática de inversiones, en referencia a las realizadas actualmente en el ámbito financiero peruano, se recopiló información necesaria para conocer a la competencia, con la finalidad de orientar mejor los esfuerzos de la propuesta del Plan de Negocios. (Suclupe y Morales, 2014)

2.1. Descripción del Estado Actual de la Industria

El sistema financiero peruano está conformado por instituciones financieras, empresas e instituciones de derecho público o privado. Estas entidades son autorizadas, reguladas y supervisadas por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) y la Superintendencia de Mercado de Valores (SMV). ([SBS], 2017)

A continuación, se describirá el sistema financiero peruano, así como los entes que lo regulan y, en específico, la industria de los fondos de inversión.

2.1.1. Segmentación de la industria.

Para poder segmentar la industria se ha decidido realizarlo mediante las entidades del Estado Peruano que regulan el sistema financiero, las cuales se encuentran la SBS y la SMV.

Por parte de la SBS, esta entidad regula y supervisa a todas las entidades que capten ahorros de las personas, así como sus pensiones y a las empresas que brindan seguros. Entre las entidades que comprende su regulación se encuentran los bancos, cajas municipales y rurales, financieras, aseguradoras, fondos de pensiones, entre otras. (SBS, 2017)

Respecto a la SMV, esta entidad regula y supervisa a los emisores de títulos valores respecto a cualquier tipo de inversión que se ofrezca a las personas naturales y jurídicas, teniendo bajo su regulación a las empresas emisoras de instrumentos financieros, sociedades agentes de bolsa (SAB), fondos mutuos, fondos de inversión, entre otras. (SMV, 2017)

Para ilustrar mejor lo mencionado anteriormente, se presenta en la figura 1 los entes reguladores del sistema financiero, así como el tipo de empresas que están bajo su regulación.

Figura 1. Sistema financiero peruano Tomado de “Emisión de instrumentos de renta fija”.
 Recuperado de: <https://es.slideshare.net/EYPeru/el-mercado-financiero-peruano-set-2014-eo>
 (2014)

Por otro lado, por el segmento invertido se pueden clasificar los fondos de inversión según lo mencionado en la tabla 1

Tabla 1

Tipos de activos invertidos en los Fondos de inversión regulados o supervisados por la SMV

EMPRESA
Fondos de derechos sobre acreencias
Valores mobiliarios
Sector Inmobiliario
Sector energético
Factoring

Nota: Recuperado de SMV (2017)

El presente Plan de Negocios, cuyo fin es la elaboración de un fondo de inversión privado; será regulado únicamente por su reglamento interno y el contrato suscrito con los partícipes; la SMV, está facultada en requerir información sobre éstos sólo con carácter informativo según lo establecido en el Art. N° 12 de ley 27641

2.1.2. Empresas que la conforman.

Los fondos de inversión pueden clasificarse en fondos públicos y privados. Los fondos públicos deben contar con todos los requisitos de regulación que se ha determinado para los fondos de inversión; en cambio, los fondos privados no cuentan con una regulación específica, pudiendo solicitar la SMV información financiera en ocasiones muy puntuales. (SMV, 2015)

Cabe mencionar que una empresa puede tener varios fondos públicos y privados a la vez, por los cuales la SMV sólo pedirá información trimestral respecto a los fondos públicos que administre la entidad. (SMV, 2017)

La relación de empresas que tienen uno o más fondos públicos y que, por ende, se encuentran regulados o supervisados por la SMV se encuentran en la tabla 2.

Tabla 2*Fondos de inversión regulados o supervisados por la SMV*

EMPRESA
LARRAÍN VIAL SA SAFI
ENFOCA SAFI SA
COMPASS GROUP SAFI SA
AC CAPITALES SAFI SA
POPULAR SA SAFI
FARO CAPITAL SAFI SA
MACROCAPITALES SAFI SA
FONDOS SURA SAF SAC
W CAPITAL SAFI SA
SUMMA SAFI SAC
ADCAP ASSET MANAGEMENT PERU SAF SA
DIVISO FONDOS SAF SA
GRUPO CORIL SAF SA
BBVA ASSET MANAGEMENT
CONTINENTAL SA
LXG ASSET MANAGEMENT SA SAFI
SRM SAFI SA
PROMOINVEST SAF SAA
CAPITAL INVESTMENTS SAFI SA
BD CAPITAL SAFI SAC
BTG PACTUAL PERU SA SAFI
CREDICORP CAPITAL SA SAF
SCOTIA FONDOS SAFM SA
INTERFONDOS SA SAF

Nota: Recuperado de SMV (2017)

2.2. Tendencias de la Industria

Para determinar las tendencias actuales de la industria de los fondos de inversión, se ha visto por conveniente tomar en consideración los fondos ofrecidos por los cuatro principales fondos de inversión en el Perú, los cuales abarcan el 64.51% del mercado al cierre del 2016. El detalle de las entidades y su participación se puede encontrar en la tabla 3.

Tabla 3*Participación de las principales empresas de fondos de inversión*

EMPRESA	PARTICIPACIÓN		
	2014	2015	2016
LARRAÍN VIAL SA SAFI	26.78%	26.29%	26.32%
ENFOCA SAFI SA	22.46%	20.40%	14.66%
COMPASS GROUP SAFI SA	23.26%	14.88%	12.13%
AC CAPITALES SAFI SA	11.48%	13.04%	11.40%
TOTALES			64.51%

Nota: Recuperado de SMV (2017)

Respecto al líder del mercado, Larraín Vial SA SAFI, tiene en total 6 fondos, los cuales ofrecen inversiones en valores mobiliarios (acciones y bonos), inversiones en el sector energético e inversiones en proyectos inmobiliarios.

En cuanto a Enfoca SAFI SA, tiene en total 5 fondos, los cuales todos ofrecen inversiones en valores mobiliarios (acciones y bonos).

Por último, CompassGroup SAFI SA tiene en total 4 fondos, los cuales ofrecen inversiones en proyectos inmobiliarios y realizan *factoring*.

El resumen de los porcentajes que invierte cada fondo con el tipo de inversión se puede observar en la tabla 4.

Tabla4

Tipo de fondos manejados por las principales administradoras de fondos de inversión

Tipo de Inversión	Larraín Vial	Enfoca	CompassGroup
Valores mobiliarios	40.64%	100.00%	
Sector Inmobiliario	30.15%		42.59%
Sector energético	29.21%		
Factoring			57.41%
	100.00%	100.00%	100.00%

Nota: Recuperado de SMV (2017)

Dada la información expuesta, se puede identificar que la tendencia de la industria se encuentra focalizada en dos aspectos principalmente, los valores mobiliarios e inversiones, lo cual; es beneficioso para el presente Plan de Negocios, dado que las inversiones en el mercado FOREX tienen características similares a las de los valores mobiliarios.

2.3. Análisis Estructural del Sector

Con la finalidad de poder analizar el entorno competitivo de la industria se utilizó el modelo de las 5 Fuerzas de Porter.

El modelo de las 5 Fuerzas de Porter permite entender la industria y la naturaleza de las relaciones entre los diversos participantes. Asimismo, permite identificar los factores más influyentes del sector y posibilita la evaluación de cómo estos afectan la rentabilidad del negocio. El modelo analiza cinco fuerzas: la amenaza de entrada de nuevos participantes, la rivalidad entre los actuales competidores, el poder de negociación con los clientes, el poder de negociación con los proveedores y la amenaza de entrada de productos sustitutos. (Michaux, 2015)

A continuación, se procederá a analizar cada una de las 5 fuerzas mencionadas, con la finalidad de determinar el grado de impacto que tiene cada una de ellas con el Plan de Negocios propuesto.

2.3.1. Amenaza de nuevos entrantes.

Existen altas barreras de entrada para nuevos entrantes a la industria explicada por el hecho de que se trata de un negocio de escala, es decir, que se gana una mayor eficiencia al manejar un fondo de inversión mayor. A continuación, se detallan los factores específicos que sustentan la conclusión mencionada.

Economías de escala.

Las empresas que administran fondos de terceros obtienen beneficios de escala, en la medida que existen costes cuasi-fijos que disminuyen a medida que incrementan los fondos administrados. (Crespo & Ortiz, 2006).

En líneas generales, un fondo con mayor patrimonio genera menores comisiones por transacciones lo que le permite ser más eficiente, actuando como una barrera de entrada considerable para nuevos competidores.

Requisitos de capital.

Las sociedades administradoras de fondos públicos requieren un capital mínimo de S/ 750,000.00 para su constitución; en cambio, los fondos privados no requieren cumplir ningún requisito de capital. (SMV, 2017).

Este atributo constituye una barrera de entrada solo para fondos públicos que quieran entrar al mercado peruano, siendo esta variable de impacto bajo para el presente Plan de Negocio al ser un fondo de inversión privado.

Diferenciación del producto.

De acuerdo con lo analizado en el acápite 2.2 Tendencias de la Industria, se puede observar que los fondos de inversión ofrecen productos orientados a la inversión de acciones, bonos y el mercado inmobiliario, no habiendo un mercado único u original al cual se dedican a invertir.

Este atributo constituye una barrera de entrada con los competidores, puesto que, al ser un producto novedoso dentro de la industria, podría generar incertidumbre; siendo esta variable de impacto moderado para el presente Plan de Negocio.

2.3.2. Poder de negociación de los proveedores.

El poder de negociación de los proveedores para el mercado FOREX es bajo, debido a que hay una mayor cantidad de brókeres o proveedores de dinero que permite conseguir menores comisiones y mejores herramientas para realizar transacciones para las carteras administradas de forma gratuita. Adicionalmente, dependiendo del monto del fondo que se administre, los brókeres o proveedores de dinero puedan ofrecen comisiones más bajas para poder fidelizar a sus clientes.

Actualmente hay diversas fuentes en la web que muestran distintos “*Rankings*” y posicionamiento en el mercado financiero y específicamente en la rama de divisas para los brókeres que en el presente realizan operaciones en el Perú, así pues; a continuación, se muestra

una lista resumida de los principales brókeres que realizan transacciones con divisas y cumplen con los estándares internacionales para realizar operaciones dentro del mercado FOREX. Estas empresas cuentan con regulaciones aceptadas internacionalmente, tales como *Commodities and Futures Trading Commission* o la NFA ubicadas en Estados Unidos, la *Cyprus Stock Exchange Commission* o la CYSEC de Chipre, la *Financial Conduct Authority* que regula en Gran Bretaña, la Comisión Nacional del Mercado de Valores que regula en España. (DailyForex, 2018)

A continuación, se puede observar la lista de los principales brókeres en la industria financiera peruana en la tabla 5.

Tabla 5

Principales Brókeres en la industria Financiera Peruana

Nombre del bróker	Depósito mínimo	Bono de depósito	Tipo de plataforma	Apalancamiento máximo	Regulación	Clasificación	Más información
AvaTrade	\$250	Hasta \$5000	MetaTrader 4, Plataforma propia, Basada en la web	1:400	MiFID, Banco Central de Irlanda, ASIC, FSC, BVIFSC	9.7/10	https://es.dailyforex.com/avatrade/avatrade-review/806
CMSTrader	\$500	Ninguno	Sirix, Otros	1:200	FSP	9.5/10	https://es.dailyforex.com/cmstrader/cmstrader-review/2426
Markets.com	\$100	Ninguno	MetaTrader 4, Plataforma propia	1:300	CySEC, FSB	8.6/10	https://es.dailyforex.com/markets/markets-review/70
Trade.com	\$100	Hasta \$2000	MetaTrader 4, Plataforma propia	1:300	CySEC	8.5/10	https://es.dailyforex.com/trade-com/trade-com-review/2334
UFX	\$100	100% Bonus	MetaTrader 4, Plataforma propia	1:400	MiFID	8.4/10	https://es.dailyforex.com/ufx/ufx-review/2338

Nota: Recuperado de dailyforex.com (2018)

2.3.3. Poder de negociación de los compradores.

El poder de negociación de los compradores es alto, explicado por el hecho de que tienen varias opciones para su elección, pudiendo retirarse en cualquier momento si consideran que no están obteniendo los resultados que esperan y los incentivos que pudieran tener para no cambiarse de entidad en la cual tienen sus inversiones.

Costos de cambio para el consumidor.

Dentro del entorno competitivo de la industria existen dos costos, explícitos e implícitos en el que incurren los clientes para migrar hacia otros proveedores. El primero radica en aquellas instituciones con las que se pactan depósitos a plazo fijo, en las cuales los clientes pueden incurrir en comisiones por pre-cancelaciones o recibir una penalidad en la tasa de remuneración originalmente pactada, siendo la diferencia establecida por la institución financiera. El segundo caso, el de costos implícitos, se da en los fondos mutuos, en los cuales se puede manejar un tiempo de redención de fondos con el objetivo de que este vehículo pueda conseguir la liquidez necesaria. Esto naturalmente genera un costo de oportunidad implícito para tener en cuenta. (Investment Company Institute, 2001)

2.3.4. Amenaza de productos sustitutos.

Para este proyecto, se podría considerar a los fondos mutuos como la opción más similar a las inversiones privadas en FOREX dada su metodología dentro de la rama financiera, cumpliendo así un rol como posible producto (servicio) sustituto. Por otro lado, cabe mencionar que en la actualidad hay distintos tipos de fondos mutuos, pero ninguno de ellos realiza inversiones en FOREX, por lo que; estos significan una amenaza de nivel intermedio.

- **Fondos Mutuos:** Se puede definir a los fondos mutuos como el conjunto de inversiones formadas por acciones, instrumentos de deuda (bonos, pagarés, depósitos a plazo, etc., llamados comúnmente “instrumentos de renta fija”) o combinaciones de ambos (acciones + renta fija), los que son administrados por una empresa que sea regulada por la SMV. Se puede pensar en un fondo mutuo como si fuera una “empresa” que usa el capital aportado por sus “accionistas” (partícipes) para invertir en diversos instrumentos financieros (acciones, bonos, depósitos a plazo, etc.) según lo definido en su reglamento y su estrategia de inversión. Las cuotas de los fondos mutuos equivaldrían a las acciones de esa empresa. Como un fondo mutuo invierte en distintos instrumentos (diversificación) es posible que el valor de sus cuotas varíe menos que el valor de la acción de una compañía específica. (Van Horne&Wachowicz, 2010).

Por otro lado, actualmente existen diversas metodologías y tipos de inversiones financieras, clasificadas según su metodología, así como, los beneficios que el inversionista desea obtener y del tiempo que está dispuesto a dejar invertido su capital o excedente de dinero.

Una de las opciones que se puede optar, es realizar una inversión a corto plazo, es una buena forma de conseguir dinero de manera relativamente rápida, o, en otras palabras, para el día a día. Por otro lado, las inversiones a largo plazo pueden proporcionar una interesante rentabilidad de cara al futuro. Para este proyecto se podrían considerar estas opciones como una competencia indirecta al servicio ofrecido, ya que distan de la metodología característica de los

fondos de inversión privado en el mercado FOREX. A continuación, se detallan los tipos de inversiones que se pueden realizar en el mercado financiero.

a) El mercado monetario.

Es un tipo de inversión pensada más al corto plazo, concretamente en inversiones que van desde 1 día hasta los 18 meses como máximo. Este mercado es uno de los más seguros en cuanto a la obtención de beneficios pues está dirigido a empresas importantes que necesitan adquirir fondos y por tanto que pagan un interés mucho mayor por recibir este dinero prestado. (Rodríguez, 2012).

b) Los bonos.

Pueden obtener ganancias y retirarlos cuando se desee el capital para financiar otros negocios. Estos bonos suelen estar recomendados para inversiones a medio o largo plazo. Los bonos o inversiones de renta fija son una gran oportunidad para obtener ganancias haciéndose con la deuda del gobierno o de algunas empresas por un tiempo. Son inversiones seguras con un nivel de rentabilidad bastante alto. El pago recibido será la cantidad de capital prestado más los intereses. (Rodríguez, 2012).

c) Las acciones e inversiones de renta variable.

Invertir en acciones es una forma cada vez más utilizada para conseguir ganancias a largo plazo. Al invertir en acciones el inversor consigue acceder a

un porcentaje de una determinada empresa. Este tipo de inversiones están relacionadas con la Bolsa y aunque el nivel de ganancias es mucho más importante cabe destacar que también el riesgo que existe es bastante mayor. (Rodríguez, 2012).

d) Futuros y opciones.

El mercado de futuros y de opciones binarias es uno de los más demandados en este momento. Sobre todo, para conseguir dinero en las operaciones a corto plazo. Su rentabilidad es mayor y el apalancamiento permite invertir más capital del disponible. Asimismo, las posibilidades para invertir son muy amplias. (Rodríguez, 2012).

2.3.5. Rivalidad entre competidores existentes.

La rivalidad entre competidores existentes es alta, debido al hecho de que hay empresas con mucho prestigio y años operando, lo cual dificulta que los potenciales clientes tengan una decisión clara en donde invertir. A continuación, se detallan los factores específicos que sustentan la conclusión mencionada.

Concentración

El mercado de empresas de administración de fondos de inversión se encuentra segmentado en fondos privados y públicos, regulados por la SMV, como se especifica en el acápite 2.1.2. Empresas que lo conforman; por lo tanto, se puede determinar que existe una elevada concentración de negocios en este sector, pero no especializados en el mercado FOREX.

Costos fijos

Se debe considerar la banda salarial del personal clave independientemente de la captación de fondos, así como mantenimiento de aplicativos de información lo cual permite tener en funcionamiento el negocio. Se puede afirmar que los costos de fijos son altos, se tiene que tener en cuenta que este proyecto cuenta con un desembolso fijo y variable (según el rendimiento mensual de la administración de los fondos). El detalle de los costos fijos con respecto a las remuneraciones se encuentra en el acápite 6.6.

Crecimiento de la demanda

Respecto al crecimiento de la demanda de los fondos de inversión, tuvo un incremento del 13% en la ganancia neta en promedio de los últimos 5 años dentro de la industria de los fondos de inversión peruanos. (SMV, 2017)

El atributo de crecimiento de la demanda constituye una barrera media, dado que, debido al crecimiento constante de esta industria, genera una mayor participación de competidores dentro del mercado.

2.4. Análisis de la Competencia

2.4.1. Competidores.

Competencia directa.

En la competencia directa se ha considerado a los fondos de inversión que se encuentran operando y regulados (en alguno de sus fondos) por la SMV. Los resultados obtenidos se muestran en la tabla 6.

Tabla 6*Participación de los fondos de inversión operativos y bajo la regulación de la SMV*

PARTICIPACIÓN DE LA INDUSTRIA	
EMPRESA	PARTICIPACIÓN
LARRAÍN VIAL SA SAFI	26.32%
ENFOCA SAFI SA	14.66%
COMPASS GROUP SAFI SA	12.13%
AC CAPITALES SAFI SA	11.40%
POPULAR SA SAFI	9.95%
FARO CAPITAL SAFI SA	6.18%
MACROCAPITALES SAFI SA	5.56%
FONDOS SURA SAF SAC	4.53%
W CAPITAL SAFI SA	3.73%
SUMMA SAFI SAC	1.97%
ADCAP ASSET MANAGEMENT PERU SAF SA	1.54%
DIVISO FONDOS SAF SA	0.85%
GRUPO CORIL SAF SA	0.60%
BBVA ASSET MANAGEMENT CONTINENTAL SA	0.19%
LXG ASSET MANAGEMENT SA SAFI	0.16%
SRM SAFI SA	0.13%
PROMOINVEST SAF SAA	0.05%
CAPITAL INVESTMENTS SAFI SA	0.02%
BD CAPITAL SAFI SAC	0.00%
BTG PACTUAL PERU SA SAFI	0.00%
CREDICORP CAPITAL SA SAF	0.00%
SCOTIA FONDOS SAFM SA	0.00%
INTERFONDOS SA SAF	0.00%
TOTALES	100.00%

Nota: Recuperado de SMV (2017)

Si bien se considera a todos los fondos de inversión como competencia directa, se debe tener en cuenta que al iniciar las operaciones se deberá tratar de captar fondos de la competencia que más se asemeje al público estratégico, (el cual está detallado en el acápite 4.2.4). Como resultado del análisis efectuado se obtuvo los siguientes fondos de inversión que se detallan a continuación:

- W CAPITAL SAFI SA, es un fondo constituido en 2011 dedicado a administrar fondos de inversión públicos y privados, así como también a la gestión de inversión en valores

de deuda o capital. Al 31 de diciembre del 2016 administraba 7 fondos, con los cuales obtuvo un 3.66% de margen neto de utilidad.

- SUMMA SAFI SAC, es un fondo constituido en 2007 dedicado a administrar un solo fondo de inversión. Al 31 de diciembre del 2016 obtuvo un 3.84% de margen neto de utilidad.
- ADCAP ASSET MANAGEMENT PERU SAF SA, es un fondo constituido en 2013 dedicado a administrar fondos de inversión públicos y privados, así como a la compra y venta de todo tipo de valores. Al 31 de diciembre del 2016 tuvo pérdidas netas por 452, 266 soles.

Competencia indirecta.

Como competencia indirecta se considera a las empresas que captan fondos para depósitos a plazo en moneda extranjera (en adelante ME) y que se encuentran supervisadas por la SBS. Entre estas encontramos a la Banca Múltiple, Empresas Financieras, Cajas Municipales y Cajas Rurales (SBS, 2017)

La captación de fondos de estas empresas se ha ido incrementando a lo largo de los años, teniendo un incremento del 122% entre los años 2001 al 2016. Como se visualiza en la tabla 7 que muestra la evolución de los depósitos a plazo en ME por grupo de entidades.

Tabla 7*Suma de Depósitos a Plazo ME (en miles de S/.)*

AÑO	BANCO	CAJA MUNICIPAL	CAJA RURAL	CAJAS MUNICIPALES	CAJAS RURALES	FINANCIERAS	TOTAL
2001	16,911,992	320,717	6,554	321,422	47,880	3,429	17,611,994
2002	18,050,943	422,424	13,132	424,830	75,775	3,343	18,990,447
2003	17,535,496	527,031	14,548	530,038	89,413	4,079	18,700,605
2004	17,450,231	577,776	16,325	580,571	99,694	12,288	18,736,885
2005	21,287,952	646,125	17,320	650,667	112,294	18,672	22,733,030
2006	21,762,966	662,550	33,345	665,372	124,028	127,129	23,375,390
2007	26,496,822	563,100	30,697	564,544	111,185	122,073	27,888,421
2008	33,670,759	623,129	30,167	624,406	114,212	32,556	35,095,229
2009	31,709,881	952,394	39,441	953,857	153,519	421,352	34,230,444
2010	27,352,618	1,074,479	36,508	1,075,815	164,671	353,084	30,057,175
2011	27,088,800	1,082,851	37,775	1,084,168	182,176	366,337	29,842,107
2012	26,043,776	1,025,433	24,934	1,026,518	137,896	447,957	28,706,514
2013	34,674,252	1,266,073	33,033	1,267,221	154,136	562,275	37,956,990
2014	32,608,770	1,194,731	34,365	1,194,732	131,898	1,049,882	36,214,378
2015	47,788,093	1,470,192	38,780	1,470,191	45,059	1,218,510	52,030,825
2016	35,372,568	1,300,855	30,114	1,300,857	30,114	1,109,242	39,143,750

Nota: Recuperado de SBS (2017)

Como se puede visualizar, al periodo 2016 los líderes en captación de depósitos a plazo en ME son los bancos con un 90% de la participación, seguidos por las cajas municipales y rurales con un 3% cada una respectivamente.

2.4.2. Participación del mercado de competidores.

Las empresas de fondo de inversión (competencia directa) que se encuentran regulados por la SMV, cuentan con diversos fondos de inversión y fondos mutuos en su posesión. A continuación, se muestra en la tabla 8 la participación de las empresas de fondos de inversión por los montos administrados.

Tabla 8*Participación de las entidades por monto administrado en fondos de inversión*

EN MILLONES DE S/.		
EMPRESA	FONDO INVERSION	PARTICIPACIÓN
LARRAÍN VIAL SA SAFI	1,792.29	26.32%
ENFOCA SAFI SA	998.32	14.66%
COMPASS GROUP SAFI SA	825.81	12.13%
AC CAPITALES SAFI SA	776.13	11.40%
POPULAR SA SAFI	677.82	9.95%
FARO CAPITAL SAFI SA	420.85	6.18%
MACROCAPITALES SAFI SA	378.32	5.56%
FONDOS SURA SAF SAC	308.23	4.53%
W CAPITAL SAFI SA	254.14	3.73%
SUMMA SAFI SAC	134.33	1.97%
ADCAP ASSET MANAGEMENT PERU SAF SA	104.89	1.54%
DIVISO FONDOS SAF SA	58.14	0.85%
GRUPO CORIL SAF SA	41.11	0.60%
BBVA ASSET MANAGEMENT CONTINENTAL SA	13.15	0.19%
LXG ASSET MANAGEMENT SA SAFI	11.03	0.16%
SRM SAFI SA	9.19	0.13%
PROMOINVEST SAF SAA	3.22	0.05%
CAPITAL INVESTMENTS SAFI SA	1.49	0.02%
BD CAPITAL SAFI SAC	0.32	0.00%
BTG PACTUAL PERU SA SAFI	0.25	0.00%
CREDICORP CAPITAL SA SAF	-	0.00%
SCOTIA FONDOS SAFM SA	-	0.00%
INTERFONDOS SA SAF	-	0.00%
TOTALES	6,809.04	100.00%

Nota: Recuperado de SBS (2017)

Como se puede observar, la empresa Larraín Vial SA SAFI es la líder en fondos de inversión, con un 26.32% de participación de mercado, seguido por Enfoca SAFI SA y CompassGroup SAFI SA con 14.66% y 12.13% respectivamente.

Por otro lado, si se toma en consideración la totalidad de fondos que administra cada empresa (fondos de inversión y fondos mutuos), se obtiene que la empresa Credicorp Capital SA SAF tiene el liderazgo con un 33.24% del mercado, seguido por BBVA Asset Management Continental SA y Scotia Fondos SAFM SA con 16.74% y 13.83% respectivamente. El detalle de la participación total por entidad se encuentra en la tabla 9.

Tabla 9*Participación de las entidades por monto total administrado*

EN MILLONES DE SOLES				
EMPRESA ADMINISTRADORA DE FONDOS	FONDO INVERSION	FONDO MUTUO	TOTAL	PARTICIPACIÓN
CREDICORP CAPITAL SA SAF	-	10,702.65	10,702.65	33.24%
BBVA ASSET MANAGEMENT CONTINENTAL SA	13.15	5,375.28	5,388.43	16.74%
SCOTIA FONDOS SAFM SA	-	4,451.75	4,451.75	13.83%
INTERFONDOS SA SAF	-	3,511.24	3,511.24	10.91%
LARRAÍN VIAL SA SAFI	1,792.29	-	1,792.29	5.57%
FONDOS SURA SAF SAC	308.23	1,287.99	1,596.22	4.96%
ENFOCA SAFI SA	998.32	-	998.32	3.10%
COMPASS GROUP SAFI SA	825.81	-	825.81	2.57%
AC CAPITALES SAFI SA	776.13	-	776.13	2.41%
POPULAR SA SAFI	677.82	-	677.82	2.11%
FARO CAPITAL SAFI SA	420.85	-	420.85	1.31%
MACROCAPITALES SAFI SA	378.32	-	378.32	1.18%
W CAPITAL SAFI SA	254.14	-	254.14	0.79%
SUMMA SAFI SAC	134.33	-	134.33	0.42%
ADCAP ASSET MANAGEMENT PERU SAF SA	104.89	11.36	116.26	0.36%
DIVISO FONDOS SAF SA	58.14	44.51	102.65	0.32%
GRUPO CORIL SAF SA	41.11	-	41.11	0.13%
LXG ASSET MANAGEMENT SA SAFI	11.03	-	11.03	0.03%
SRM SAFI SA	9.19	-	9.19	0.03%
PROMOINVEST SAF SAA	3.22	-	3.22	0.01%
CAPITAL INVESTMENTS SAFI SA	1.49	-	1.49	0.00%
BD CAPITAL SAFI SAC	0.32	-	0.32	0.00%
BTG PACTUAL PERU SA SAFI	0.25	-	0.25	0.00%
TOTALES			32,193.81	100.00%

Nota: Recuperado de SBS (2017)**2.4.3. Matriz del perfil competitivo.**

La matriz de perfil competitivo se define como una matriz en donde se identifica a los principales competidores de una organización, sus fortalezas y debilidades con relación a una posición estratégica de una organización modelo y se compara con algunas organizaciones como muestra. (D'Alessio, 2008).

Los criterios de selección fueron los siguientes:

- Se tomó las tres empresas que más se asemejan al fondo de inversión propuesto, las cuales fueron detalladas en el punto 2.4.1.
- Se tomó como factores críticos de éxito los siguientes: (a) Tasa de depósito ofrecida, (b) gobierno corporativo, (c) respaldo del monto asegurado al cliente, y (d) producto a medida. Estos factores han sido obtenidos en base a las diferentes entrevistas a profundidad y focus groups realizados.
- Peso o ponderación por cada factor crítico de éxito: Los montos se obtuvieron de las respuestas de las encuestas realizadas; específicamente en la pregunta 10. Se obtuvieron los siguientes resultados: (a) 0.37, (b) 0.17, (c) 0.29, y (d) 0.17.
- Calificación: Se realizó un análisis de los Estados Financieros, gobierno corporativo y otra información de importancia publicada en la SMV para determinar cada calificación. Los valores serán del uno al cuatro, donde: (a) cuatro es una fortaleza mayor, (b) tres es una fortaleza menor, (c) dos es una debilidad menor, y (d) uno es una debilidad mayor.

A continuación, en la tabla 10 se presenta el desarrollo de la matriz de perfil competitivo con los considerandos mencionados.

Tabla 10*Matriz de perfil competitivo*

Factores Críticos de Éxito	Peso	W CAPITAL SAFI SA		AC CAPITALES SAFI SA		ADCAP ASSET MANAGEMENT T PERU SAF SA	
		Califica ción	Total	Califica ción	Total	Califica ción	Total
Tasa de depósito ofrecida	0.37	2	0.74	3	1.11	2	0.74
Gobierno Corporativo	0.17	2	0.34	3	0.51	2	0.34
Respaldo del monto asegurado al cliente	0.44	2	0.58	2	0.58	2	0.58
Producto a medida (monto, plazo, opciones de inversión)	0.29	3	0.51	3	0.51	2	0.34
	1		2.17		2.71		2.00

Nota: Recuperado de los Estados Financieros brindados por la Superintendencia de Mercado de Valores, 2017.

Para la calificación de la empresa W Capital SAFI SA, se tuvo los siguientes considerandos:

- Para el factor “tasa de depósito ofrecida” se puso una calificación de “2” debido a que no ofrece una rentabilidad asegurada, sino que está depende del rendimiento obtenido, siendo el criterio estándar de este tipo de empresas.
- Para el factor “gobierno corporativo” se estableció una calificación de “2”, puesto que en su memoria anual del 2016 no menciona la misma.
- Para el factor “respaldo del monto asegurado al cliente” obtuvo una calificación de “2” al solo contar con los montos asegurados por la ley peruana, siendo el estándar del mercado.
- En el factor “producto a medida”, se definió una calificación de “3” por contar con siete tipos diferentes de fondos.

Para la calificación de la empresa AC CAPITALES SAFI SA se tuvo los siguientes considerandos:

- Para el factor “tasa de depósito ofrecida” se puso una calificación de “3” debido a que no ofrece una rentabilidad asegurada, pero sus resultados históricos denotan que brindan una rentabilidad alta.
- Para el factor “gobierno corporativo” se estableció una calificación de “3”, puesto que tienen varias memorias anuales por tipo de fondo y de manera consolidada.
- Para el factor “respaldo del monto asegurado al cliente” obtuvo una calificación de “2” al solo contar con los montos asegurados por la ley peruana, siendo el estándar del mercado.
- En el factor “producto a medida”, se definió una calificación de “3” por contar solo cuatro fondos de inversión en diferentes industrias.

Para la calificación de la empresa ADCAP Asset Management Perú SAF SA se tuvo los siguientes considerandos:

- Para el factor “tasa de depósito ofrecida” se puso una calificación de “2” debido a que no ofrece una rentabilidad asegurada, sino que está depende del rendimiento obtenido, siendo el criterio estándar de este tipo de empresas.

- Para el factor “gobierno corporativo” se estableció una calificación de “2”, puesto que en su memoria anual del 2016 no menciona la misma, teniendo los requerimientos mínimos establecido por la SMV.
- Para el factor “respaldo del monto asegurado al cliente” obtuvo una calificación de “2” al solo contar con los montos asegurados por la ley peruana, siendo el estándar del mercado.
- En el factor “producto a medida”, se definió una calificación de “2” por contar con nueve fondos de inversión, sin especificar el tipo de comisión que cobra.

Teniendo en consideración los resultados de los factores críticos de éxito, se puede observar que la empresa AC CAPITALES SAFI SA tiene la mayor puntuación con 2.71, siendo un modelo inicial para tomar en cuenta en la implementación del negocio propuesto.

Adicionalmente, se puede observar que los competidores escogidos cumplen mayormente solo con los requisitos mínimos establecidos por la SMV, siendo una oportunidad el ofrecer servicios, productos o implementar mayores controles a la empresa como los principios del gobierno corporativo.

2.5. Análisis del Contexto Actual y Esperado

2.5.1. Análisis político.

El actual gobierno peruano es democrático, mantiene un modelo económico social de mercado. sin embargo, el ruido político que se ha intensificado durante los últimos meses del año 2017, a raíz de los destapes de corrupción y de la relación conflictiva entre el Poder Ejecutivo y el Legislativo, afecta el crecimiento a través de diferentes canales, como:

- La inestabilidad política contribuye a retrasar la inversión del estado, dada la ausencia de líneas claras de políticas públicas y otros riesgos. Es por ello que, los funcionarios públicos esperan un panorama menos incierto para firmar contratos públicos con proveedores del Estado. La inversión pública, componente elemental del crecimiento económico durante este período, pasó de crecer a una tasa promedio anual de 17,2% entre julio y noviembre del año pasado, a solo 7,8% en diciembre último. (IPE, 2018)
- El retraso de la inversión pública afecta significativa y negativamente los planes de la inversión privada que dependen de las decisiones del Ejecutivo. En contextos de enfriamiento económico, el impulso del gasto público puede funcionar como un catalizador del sector privado. Según estimaciones del Ministerio de Economía, se estima que la inversión pública crezca 17% en el 2018 por las obras de reconstrucción y de los Juegos Panamericanos. Con ello, el crecimiento del PBI sería de 4%; sin embargo, si se retrasan dichas obras, el

crecimiento sería de solo 2,4%. Es decir, la falta de ejecución pública le podría costar al país hasta 1,6 puntos porcentuales de crecimiento este año. (IPE, 2018)

- La confrontación política no permite establecer una agenda parametrizada u organizada de reformas de mediano y largo plazo urgente para dar continuidad con el crecimiento y desarrollo del país. Así como la reforma laboral, la lucha contra la corrupción, el reforzamiento del sistema de justicia y la simplificación administrativa, entre muchas otras, quedan en suspenso. (IPE, 2018)
- Finalmente, las relaciones económicas ocurren en un contexto de incertidumbre con ciclos que se retroalimentan. En ese sentido, el ruido político exacerba la desconfianza, aun cuando los fundamentos de la economía indiquen un panorama positivo. Menor confianza significa, una menor inversión, que a su vez minimiza el empleo y los ingresos, contexto que genera cada vez más desconfianza. (IPE, 2018)

En cuanto a las políticas de estado e intervención del gobierno central con respecto al mercado de capitales y fondos de inversión específicamente, se considera una participación activa y constante, dado que en el año 2017 realizó la última promulgación de la ley que promueve el desarrollo del mercado de capitales, Ley N° 30708-2017, publicada el 24/12/2017, la cual tiene como ley tiene por objeto fortalecer la infraestructura del mercado de capitales en especial aquella asociada con la industria de fondos mutuos de inversión en valores, fondos de inversión, la de agentes de

intermediación y las plataformas de negociación de facturas y otros instrumentos de emisión no masiva. . (SMV, 2017)

En dicha ley firmada y aprobada por el ex presidente de la república Pedro Pablo Kuczynski Godard y por la ex presidenta del consejo de ministros Mercedes Aráoz Fernández, se actualizan los requisitos de un fondo, participación máxima, responsabilidades, capital mínimo, impedimentos, prohibiciones, inversiones permitidas, entre otras. Así como la actualización de diversas generalidades del decreto legislativo n° 862, (texto único ordenado de la ley de fondos de inversión y sus sociedades administradoras).

2.5.2. Análisis económico.

El realizar un análisis económico permite evaluar la situación actual de la economía, con la finalidad de determinar qué tan rentable podría ser implementar un nuevo negocio. Para evaluar los factores económicos relevantes, se utilizó la memoria anual del Banco Central de Reserva del Perú (BCRP) del año 2016.

Se tomó como factor determinante el crecimiento del PBI interno. Este creció en el año 2016 en 3.9%, mayor a los 3.3% del 2015 y 2.4% en el 2014, lo cual evidencia que la economía peruana continua en un crecimiento constante. El sector servicios, en el cual está incluido el presente Plan de Negocios, creció al mismo nivel que el PBI, es decir, en 3.9%.

El detalle del crecimiento de cada tipo de industria y el PBI interno por los años 2014, 2015 y 2016 se pueden encontrar en la tabla 11.

Tabla 11

Producto Bruto Interno por sectores económicos

PRODUCTO BRUTO INTERNO POR SECTORES ECONÓMICOS ^{1/} (Variaciones porcentuales reales)				
	2014	2015	2016	2007-2016
Agropecuario ^{2/}	1,9	3,2	2,0	3,5
Agrícola	0,7	2,0	0,7	1,9
Pecuario	5,8	5,2	3,9	3,7
Pesca	-27,9	15,9	-10,1	-1,6
Minería e hidrocarburos ^{3/}	-0,9	9,5	16,3	4,7
Minería metálica	-2,2	15,7	21,2	4,3
Hidrocarburos	4,0	-11,5	-5,1	3,8
Manufactura ^{4/}	-3,6	-1,5	-1,5	3,0
Recursos primarios	-9,3	1,8	-0,5	-0,2
Manufactura no primaria	-1,5	-2,6	-2,0	4,1
Electricidad y agua	4,9	5,9	7,3	6,3
Construcción	1,9	-5,8	-3,1	7,6
Comercio	4,4	3,9	1,8	6,5
Servicios	5,0	4,2	3,9	6,3
PRODUCTO BRUTO INTERNO	2,4	3,3	3,9	5,5
Nota:				
PBI primario	-2,2	6,8	9,8	3,5
PBI no primario	3,6	2,4	2,3	6,1

1/ Preliminar.
2/ Incluye el sector silvícola.
3/ Incluye minería no metálica y servicios conexos.
4/ Incluye servicios conexos.

Nota. Tomado de “Memoria 2016,” por el BCRP, 2016. Recuperado de <http://www.bcrp.gob.pe/publicaciones/memoria-anual/memoria-2016.html>

En cuanto al nivel de ahorro del sector privado como porcentaje del PBI; este aumentó en un 1.5% en el 2016 respecto al 2015, llegando a 17.4%. Esto es beneficioso, puesto que, al haber mayores excedentes de dinero, los potenciales clientes podrán invertir dichos excedentes en el Plan de Negocios propuesto. La evolución del nivel de ahorro como parte del PBI interno se puede apreciar en la tabla 12.

Tabla 12*Ahorro e inversión del sector privado*

AHORRO E INVERSIÓN (Porcentaje del PBI)			
	2014	2015	2016
I. Inversión (=II+III)	24,9	24,4	22,8
Inversión bruta fija	25,8	24,3	22,6
Inversión pública	5,6	5,0	4,8
Inversión privada fija	20,1	19,3	17,8
Variación de inventarios	-0,9	0,1	0,1
II. Ahorro interno	20,5	19,7	20,0
Sector público	5,9	3,7	2,7
Sector privado	14,6	15,9	17,4
III. Ahorro externo	4,4	4,8	2,7

Nota. Tomado de “Memoria 2016,” BCRP, 2016. Recuperado de <http://www.bcrp.gob.pe/publicaciones/memoria-anual/memoria-2016.html>

Proyecciones Económicas

En comparación a lo previsto en el Marco Macroeconómico Multianual 2019-2022 (MMM) se ha revisado a la baja la proyección de crecimiento mundial en línea con la desaceleración económica global observada desde la segunda mitad del año 2018. No obstante, la implementación de nuevos planes de estímulos fiscales y monetarios en las economías más importantes del mundo, y las mejores perspectivas de que se alcance un acuerdo comercial entre Estados Unidos y China han incrementado la probabilidad de una recuperación económica más rápida en el corto plazo. En este contexto de menor dinamismo de la actividad económica global, se ha revisado a la baja el crecimiento de los socios comerciales y de los precios de las materias primas para el presente año; sin embargo, se prevé una recuperación del precio de los metales en el horizonte de proyección 2020-2022.

En el plano local, se mantiene la proyección de crecimiento del PBI en 4,2% culminado 2019, similar a lo previsto en el MMM y por encima de lo registrado en 2018 (4,0%), explicado, principalmente, por la dinámica favorable de la inversión privada asociada a una mayor inversión minera. El mayor crecimiento de la actividad económica se da a pesar de un contexto internacional poco favorable, el cual incidiría en un menor ritmo de crecimiento de las exportaciones respecto a lo esperado en el MMM. (MEF, 2018)

En 2019, la inversión privada se consolidará como uno de los motores principales de desarrollo de la economía y crecerá alrededor 7,6% (la tasa más alta desde 2012). Esta aceleración se explica, principalmente, por la mayor inversión minera en los grandes proyectos que iniciaron construcción en 2018 (Quellaveco, Mina Justa y la ampliación de Toromocho), y los encadenamientos que esta genera en otros sectores como construcción, metalmecánica y servicios. (MEF, 2018)

Así pues, la inversión no minera continuará acelerándose debido a la recuperación de la inversión en infraestructura (Línea 2 del Metro de Lima y Callao, la ampliación del aeropuerto Jorge Chávez, entre otros) y las perspectivas favorables para la inversión en el resto de sectores como inmobiliario y retail. Sumado al fuerte impulso de la inversión privada, la inversión pública crecerá 4,5% real en 2019, similar a lo estimado en el MMM, por la continuidad de proyectos de gran escala como las obras de Reconstrucción, los Juegos Panamericanos y la Modernización de la Refinería de Talara. Por otro lado, se han implementado medidas para fortalecer la inversión pública de los nuevos gobiernos sub nacional. Estos factores favorecerán

la ejecución de la inversión pública, que revertirá la tendencia observada en años posteriores a periodos electorales de los gobiernos sub nacional (2011 y 2015).

Además, las mayores inversiones (privada y pública) fortalecerán la dinámica del círculo virtuoso inversión-empleo-consumo y permitirán que el consumo privado alcance una tasa de crecimiento de 3,8%, similar a lo previsto en el MMM, en un contexto donde las condiciones financieras locales continúan siendo favorables.

Así pues, se espera que la economía peruana crezca en 4,2% en 2019 y continuará liderando el crecimiento en la región, acompañada por sus sólidos fundamentos macroeconómicos. Esta perspectiva económica favorable para Perú es consistente con lo previsto por organismos multilaterales como el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM).

Para el periodo 2020-2022, se mantiene la proyección de crecimiento promedio del PBI en 4,8%, impulsado por la demanda interna, en un contexto donde el Gobierno vendría trabajando activamente en un conjunto de medidas de política económica orientadas a mejorar el crecimiento potencial de la economía, sin descuidar la sostenibilidad fiscal. Particularmente, se espera un mayor impulso a la competitividad y productividad, que permitirá desarrollar nuevos motores de crecimiento que incrementen la frontera de posibilidades de producción de la economía peruana.

Entre los factores internos que impulsarán el crecimiento económico destaca la inversión privada, que crecería 7,4% en promedio entre 2020-2022, debido a la construcción de grandes proyectos de infraestructura como la ampliación del aeropuerto Jorge Chávez, la Línea 2 del Metro de Lima y Callao y el terminal portuario Salaverry. A estos proyectos se sumará el terminal portuario Chancay, cuya inversión de la primera etapa asciende a US\$ 1,3 mil millones y se convertiría en el HUB portuario y logístico entre China y la costa oeste de Sudamérica, y los proyectos que Pro-inversión adjudique. Pro-Inversión tiene como meta adjudicar 58 proyectos por US\$ 10 mil millones entre 2019-2021. (MEF, 2018)

Finalmente, con el objetivo de dar soporte al crecimiento de mediano y largo plazo de la economía peruana, la administración actual viene trabajando en una estrategia integral para impulsar la competitividad y productividad del Perú a través de la Política Nacional de Competitividad y Productividad (PNCP) y el rol de las mesas ejecutivas. Así, el 31 de diciembre de 2018, el Gobierno aprobó la PNCP cuyo objetivo principal es aumentar el bienestar de todos los peruanos sobre la base de un crecimiento sostenible, la cual está compuesta por nueve objetivos prioritarios. Asimismo, como parte de la PNCP, se está elaborando el Plan Nacional de Infraestructura (PNI) que permitirá priorizar, articular y consensuar proyectos para promover la competitividad en el corto, mediano y largo plazo. (MEF, 2018)

El Plan Nacional de Infraestructura tendrá un enfoque territorial, que aproveche la potencialidad de cada región, y multisectorial, que agrupe proyectos de diversos sectores. Respecto a las mesas ejecutivas, a abril de 2019, se han implementado ocho mesas ejecutivas, y en el 2019, el Gobierno lanzará medidas de política que se enfocarán, principalmente, en el

desarrollo de tres de estas: forestal, acuícola y turismo. Para ello, se está trabajando en la mejora de la conectividad, seguridad e infraestructura; además, se tendrá un marco normativo para eliminar las barreras que impiden el despegue de estos sectores. (MEF, 2018)

En el horizonte de proyección se prevé un mayor dinamismo de los ingresos del Gobierno General, los cuales se expandirán desde un nivel de 19,5% del PBI previsto para 2019 a 20,5% del PBI en 2022. En 2019, los ingresos del Gobierno General crecerán 4,6% real. Entre 2020 y 2022, los ingresos fiscales crecerán 6,7% promedio real. (MEF, 2018)

Por otro lado, es importante advertir que las proyecciones de ingresos están expuestas a riesgos relacionados con cambios adversos en el entorno internacional y a la efectividad de las medidas tributarias adoptadas. En un contexto de mayores ingresos vinculados a la cotización de commodities e incertidumbre sobre el futuro del comercio mundial, los riesgos para las cuentas fiscales peruanas siguen latentes. Se estima que una caída de 10 puntos en el índice de precios de exportación reduciría los ingresos fiscales en torno a 0,6% - 0,7% del PBI. Si a esto se suma un menor crecimiento del PBI en 1 p.p. respecto a lo proyectado, los ingresos fiscales podrían reducirse entre 0,7% y 0,9% del PBI de materializarse ambos efectos. (MEF, 2018)

Por el lado del gasto público, su evolución será resultado de una estrategia fiscal diseñada para minimizar el impacto de la consolidación fiscal sobre la actividad económica. Así, se prevé que el gasto no financiero del Gobierno General se establezca en torno al 20,2% del PBI entre 2019 y 2022 y crecerá a un ritmo promedio de 4,8% real. Este nivel de gasto permitirá continuar fortaleciendo las capacidades del capital humano, el suministro de bienes y servicios públicos de

calidad, y seguir con el cierre de brechas de infraestructura. Ello se desarrollará en un contexto de manejo responsable de las cuentas fiscales y de políticas públicas enmarcadas en la modernización de los sistemas administrativos del Estado, que implica un uso de recursos más efectivo, eficiente y transparente. Por el lado del gasto corriente, en 2019, se mantendrá en línea con las reglas fiscales y llegará a 15,3% del PBI luego de alcanzar un máximo de 15,9% del PBI en 2015, en un contexto de una programación presupuestal que promueve la eficiencia del gasto. Para el periodo 2020-2022 el gasto corriente se estabilizará en un promedio de 15,0% del PBI. (MEF, 2018)

Se estima que, en 2019, la inversión pública del Sector Público No Financiero (SPNF) crezca 4,5% real, en un contexto de ejecución de proyectos de gran escala, y aprobación de medidas presupuestales y de gestión pública que buscan atenuar los efectos del primer año de las autoridades Regionales y Locales. La proyección considera la continuidad de proyectos de gran envergadura, como las obras de la Reconstrucción (presupuesto total de S/ 9 mil millones o 1,2% del PBI), la Modernización de la Refinería de Talara (estimado de ejecución de S/ 2,3 mil millones o 0,3% del PBI), y Juegos Panamericanos (estimado de ejecución de S/ 2,2 mil millones o 0,3% del PBI). . (MEF, 2018)

Crecimiento Global

El crecimiento global alcanzaría 3,5% en promedio en el periodo 2019-2022 (MMM: 3,8% para 2019 y 3,7% para 2020-2022). A nivel de los principales bloques económicos, las mayores revisiones se han dado en la zona euro (por el deterioro del gasto privado y las exportaciones), y en las economías emergentes y en desarrollo (por una recuperación más lenta a

la proyectada en el MMM luego del episodio de volatilidad financiera en 2018). En este contexto, el PBI de nuestros principales socios comerciales crecería 3,3% en 2019 y 3,3% en promedio en el periodo 2020-2022 (MMM: 3,6% en 2019 y 3,4% en 2020-2022). . (MEF, 2018).

Tabla 13*PBI global (Var. % real anual)*

	MMM 2019 - 2022					IAPM 2019 - 2022				
	2018	2019	2020	2021	2022	2018	2019	2020	2021	2022
Mundo	3.6	3.8	3.7	3.7	3.7	3.4	3.5	3.5	3.5	3.6
Economías Avanzadas	2.2	2.1	1.8	1.7	1.7	1.8	1.7	1.6	1.6	2.2
Estados Unidos	2.9	2.4	2	1.8	1.8	2.3	1.9	1.8	1.8	2.9
Zona Euro	1.8	1.9	1.7	1.5	1.5	1.1	1.5	1.5	1.5	1.8
Economías Emergentes y en desarrollo	4.5	5	5	5	5	4.6	4.7	4.7	4.7	4.5
China	6.6	6.3	6.2	6	6	6.2	6.1	6	6	6.6
América Latina y el Caribe	1	2.7	2.8	2.9	3	1.9	2.5	2.6	2.7	1
Resto	4.2	4.8	4.7	4.8	4.8	4.2	4.3	4.3	4.3	4.2
Socios comerciales	3.7	3.6	3.5	3.3	3.3	3.3	3.3	3.3	3.3	3.7

Nota: 1/ 20 principales socios comerciales sobre la base de la ponderación de 2017. Fuente: Fondo Monetario Internacional (FMI), proyecciones MEF.

Mercados financieros

Las condiciones financieras, tanto en economías avanzadas como emergentes y en desarrollo, se han estabilizado luego del estrés que enfrentaron en el segundo semestre del 2018. Esta estabilización se debe a la combinación de tres factores: (i) una rápida respuesta de política monetaria en las economías emergentes (los bancos centrales elevaron sus tasas de interés para contrarrestar las depreciaciones de las monedas locales originadas por la salida de capitales), (ii) implementación de programas de apoyo internacional para las economías emergentes que enfrentaron las mayores turbulencias (por ejemplo, Argentina y Turquía), y (iii) liquidez mayor a la esperada en economías avanzadas. (MEF, 2018)

De este modo, los mercados financieros cerraron el primer trimestre 2019 de la siguiente manera (todas las variaciones detalladas son trimestrales):

Las bolsas tuvieron una recuperación generalizada, especialmente en los países avanzados. El rendimiento en varias economías alcanzó su máximo nivel de varios años. Por ejemplo, el S&P 500 (13,1%) tuvo su mejor trimestre desde el 3T2009; el Stoxx 600 (12,3%), desde el primer trimestre 2015; el Shanghai (23,9%), desde el cuarto trimestre 2014; y el MSCI de economías emergentes (9,6%), desde el primer trimestre del 2017. (MEF, 2018)

El dólar se apreció 1,2% a nivel global, a pesar de la política más cauta de la Reserva Federal (FED). Esto se debería a la alta demanda por activos refugio ante los temores de desaceleración económica en China y la zona euro, cuyas monedas se depreciaron 2,4% y 2,2%, respectivamente. Por otro lado, las monedas de las economías emergentes se apreciaron 1,6%. (MEF, 2018)

Los precios de las principales materias primas se recuperaron. El cobre cerró en ¢US\$/lb. 294 (11,6%). Asimismo, el precio del oro aumentó 0,8% y alcanzó US\$/oz.tr. 1 292. Finalmente, el precio del petróleo creció 32,4% y cerró el trimestre en US\$/bar. 60, ante los recortes de producción de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) y la menor producción de Venezuela. Los rendimientos de los bonos soberanos de países avanzados se redujeron marcadamente. Esto se debió a la alta demanda por activos refugio, al igual que con el dólar. Esta disminución ha sido tan significativa que, actualmente, las tasas de interés de los bonos soberanos de EE.UU. y Alemania a 10 años se encuentran por debajo de las tasas de política monetaria (overnight) de estas regiones. Parte del mercado interpreta esta señal con preocupación por el panorama económico futuro. (MEF, 2018).

En la región

La economía peruana continuará liderando el crecimiento en 2019, acompañada por sus sólidos fundamentos macroeconómicos. En efecto, la economía peruana crecerá 4,2% en 2019, mayor a las previsiones para los otros países de la región como Chile (3,2%), Colombia (3,1%), Brasil (2,1%) y México (1,7%). Además, Perú continuará destacando por sus sólidos fundamentos macroeconómicos, tanto a nivel de la región como de sus pares de similar calificación crediticia. Por ejemplo, Perú resalta por mantener un alto crecimiento de la actividad económica (periodo 2010-2018: 4,8%), baja deuda pública¹³ (23,6% del PBI al cierre de 2018) y altas reservas internacionales netas (26,9% del PBI 2018).

Figura 2. PBI 2019. BCRP, Latin Focus Consensus Forecast, Moody's, proyecciones MEF

Figura 3. Reservas internacionales y deuda pública, 2018. BCRP, LatinFocus Consensus Forecast, Moody's, proyecciones MEF

Según los considerandos mencionados anteriormente, se puede identificar que el crecimiento económico del Perú continuará, lo cual es una oportunidad para tomar en cuenta

debido a que los potenciales clientes contarán con mayores excedentes de dinero, el cual podrán invertir en el negocio propuesto.

2.5.3. Análisis social.

Con respecto al análisis social se ha tomado información al cierre del año 2017 brindada por la Asociación de Bancos del Perú (ASBANC), en referencia al comportamiento de del ahorrista e inversionista peruano de la micro, pequeña y gran empresa, puesto que; siendo estos posibles clientes al servicio ofrecido, es objetivo revisar algunos ratios y comportamientos en referencia a la industria.

- El índice de morosidad de los créditos concedidos por las entidades bancarias privadas se ubicó en noviembre último en 3.12%. De esta forma, se evidencia un ligero descenso de 0.02 puntos porcentuales frente a octubre de este año, pero un avance de 0.16 puntos porcentuales en los últimos doce meses. Se observa que la mora bancaria se sigue situando por debajo del máximo de 3.15% anotado en mayo de 2017, mostrando cierta estabilidad en los últimos seis meses. (ASBANC,2018)
- La caída de la morosidad en noviembre frente al resultado de octubre responde una baja en el índice de incumplimiento en el pago de los créditos a las medianas, pequeñas y microempresas, todas en 0.12 puntos porcentuales. Aunque este comportamiento fue parcialmente compensado por un aumento de la morosidad en el financiamiento a las grandes empresas (0.09 p.p.), corporativos (0.002 p.p.), hipotecarios y consumo ambos con 0.03 p.p. (ASBANC,2018)

La evolución de lo mencionado anteriormente se puede apreciar en la tabla 14.

Tabla 14

Morosidad por tipo de Crédito

Tipo de Crédito	Oct 2017	Nov 2017	Nov 2017 vs. Oct 2017 (en p.p.)	Particip. en Cartera Total (Nov 2017)
Corporativos	0.04%	0.04%	0.002	25.36%
Grandes Empresas	1.07%	1.16%	0.09	15.81%
Medianas Empresas	7.23%	7.11%	-0.12	16.51%
Pequeñas Empresas	9.22%	9.10%	-0.12	6.04%
Microempresas	3.37%	3.25%	-0.12	1.39%
Consumo	3.79%	3.82%	0.03	18.00%
Hipotecarios	2.76%	2.79%	0.03	16.88%

Nota. Tomado de: Asociación de Banca y Seguro (ASBANC)

En la medida en que la economía continúe dinamizándose, de la mano de una progresiva recuperación de la demanda interna, la morosidad empezaría a mostrar una tendencia a la baja. Ello, ante un fortalecimiento del empleo y de los salarios que se traducirán en una mejora en la capacidad de pago de las obligaciones asumidas. (ASBANC, 2018).

Figura 4. Morosidad vs. Demanda Interna y Empleo 1999 - 2017. Tomado de Boletín Mensual Enero 2018- “Contexto Internacional, Economía y Banca Peruana” por la Asociación Banca y Seguro”, 2018. Recuperado de:

http://www.asbanc.com.pe/Publicaciones/Bolet%C3%ADn%20mensual_Enero2018.pdf

- El desempeño de los depósitos respondería por un lado a la mejor situación económica de empresas de sectores no primarios, además del parqueo de fondos provenientes de las pensiones que empiezan a estar disponibles para el público. No obstante, en un contexto en el que el empleo viene cayendo y el clima político es incierto, este incremento en los depósitos se explicaría también por una mayor cautela e incertidumbre de parte de personas y empresas, en los que los excedentes son destinados en mayor medida ahorro frente al gasto o inversión. (ASBANC, 2018)

Con las consideraciones mencionadas, se ha identificado la oportunidad de incrementar la captación de inversionistas dado el contexto económico del Perú, al reducirse las tasas de morosidad y al incrementar los índices de inversión y empleo.

Con referencia a los aspectos culturales, y tomando en consideración específicamente la cultura de ahorro del peruano promedio, este proyecto busca integrar y promover la inclusión de ahorro dentro del sistema financiero formal; utilizando como herramientas principales las charlas de capacitación brindadas y mostrando los resultados que se pueden obtener al invertir en el fondo de inversiones privado en FOREX.

En cuanto al comportamiento del peruano promedio respecto a su forma de ahorro, se tienen los siguientes datos:

Si se considera solamente a la población peruana que cuenta con un producto pasivo dentro del sistema financiero formal (cuenta de ahorro, depósito a plazo o cuenta corriente), la cifra asciende a un 29.65%. No obstante, si incluimos a todos aquellos peruanos que ahorran, ya sea dentro o fuera del sistema financiero, éstos representan el 40.97% de la población (mayor de 14 años). Es decir, que existe un 11.32% de personas que ahorran, pero lo hacen manteniendo sus excedentes fuera del sistema financiero formal. Estas personas ahorran a través de juntas (en un 22.44% de los casos), o guardando el dinero a través de familiares o conocidos (4.92%), o en su casa o “bajo el colchón” (76.41%). Cabe señalar que estos porcentajes no suman 100% debido a que las opciones no son excluyentes entre sí, en tanto hay personas que optan por más de una alternativa de ahorro a la vez. (ASBANC, 2017).

Figura 5. Ahorro dentro y fuera del Sistema Financiero forma. Recuperado de

<https://www.asbanc.com.pe/Publicaciones/ASBANC-Semanal-246.pdf>

		Total	NSE A	NSE B	NSE C	NSE C1	NSE C2	NSE D	NSE E
Actualmente ¿Tiene Usted alguno de estos productos financieros ?	Cuenta de ahorro	44.5%	80.1%	63.4%	42.2%	44.8%	36.4%	26.8%	18.5%
	Cuenta de ahorro a plazo fijo	1.1%	6.3%	1.9%	0.7%	0.8%	0.5%	0.1%	0.2%
	Cuenta corriente	1.2%	5.5%	2.2%	0.7%	0.7%	0.6%	0.6%	0.2%
	Tarjeta de crédito	12.2%	45.7%	21.5%	9.0%	10.6%	5.6%	4.0%	1.9%
	Tarjeta de débito	41.9%	77.6%	61.3%	39.2%	41.9%	33.2%	24.5%	16.7%
	No tiene	51.8%	14.0%	31.3%	54.3%	51.3%	60.9%	70.7%	79.5%

Figura 6. Perfil del ahorrista de personas de 18 años a más según NSE 2018. Recuperado de

<https://www.apeim.com.pe>

Finalmente se presenta el perfil del ahorrista por NSE, en donde el NSE “A” y “B”, muestra una clara diferencia en cuanto al acceso a cuentas de ahorro, cuentas a plazo y corrientes, con respecto a los demás estratos socio económico. Esto denota pues, que los sectores a los cuales está enfocada la aplicación del presente proyecto tiene la facilidad mayor a utilizar el

servicio propuesto, dado que ya de manera previa gestiona sus excedentes en el sistema financiero.

Proyecciones Sociales:

En el Perú, se mantendría la proyección del crecimiento de la inversión privada en 7,4% en promedio entre 2020-2022, debido al incremento de la inversión no minera explicado por la mayor inversión en infraestructura. Sin embargo, habrá un menor dinamismo de la inversión minera por la culminación de la fase de construcción de grandes proyectos mineros.

La inversión no minera crecerá alrededor de 7% en promedio entre 2020 y 2022 por el impulso de la inversión en infraestructura ante la aceleración y/o inicio de construcción de nuevos proyectos. Entre 2020 y 2022, se aceleraría la construcción de grandes proyectos como: i) la ampliación del aeropuerto Jorge Chávez, que incluye la construcción de una nueva pista de aterrizaje y un nuevo terminal, los cuales terminarían de construirse entre 2022 y 2023, y permitirían gatillar nuevas inversiones en zonas logísticas, comerciales y culturales; ii) la Línea 2 del Metro de Lima y Callao, cuyas obras se concluirán por tramos entre 2020 y 2024, y uniría 10 distritos desde Ate hasta Callao; iii) el terminal portuario Salaverry, cuya etapa inicial terminaría de construirse entre 2021 y 2022, y mejoraría la capacidad portuaria en La Libertad; y iv) los enlaces Mantaro-Nueva Huánuco-Carapongo y Nueva Yanango-Nueva Huánuco, que reforzarán el sistema de electricidad en la zona centro del país e iniciarían operación comercial en 2021. A estos proyectos se sumará el terminal portuario Chancay, cuya inversión de la primera etapa asciende a US\$ 1,3 mil millones y se convertiría en el hub portuario y logístico entre China y la costa oeste de Sudamérica, lo cual generará efectos positivos en otras actividades económicas y abrirá una ventana de oportunidades para el mayor crecimiento de las exportaciones.

Adicionalmente, Pro Inversión adjudicará 58 proyectos por más de US\$ 10 mil millones entre 2019 y 2021, los cuales iniciarán construcción en los próximos años y generarán un mayor dinamismo de la inversión en infraestructura.

Figura 7. Cartera de proyectos por adjudicar por Pro-Inversión entre 2019-2021. Fuente: Pro-Inversión

Así pues, se puede concluir, que el peruano aún mantiene una cultura de ahorrar fuera del sistema financiero, es ahí en donde este proyecto busca justificar su principal aporte social, dado generar una inclusión de ahorro dentro del sistema beneficiaría directamente al ahorrista, algunos de esos beneficios serían: Seguridad, rentabilidad y capacidad para movilizar su dinero de manera segura.

Como aporte adicional en cuanto a aspectos culturales se refiere y realizado en el presente capítulo el análisis del comportamiento del ahorrista peruano, se plantea brindar charlas de capacitación y seminarios gratuitos para todos los clientes de la empresa, los cuales estarán

enfocados en indicar opciones adicionales de inversión, diversificación de la inversión, gestión del gasto, gestión del presupuesto económico personal, metodologías de ahorro, entre otros temas.

2.5.4. Análisis tecnológico.

El mercado de divisas (o mercado FOREX), en el que los individuos compran, venden y comercian con una gran variedad de monedas, se considera el mercado financiero más grande y de mayor liquidez del mundo, y alberga un volumen promedio de operaciones de más 4 billones de USD al día. Cualquier interesado en el trading de divisas online se debe realizar con el soporte de una plataforma de FOREX con el fin de facilitar sus operaciones en línea. (Amiri, 2010)

Durante los últimos años, ha habido un gran crecimiento y desarrollo del número de plataformas para realizar operaciones en FOREX online, cada uno con sus propios parámetros, herramientas y lineamientos. Para operar en FOREX con éxito, debe asegurarse de que la plataforma que se seleccione es el que mejor se adapta a las necesidades y forma de operar. (Amiri, 2010)

Una de las plataformas más conocidas y utilizadas en el *trader* retail para operar en FOREX es MetaTrader 4, puesto que muchos brókers de FOREX la han adaptado a sus productos. MetaTrader 4 tiene muchas ventajas respecto a otras plataformas de Trading que podemos encontrar en el mercado: es una plataforma muy intuitiva, permite una gran personalización de los gráficos y de la interfaz, permite poner órdenes a mercado y limitadas, da

la opción de importar y exportar datos históricos de los activos y es completamente gratuita.

(Amiri, 2010)

Para poder invertir de manera eficiente en los mercados financieros y especialmente en los de divisas, es prioritario contar con la tecnología necesaria para no ser dependientes de costos innecesarios, así pues, normalmente se necesita un bróker FX (brókers especializados en realizar transacciones en el mercado de divisas). Las características de un bróker FX son las siguientes:

(a) El cobro de un spread (ganancia del bróker) que se ejecuta por operación, (b) nivel de apalancamiento ofrecido (cantidad de veces que el bróker FX puede prestarte el monto de tu capital), (c) mantenimiento diario por operaciones abiertas y comisiones, (d) cantidad de instrumentos para poder invertir, y (e) plataformas y/o servidores de inversión que utilizan y brindan a sus clientes. (Amiri, 2010)

Proyecciones tecnológicas

Desarrollo integral del Invierte.pe: Es importante que el Invierte.pe produzca el mejor y mayor impacto para la población. Para ello se debe enfatizar y garantizar la coordinación fluida con todos los sistemas administrativos y niveles de gobierno, así como la emisión de lineamientos y normas complementarias que brinden instrumentos para identificar cuellos de botella.

Potenciar el uso de herramientas tecnológicas: Se ha iniciado la elaboración del Plan (*Building Information Modelling*) BIM Perú, para mejorar la transparencia y calidad de los proyectos de inversión. Así, el BIM es una metodología de trabajo colaborativo, sustentada en el modelamiento digital de la información, lo cual permite una gestión integrada de todas las fases

del ciclo de inversión. Ello permite mejorar la calidad y eficiencia de los proyectos, reduciendo costos, plazos e ineficiencias. Entre los países de la OCDE, que emplean el (*Building Information Modelling*) BIM como plataforma tecnológica en la gestión de la inversión pública, destacan: Estados Unidos, Reino Unido, Noruega, Australia y Chile. Por ejemplo, en el Reino Unido, la adopción del BIM ha permitido ahorros cercanos a £ 3 mil millones en el periodo 2011-2015 (Crespi, 2017)

Por los considerandos mencionados, se ha identificado la oportunidad de optar por un bróker de FOREX, esto debido a los beneficios y tecnología que brindan de manera gratuita.

2.5.5. Análisis ecológico.

El contar con una organización que tenga en consideración el aspecto ecológico puede traer grandes beneficios a la misma, como los que se mencionan a continuación.

El implementar un enfoque ecológico puede reducir el consumo de recursos, lo cual supone un ahorro en los costes en las empresas, mejorando la eficiencia, aumentando la productividad y competitividad, aumentando sus ventas y el liderazgo de su participación de mercado. (Durán Romero, 2009)

Además, el crear sinergias con la comunidad y con las empresas del sector, así como con entidades sin fines de lucro y con entidades del gobierno, ayudan a las empresas a obtener de una manera más efectiva a lograr sus propias metas, que cuando la misma empresa realizan sus actividades de manera individual y/o aislada. (Babiak y Trendafi, 2011)

El presente proyecto busca generar un impacto amigable con el medio ambiente en su puesta en marcha, es por ello que utilizando la convergencia que el proyecto tiene con la tecnología y con los medios digitales, se plantea la utilización mínima de papel; así pues, se plantea emitir todos los reportes que por ley no tengan que tener un respaldo físico, de manera digital. Así pues, todos los reportes internos, como externa (a nuestros clientes) serán emitidas digitalmente.

Por otro lado, teniendo en cuenta que un inodoro regular puede utilizar de 9 a 10 litros de agua por uso, se ha planteado la utilización de inodoros de consumo controlado de agua, los cuales pueden generar un ahorro hasta de 65% de ahorro de agua potable.

También se ha planteado el uso permanente de luces y focos ahorradores, los cuales emiten luz LED. Si bien es cierto, los costos iniciales en la adquisición de estos focos son mayores, también generan un ahorro económico a mediano y corto plazo, resultado que finalmente es favorable para la empresa y el medio ambiente.

Finalmente, la empresa se ha planteado la utilización de energía renovable a largo plazo. Así pues, a posteriori, se plantea la adquisición de un panel solar que alimente de energía eléctrica suficiente para suministrar luz a las oficinas y dar energía a los sistemas de calefacción.

2.5.6. Análisis legal.

Los fondos de inversión están normados bajo el Decreto Legislativo N°. 00862-1996 “Ley de Fondos de Inversión y sus Sociedades Administradoras” y las interpretaciones establecidas por la SMV y modificaciones de la ley.

A continuación, se analizará la viabilidad de poner un fondo de inversión especializado en el mercado FOREX:

- Según lo establecido en el artículo 2 de DL 862-1996 y confirmado por el artículo 1 del DL N° 1046-2008 un fondo de inversión puede emitir certificados de participación mediante oferta pública y privada.
- En cuanto a la normativa específica con los fondos de inversión comenzó con el Decreto Legislativo 00862-1996 el cual dio los parámetros iniciales para la creación de los fondos de inversión y las características que éstos deben contar para funcionar. Posteriormente, en el año 1997 se emitió el RC_0627-1997 que establecía la normativa contable para los fondos de inversión. Finalmente, fueron emitidas las RC_00081-2008, RC_00082-2008, RSMV 00029-2014, RSMV 00019-2016 y RSMV 00011-2017 que modifican algunos párrafos de las dos leyes principales. (SMV, 2017)
- Según lo establecido en el artículo 162 y 163 del Título X de la Resolución CONASEV 0081-2008 establecen los lineamientos cuando un fondo de inversión quiere realizar ofertas privadas, siendo lo más relevante el informar explícitamente que es un fondo de inversión no regulado por la SMV y que los clientes firmen una declaración jurada dando el consentimiento de que están invirtiendo en un fondo no regulado.

- El artículo 12 de DL 862-1996 y confirmado por el artículo 1 del DL N° 1046-2008 menciona que las sociedades administradoras de fondos de inversión que no tengan como fin administrar fondos por oferta pública, es decir, dedicarse a administrar fondos por ofertas privadas, no están bajo la regulación de la CONASEV (actualmente SMV), por lo que la gestión de dichos fondos, información brindada y servicios adicionales son de responsabilidad exclusiva de la sociedad gestora.
- Según lo establecido por el artículo 12, “concepto de sociedades administradoras de fondos de inversión” Aquellas sociedades que no tengan como fin administrar Fondos de Inversión cuyos certificados de participación se colocarán por oferta pública y que por lo tanto no se encuentren bajo la competencia de la SMV, están obligadas a difundir a los destinatarios de dichas ofertas que respecto de ellas, la SMV no ejerce supervisión alguna y por tanto la gestión de dichos fondos, la información que brindan a tales personas y los demás servicios que les prestan son de exclusiva responsabilidad de la sociedad y no son supervisadas por la SMV. (“Ley que promueve el desarrollo del mercado de capitales” - Ley nro. 30708-2017)

Proyecciones con impacto legal

Para los siguientes años, la inversión pública crecerá a un ritmo promedio de alrededor de 7,9% en el periodo 2020-2022, con lo cual alcanzará niveles de 5,3% del PBI al 2022, superior a lo registrado en el promedio 2010-2018 (5,2% del PBI). Este dinamismo se dará en un contexto de mejora de los sistemas administrativos del Estado con énfasis en la gestión y promoción de inversión pública y privada. En ese sentido, ya se han aprobado Decretos Legislativos y

reglamentos que buscan agilizar procesos, reducir tiempos, aumentar eficiencia y calidad en la Programación Multianual y en los esquemas de Asociaciones Público Privadas (APP) y Obras por Impuestos (OxI). (MEF, 2018)

Por otro lado, en setiembre de 2018, se emitieron normas que impulsan mejoras en la eficiencia del Estado, gestión de la inversión pública, entre otros, a fin de desarrollar políticas públicas en beneficio de la población, preservando la responsabilidad y sostenibilidad fiscal. Así, se aprobó la modernización de la administración financiera del Sector Público, cuyo objetivo es fortalecer la gestión integral y eficiente de las finanzas del Estado para proveer servicios públicos de calidad a la población. (MEF, 2018)

La administración financiera se gestiona bajo una perspectiva multianual, en estricto compromiso del marco macro fiscal vigente y se vincula a los planes y/o políticas nacionales, sectoriales e institucionales de corto, mediano y largo plazo. (MEF, 2018)

La administración financiera del Sector Público está conformada por los sistemas nacionales de Presupuesto Público, Tesorería, Endeudamiento Público, Contabilidad, Abastecimiento, Programación Multianual y Gestión de Inversiones; así como por la Gestión Fiscal de los Recursos Humanos. Al respecto, ya se han publicado los Decretos Legislativos que regulan dichos sistemas: Decretos Legislativos N° 1440, 1441, 1437, 1438, 1439, 1432 y 1442, respectivamente; y se cuentan con avances en sus respectivos reglamentos. (MEF, 2018)

Figura 8. Modernización de los sistemas administrativos del Estado Fuente: Decretos Legislativos, MEF

Nota: DGPP: Dirección General de Presupuesto Público; DGTP: Dirección General de Tesoro Público, DGCP: Dirección General de Contabilidad Pública, DGA: Dirección General de Abastecimiento, DGPMI: Dirección General de Programación Multianual de Inversiones, DGGFRH: Dirección General de Gestión Fiscal de Recursos Humanos. Fuente: Decretos Legislativos, MEF

Como se puede apreciar en los enunciados previos, el fondo de inversión propuesto deberá realizar ofertas privadas con la finalidad de poder invertir en el mercado FOREX sin ningún tipo de inconveniente regulatorio por parte de la SMV ni ninguna otra institución gubernamental no tributaria.

Proyecciones adicionales PESTEL

Tabla 15

Principales indicadores Macroeconómicos

	2018	2019	2020	2021	2022	Prom 2019-2022
PBI SOCIOS COMERCIALES						
Mundo (Variación porcentual real)	3,6	3,4	3,5	3,5	3,5	3,5
EE.UU. (Variación porcentual real)	2,9	2,3	1,9	1,8	1,8	2,0
Zona Euro (Variación porcentual real)	1,8	1,1	1,5	1,5	1,5	1,4
China (Variación porcentual real)	6,6	6,2	6,1	6,0	6,0	6,1
Socios Comerciales (Variación porcentual real)	3,7	3,3	3,3	3,3	3,3	3,3
PRECIOS DE COMMODITIES						
Oro (US\$/oz t.)	1 269	1 300	1 315	1 315	1 315	1 311
Cobre (\$US\$/lb.)	296	300	305	305	305	304
Plomo (\$US\$/lb.)	102	99	103	100	100	101
Zinc (\$US\$/lb.)	133	122	110	110	110	113
Petróleo (US\$/bar.)	65	58	58	58	58	58
TÉRMINOS DE INTERCAMBIO						
Términos de Intercambio (Variación porcentual)	-0,1	1,0	0,3	0,0	0,0	0,3
Índice de Precios de Exportación (Variación porcentual)	6,5	-0,5	1,8	0,5	0,0	0,4
Índice de Precios de Importación (Variación porcentual)	6,6	-1,4	1,5	0,5	0,0	0,1
PRODUCTO BRUTO INTERNO						
Producto Bruto Interno (Miles de millones de Soles)	740	791	846	909	977	881
Producto Bruto Interno (Variación porcentual real)	4,0	4,2	4,5	5,0	5,0	4,7
Demanda Interna (Variación porcentual real)	4,3	4,5	4,9	5,1	5,2	4,9
Consumo Privado (Variación porcentual real)	3,8	3,8	4,1	4,2	4,2	4,1
Consumo Público (Variación porcentual real)	2,0	3,2	3,9	3,6	3,6	3,6
Inversión Privada (Variación porcentual real)	4,4	7,6	7,5	8,0	6,5	7,4
Inversión Pública (Variación porcentual real)	8,4	4,5	10,7	5,8	7,2	7,0
Inversión Privada (Porcentaje del PBI)	17,6	18,2	18,7	19,3	19,6	18,9
Inversión Pública (Porcentaje del PBI)	4,8	4,8	5,1	5,1	5,3	5,1
SECTOR EXTERNO						
Cuenta Corriente (Porcentaje del PBI)	-1,5	-1,4	-1,4	-1,3	-1,3	-1,4
Balanza comercial (Millones de US dólares)	7 049	7 429	7 851	8 241	8 536	8 014
Exportaciones (Millones de US dólares)	48 942	51 024	54 336	57 927	61 790	56 269
Importaciones (Millones de US dólares)	-41 893	-43 595	-46 485	-49 686	-53 254	-48 255
SECTOR PÚBLICO NO FINANCIERO						
Ingresos del GG (Porcentaje del PBI)	19,4	19,5	20,2	20,5	20,5	20,2
Intereses del SPNF (Porcentaje del PBI)	1,4	1,4	1,4	1,4	1,3	1,4
Resultado primario (Porcentaje del PBI)	-1,0	-0,8	-0,4	0,4	0,4	-0,1
Resultado económico (Porcentaje del PBI)	-2,3	-2,2	-1,8	-1,0	-1,0	-1,5
Resultado económico estructural (Porcentaje del PBI) ¹	-2,4	-2,2	-1,7	-1,0	-1,0	-1,5
SALDO DE DEUDA PÚBLICA						
Externa (Porcentaje del PBI)	8,8	8,6	8,8	8,5	8,1	8,5
Interna (Porcentaje del PBI)	16,9	17,9	17,7	17,2	16,9	17,4
Total (Porcentaje del PBI)	25,7	26,5	26,5	25,7	25,0	25,9
<i>Memo: cifras proyectadas a partir de la Encuesta Mensual de Expectativas Macroeconómicas del BCRP.</i>						
Precios (Variación porcentual acumulada) ²	2,2	2,2	2,3	2,4	2,4	2,3
Tipo de Cambio Promedio (Soles por US dólar) ³	3,29	3,32	3,34	3,36	3,36	3,34

Nota: 1/ El cálculo se elabora considerando la metodología de cálculo de las Cuentas Estructurales aprobada por la Resolución Ministerial N° 024-2016-EF/15. 2/ 2019-2021, tomado de la Encuesta Mensual de Expectativas Macroeconómicas: marzo 2019 - BCRP, publicado el 04 de abril de 2019. Para 2022 se asume el mismo valor de 2021. 3/ 2019-2021, consistente con el tipo de cambio de fin de periodo de la Encuesta Mensual de Expectativas Macroeconómicas: Marzo 2019 - BCRP, publicado el 04 de abril de 2019. Para 2022 se asume el mismo valor de 2021. Fuente: FMI, BCRP, MEF, proyecciones MEF.

Dados todos estos considerandos actuales, como proyecciones y posibles contextos futuros, tanto políticos, económicos, tecnológicos, ecológicos y legales, se puede deducir que el proyecto cuenta con escenarios favorables para su desarrollo, sobre todo sustentándose el marco económico a nivel país como regional y global.

2.6. Oportunidades y Amenazas

Según el análisis de los factores externos o macroentorno se detallan las oportunidades y amenazas encontradas.

Oportunidades.

Se ha identificado la oportunidad de pertenecer al régimen tributario del MYPE tributario debido a los beneficios que brinda para las nuevas y pequeñas empresas.

El crecimiento constante del sector de servicios y del ahorro en el sector privado que representa el 17.4% del PBI, nos brindan una información referente al incremento de los excedentes de los potenciales clientes.

Apresiasión del dólar en 1,2% y de las monedas de las economías emergentes 1,6% a nivel global, genera mayor confianza de inversión y brinda mayor estabilidad sobre la divisa.

Para el periodo 2020-2022, se mantiene la proyección de crecimiento promedio del PBI en 4,8%, impulsado por la demanda interna, en un contexto donde el Gobierno vendría trabajando activamente en un conjunto de medidas de política económica orientadas a mejorar el crecimiento potencial de la economía. Así pues, se espera un mayor impulso a la competitividad y productividad, que permitirá desarrollar nuevos motores de crecimiento que incrementen la frontera de posibilidades de producción de la economía peruana.

Entre los factores internos que impulsarán el crecimiento económico destaca la inversión privada, que crecería 7,4% en promedio entre 2020-2022, debido a la construcción de grandes proyectos de infraestructura a nivel nacional, lo que originaría un incremento en el flujo económico, y abriendo posibilidad a la inversión.

Por otro lado, dado a que en las zonas seis y siete de Lima Metropolitana se encuentra la mayor parte del nivel socio económico “A” y parte del “B”, indica la oportunidad de ser seleccionado como público objetivo para el presente proyecto. Este dato deriva del estudio cuantitativo realizado en el presente proyecto, en donde se consideró que las personas que invierten sus excedentes en fondos mutuos tienen un perfil al riesgo más elevado.

En el aspecto tecnológico, se ha identificado la oportunidad de realizar las inversiones con un bróker de FOREX, debido a los beneficios en cuanto al apalancamiento que puede ofrecer, así como el soporte tecnológico que brindan de manera gratuita.

Amenazas

Al ser el segmento de los fondos de inversión un negocio de escala, la competencia actual ofrece menores costos y comisiones a sus clientes, al manejar un fondo de inversión mayor.

El poder de los clientes es alto, por el hecho de que tienen la facultad de retirarse en cualquier momento si consideran que no están obteniendo los resultados que esperan.

La postura poco cooperativa entre Estados Unidos (EE. UU.) y China para lograr un acuerdo comercial hacen menos probable visualizar una estabilización económica a partir del segundo semestre del 2019. De este modo, se espera una variación del crecimiento de los socios comerciales y se han revisado ligeramente a la baja las previsiones de los principales precios de las materias primas respecto al Marco Macroeconómico Multianual (MMM).

Dado que las perspectivas del bloque de economías avanzadas fueron afectadas, principalmente, por la marcada desaceleración de la zona euro, se proyecta a la baja el crecimiento del PBI de las economías avanzadas a 1,8% en 2019 y 1,6% en promedio para el periodo 2020-2022 (MMM: 2,1% para 2019 y 1,7% para 2020-2022). Para 2019, el menor ritmo de crecimiento se debe a la pronunciada desaceleración del gasto privado y las exportaciones en la zona euro, ante la incertidumbre por la eventual salida de Reino Unido de la Unión Europea. Así, se espera que estos factores afecten de forma temporal a la actividad económica, por lo que la proyección de crecimiento para 2020-2022 es similar a la presentada en el Marco Macroeconómico Multianual (MMM). Esto afectaría la estabilidad económica de la zona euro, y gracias a la generación de incertidumbre las divisas que tienen relación directa con el euro pueden decantar en un comportamiento errático y generar una complicación en su análisis.

Por los factores anteriormente mencionados, se puede observar que las oportunidades que se presentan son mayores que las amenazas, lo cual se ratifica realizando el análisis EFE.

En el acápite 6.2 se detalla y profundiza el matiz EFE, en este punto se incluye con motivo referencial en la tabla 16.

Tabla 16

Matriz de evaluación de factores externos

FACTORES CLAVE	Ponderación	Clasificación	Total
OPORTUNIDAD			
Introducción del MYPE Tributario del Impuesto a la Renta	0.1	3	0.3
Crecimiento del PBI entre 4.3% a 3.5%	0.1	3	0.3
Público objetivo zona 6 y 7 de Lima Metropolitana con alto perfil al riesgo	0.2	4	0.8
Apreciación del dólar en 1.2% y de las monedas de las economías emergentes 1.6% a nivel global	0.1	3	0.3
Alta tecnología gratuita en plataformas de inversión	0.1	4	0.4
Incremento proyectado de la inversión privada de 7.4 %	0.05	3	0.15
AMENAZAS			
Menores costos y comisiones por la competencia consolidada	0.15	1	0.15
La postura poco cooperativa entre Estados Unidos (EE. UU.) y China	0.05	2	0.1
Desaceleración económica de la zona euro proyecta una disminución en el PBI de 2.1% a 1.7%	0.05	1	0.05
Bajo poder de negociación de los clientes	0.1	2	0.3
Total:	1.00		2.85

Como se detalla en la tabla 16, el valor de la matriz EFE es 2.85, la cual está por encima de la puntuación promedio (2,5). Esto indica que la industria analizada puede responder bien a las oportunidades y amenazas del entorno y la organización está por encima de la media en cuanto al esfuerzo por seguir estrategias que permitan aprovechar las oportunidades externas y evitar las amenazas externas; la clave de la MEFE consiste en que el valor del peso ponderado total de las oportunidades sea mayor al peso ponderado total de las amenazas.

Según Porter, los dos tipos básicos de ventaja competitiva - costes bajos y diferenciación, combinados con el panorama de actividades para las cuales una empresa trata de alcanzarlas, los lleva a tres posibles estrategias genéricas para lograr el desempeño sobre el promedio en un sector industrial: liderazgo de costes, diferenciación y enfoque. (Castro, 2010)

La estrategia de enfoque tiene dos variantes: enfoque de coste y enfoque de diferenciación. Cada una de las estrategias genéricas implica una ruta fundamentalmente diferente para la ventaja competitiva, combinando la elección sobre el tipo de ventaja competitiva buscada con el panorama del objetivo estratégico en el cual se llevará a cabo la ventaja competitiva. (Castro, 2010)

Las estrategias de liderazgo en costes y de diferenciación buscan la ventaja competitiva en un amplio rango de segmentos industriales, mientras que las estrategias de enfoque tratan de lograr la ventaja de coste o diferenciación en un segmento estrecho, que es justamente lo que se busca obtener al poner en marcha el presente proyecto, dado que el segmento de mercado al cual

está enfocado proyecto, es muy específico, es decir: personas que buscan maximizar sus excedentes y que tengan una afinidad al riesgo.

Una empresa se diferencia en el mercado cuando ofrece un producto o servicio que el comprador percibe como único en alguno de los atributos que lo definen. La estrategia de diferenciación trata de lograr poder de mercado, lo que se quiere es conseguir que el mercado acepte un producto o servicio superior a la competencia o tenga más demanda a igualdad de precio. (Castro, 2010)

Una estrategia de diferenciación, una empresa busca ser única en su sector industrial junto con algunas dimensiones que son ampliamente valoradas por los compradores. Selecciona uno o más atributos que muchos compradores en un sector industrial perciben como importantes, y se pone en exclusiva a satisfacer esas necesidades. (Porter, 1990)

En términos generales, una empresa tiene dos formas básicas de diferenciarse no excluyentes:

- 1) Diferenciación basada en las características intrínsecas del producto en un sentido amplio, como calidad, diseño innovador, tecnología incorporada, grado de exclusividad, servicio garantía posventas (Ventura, 1994)
- 2) Potenciar la imagen de marca mediante el empleo de técnicas de marketing y la reputación alcanzada. (Ventura, 1994)

Así pues, considerando que el proyecto propone un producto que marca una amplia diferencia con lo brindado por el sector financiero peruano, es decir invertir en FOREX; también muestra una metodología de inversión única utilizando un análisis fundamental y técnico

exclusivo basado en sus tres indicadores de inversión y por último se enfoca en un nicho particular de posibles clientes, se considera que la estrategia de diferenciación, basada en características intrínsecas, es la más óptima para ser aplicada en este proyecto.

En relación que a los riesgos que puede suponer esta estrategia, se tiene planteado que, dada la metodología de inversión única y reservada, la posibilidad de que la competencia imite el producto es mínima, dado que las metodologías de inversión, así como la utilización de los logaritmos e indicadores de inversión no tendrán acceso al dominio público.

Por otro lado, el presente proyecto busca tener presente el control de los costos, ya que el valor adicional percibido por el posible consumidor debe ser superior a la diferencia en calidad respecto a otros productos de la competencia. Es por ello que la estructura de costos del presente proyecto está delimitada y orientada a un permanente control de gastos, mediante la gestión del presupuesto, lo cual será gestionado por el Gerente General de la empresa.

Capítulo III. Estudio de Mercado

La investigación puede ser definida, como una disciplina científica cuyo fin es el de resolver un problema de conocimiento; es utilizada cuando no se sabe algo dentro de un área determinada (Sabino, 2000).

A nivel de clasificación del nivel de investigación, éste puede ser exploratorio y descriptivo. La investigación exploratoria se realiza sobre un tema poco conocido, dando como resultado conocimientos superficiales acerca del tema. La investigación descriptiva busca describir el comportamiento del objeto a ser investigado; este tipo de investigación da un nivel de análisis intermedio (Arias, 2006).

En el presente capítulo, se realizará la investigación descriptiva con la finalidad de determinar las características del público objetivo, al cual se dirigirá el presente Plan de Negocios.

3.1. Descripción del Servicio

El servicio por ofrecer es el de la administración de fondos privados, teniendo como efecto innovador el de realizar las inversiones en el mercado FOREX. La peculiaridad del servicio será el trabajo conjunto con un bróker de FOREX, que ofrece a sus clientes la capacidad de prestar hasta quinientas veces el capital invertido, con lo cual se podrá ofrecer una rentabilidad mucho mayor a la establecida en el mercado. Por esta razón se podrá aceptar captaciones de dinero inferiores a las del mercado, siendo el capital mínimo aceptado de 1,000 dólares americanos.

Respecto al plazo del fondo, no hay restricciones en cuanto al retiro del capital, siendo libre y voluntario. Adicionalmente, se ofrecerá la opción de asegurar parte del capital de los inversionistas, mediante el cobro de comisión opcional a las ganancias obtenidas, destinando dicho dinero a inversiones libre de riesgos altamente líquidos.

Se brindará a los clientes boletines informativos mensuales, en los cuales se especificará el rendimiento del fondo, los instrumentos que se han invertido, entre otra información de importancia.

Respecto al servicio al cliente, se ofrecerá capacitaciones, seminarios y/o charlas en las que se explicará aspectos genéricos del mercado FOREX e inversiones. Además, se les asignará un sectorista a los inversionistas, quien dará información importante y absolverá las dudas o consultas que tuviesen.

3.2. Selección del Segmento de Mercado

La segmentación de mercados puede definirse como el fraccionamiento de un universo heterogéneo en grupos con al menos una característica homogénea, precisamente es una de las herramientas de mercadotecnia que nos permite realizar un análisis de mercado en forma efectiva (Fernández, 2009).

Para la segmentación de mercado del Plan de Negocios se hará mediante los niveles socios económicos correspondientes a las variables demográficas.

“Las variables demográficas tienen la característica particular de ser las únicas que se pueden medir en forma estadística”. (Fernández, 2009, p.11)

Según Fernández (2009) “es posible calcular el tamaño del mercado. El target group es el perfil del consumidor desde el punto de vista demográfico; es decir, no incluye ninguna variable psicográfica, geográfica o de posición del usuario”. (p.11)

El segmento del mercado está conformado básicamente por dos subconjuntos, los cuales se han denominado grupo objetivo primario y grupo objetivo secundario, en donde cada uno de ellos hace foco en un sector socioeconómico con más preponderancia con respecto al otro. Así pues, el grupo objetivo primario se enfoca con más énfasis en el NSE “A”, mientras que el grupo objetivo secundario hace mayor énfasis en el NSE “B”.

i. Grupo Objetivo Primario

El grupo objetivo primario es el grupo de clientes con mayor probabilidad de adquirir el servicio ofrecido y que generan la fuente principal de ingresos. Estos básicamente se encuentran ubicados geográficamente en las zonas seis y siete de Lima Metropolitana, detallado en Anexo 2, en donde hay una representatividad de 15.8% y 57.0 % del “NSE – A” respectivamente, y a su vez hay una representatividad 15.6% y 17.3% del “NSE – B” respectivamente. Adicionalmente, se busca ubicar en estas zonas, personas que sean más propensas al riesgo.

El mercado objetivo primario del fondo de inversión en el mercado FOREX son hombres y mujeres entre 24 a 65 años, que es la edad en que las personas comienzan a trabajar hasta que se jubilan. El resumen de las características del público objetivo primario puede encontrarse en la tabla 17 y tabla 18.

Tabla 17

Perfil del público objetivo primario

Variables	Niveles, intervalos o clases
Edad	24 - 65 años
Sexo	Masculino y Femenino
NSE	A y B
Zona	De acuerdo a APEIM (2017), las zonas 6 y 7.
Características	Que manejen excedentes monetarios disponibles para inversión

Nota: Resumen del subcapítulo 3.2.i

Tabla 18

Perfil de riesgo del público objetivo primario

Tipo de riesgo	Porcentaje
Riesgo alto	33.93%
Riesgo moderado	48.21%
Riesgo bajo	17.86%
Total general	100.00%

Nota: Resultado obtenido de la pregunta 6 de la encuesta

ii. Grupo objetivo secundario

El grupo objetivo secundario es el grupo de clientes que tenga una probabilidad menor al grupo primario en que adquieran el servicio ofrecido, pero teniendo en cuenta que actualmente, las zonas de Lima Metropolitana en la que se ubican estas personas cuentan con una amplia representatividad del sector “B” pueden generarse un fuerte potencial de ingreso. Estos básicamente se encuentran ubicados geográficamente en las zonas dos, cuatro, ocho y diez de Lima Metropolitana, detallado en el Anexo 2, en donde hay una representatividad de 5.0%, 6.9

%, 6.2% 2,7% “NSE – A” respectivamente, y a su vez hay una representatividad 14.6%, 11.3%, 9.5% y 8.4% del “NSE – B” respectivamente. Adicionalmente, se busca ubicar en estas zonas, personas que tengan una predisposición al riesgo.

El mercado objetivo secundario del Fondo de Inversión en el mercado FOREX son hombres y mujeres entre a 24 a 65 años. El resumen de las características del público objetivo secundario puede encontrarse en la tabla 19.

Tabla 19

Perfil del público objetivo secundario

Variables	Niveles, intervalos o clases
Edad	24 - 65 años
Sexo	Masculino y Femenino
NSE	A y B
Zona	De acuerdo a APEIM (2017), las zonas 2, 4, 8 y 10.
Características	Que manejen excedentes monetarios disponibles para inversión

3.3. Investigación Cualitativa

La metodología cualitativa tiene como objetivo la descripción de las cualidades de un fenómeno. Este tipo de investigación indaga un concepto que pueda englobar una parte de la realidad; no se trata de ensayar o de medir en qué grado una cierta cualidad se localiza en un cierto acontecimiento dado, sino de revelar tantas cualidades como sea posible. En investigaciones cualitativas se debe expresar de entendimiento en profundidad en lugar de exactitud: se trata de lograr un entendimiento lo más profundo posible. (Calero, 2000)

La investigación cualitativa para el presente Plan de Negocios se centrará en la realización de focus groups y entrevistas a profundidad con expertos, con la finalidad de obtener información importante para implementar en la investigación cuantitativa.

A continuación, se detalla las herramientas utilizadas para la realización del estudio cualitativo.

a. Focus group.

Se puede denominar sesión de grupo o grupo de enfoque, es una entrevista del tipo personal en la que se convoca de seis a diez personas; de acuerdo con la segmentación previa del nivel socio económico para dialogar con un moderador capacitado para un producto, un servicio o una organización. Se impulsa un debate libre y sencillo, con el objetivo de que las interacciones del grupo muestren sentimientos y pensamientos reales (Kotler y Armstrong, 2012)

Se ha determinado realizar cuatro sesiones de focus group, los cuales cuentan con las siguientes características:

- Focus group N° 1, 2: Se realizó con seis personas dentro del NSE A, que manejan excedentes disponibles para la inversión. Un grupo está conformado por edades entre 24 a 34 años y el otro entre 35 a 65 años.
- Focus group N° 3, 4: Se realizó con seis personas dentro del NSE B, que manejan excedentes disponibles para la inversión. Un grupo está conformado por edades entre 24 a 34 años y el otro entre 35 a 65 años.

Tabla 20

Ficha resumen de focus group

Nro.	Nombres y Apellidos	Edad	Profesión	Cargo	Experiencia	Lugar Residencia
PERSONAS DEL NSE "A" ENTRE 24 A 34 AÑOS						
Realizado:						
Fecha:						
1	Raúl Ccollatupa	24	Administración	Director de empresas	3 años	Surco
2	Michael García	28	Cocina	Encargado de cocina	2 años	Surco
3	William Zarzoza	24	Negocios Internacionales	Practicante	1 año	Surco
4	Gustavo Ramos	25	Administración	Estudiante	0	Surco
5	Magyori Esparza	34	Contabilidad	Encargada Auditoría	3 años	Surco
6	Stephany Isla	30	Economía	Encargada Auditoría	3 años	San Miguel
PERSONAS DEL NSE "A" ENTRE 35 A 65 AÑOS						
Realizado:						
Fecha:						
1	Diana Orahulio	35	Ingeniería Industrial	Analista	5 años	San Isidro
2	Isabel Mejía	57	Psicología	Independiente	3 años	San Isidro
3	Pedro Orahulio	58	Coronel de la PNP	Coronel	10 años	San Isidro
4	Miguel Albites	36	Ingeniería electromecánica	Independiente	11 años	San Borja
5	Marco Céspedes	46	Medicina	Independiente	9 años	Miraflores
6	Ítalo Salcedo	40	Ingeniería Industrial	Gerente planta	12 años	Miraflores
PERSONAS DEL NSE "B" ENTRE 24 A 34 AÑOS						
Realizado:						
Fecha:						
7	David Bobadilla	24	Negocios Internacionales	Estudiante	0	SJ Miraflores
8	Carlos Velázquez	28	Ingeniería Industrial	Practicante	1 año	Surco
9	Brian Mathey	25	Publicidad	Estudiante	0	Surco
10	Karla Sánchez	26	Contabilidad	Estudiante	0	Surquillo
11	Luz Páucar	34	Contabilidad	Asistente auditoría	2 años	Surquillo
12	Giovanna Amado	25	Negocios Internacionales	Estudiante	1 año	Surco

Nro.	Nombres y Apellidos	Edad	Profesión	Cargo	Experiencia	Lugar Residencia
PERSONAS DEL NSE "B" ENTRE 35 A 65 AÑOS						
Realizado: Lima – Cercado						
Fecha: Sábado 25 de Noviembre 2017						
13	Mario Durand	45	Economía	Sub Gerente Banca Negocios	17 años	La Victoria
14	Flor Abad Campos	38	Administración de	Gerente Comercial	14 años	Magdalena del Mar
15	Juan Carlos Quevedo	46	Ingeniería Civil	Director Ejecutivo	19 años	La Perla – Callao
16	Ivonne Alva Castillo	41	Contabilidad y Finanzas	Contadora	15 años	Independencia
17	Fernando Cervera	44	Ingeniería de Sistema	Responsable Operaciones	17 años	Los Olivos
18	Guillermo Morales	53	Negocios Internacionales	Gerente Operaciones Banca	20 años	S.J. Lurigancho

Siendo el tipo de diseño de investigación exploratoria, utilizado, cuyo objetivo principal es brindar información y comprensión sobre la situación del problema que enfrenta el investigador (Malhotra, 2008).

Se ha diseñado el marco muestral en base a la información del último Censo Nacional de Población y Vivienda del 2017 del INEI (Instituto Nacional de Estadística e Informática).

Los focus group fueron realizados con seis participantes, con la finalidad de conocer sus necesidades y expectativas en cuanto a las fuentes con las que disponen para rentabilizar excedentes monetarios. Asimismo, se buscará evaluar si la idea de negocio del presente trabajo les resulta atractiva.

Se convocó a residentes de Lima Metropolitana de las zonas 6 y 7 referidas en el presente trabajo, cuya edad se encuentre dentro del rango de 24 - 65 años de edad y pertenezcan al NSE A y B.

Nombre del estudio:

Estudio cualitativo de la demanda fuentes de rentabilización para excedentes monetarios en Lima Metropolitana.

Tipo de estudio: Cuantitativo () Cualitativo(x)

Objetivo general:

Conocer las motivaciones de personas residentes en Lima Metropolitana que busquen una fuente de rentabilización de excedentes de acuerdo a su perfil de riesgo.

Objetivos:

- Identificar los motivos para rentabilizar los excedentes de dinero en determinado producto financiero.
- Identificar las fuentes actuales de rentabilización de fondos que utilizan.
- Entender las necesidades y expectativas del público objetivo.
- Conocer el perfil de inversión ideal.

- Conocer los factores que influyen en el proceso de decisión por una fuente de rentabilización de fondos.
- Evaluar si la idea de negocios les resulta atractiva.

Decisiones a tomar con los resultados:

Los resultados de esta investigación permitirán detectar cuáles son las necesidades del mercado, además elaborar el concepto de negocio según las necesidades de los mismos. Lo que permitirá la elaboración de planes de acción específicos que corrijan los problemas identificados, y poder mejorar el nivel de satisfacción y lealtad del segmento.

Elegibilidad de la muestra:

Residentes de las zonas 6 y 7 descritas en el presente trabajo, dentro del rango de 24-65 años de edad, del nivel socioeconómico A y B.

Ámbito geográfico: Lima Metropolitana

Información a obtener

I. Aspectos generales

1. ¿Se han encontrado en la situación de contar con excedentes monetarios? Si así fuese, ¿Qué es lo que han realizado con estos?
2. ¿De qué fuente provienen estos excedentes? ¿Sueldos, herencias, rentas?
3. ¿Qué porcentaje de su sueldo suelen ahorrar?
4. Mencione las razones por las que suele mantener excedentes monetarios

II. Posicionamiento de la oferta actual

1. ¿En qué tipo de instituciones mantiene sus excedentes?
2. Mencione que tipo de productos financieros suele utilizar acudir para rentabilizar sus excedentes
3. ¿Qué tasas suelen manejar en las instituciones anteriormente mencionadas? ¿Qué condiciones suelen tener las operaciones realizadas?
4. ¿Qué atributos considera importante para elegir alguna institución con quién manejar sus excedentes?
5. ¿Se encuentran satisfechos con las opciones con las que cuentan actualmente?

III. Perfil de inversión de clientes

1. ¿Cuáles piensan que es una tasa ideal para ganar anualmente? ¿Cuánto estarían dispuestos a perder (en %) del monto invertido para obtener la ganancia mencionada anteriormente?
2. En el caso de que su pensión la tengan en una AFP, ¿en qué tipo fondo es el que han elegido? ¿Cuáles fueron las motivaciones que lo llevaron a elegir ese tipo de fondo?

IV. Hábitos de inversión

1. ¿Cuánto tiempo suele mantener sus inversiones? ¿Con que plazos de inversión se sienten más cómodos?
2. ¿Consideran los consejos de alguna persona/institución al momento de rentabilizar sus excedentes?

3. ¿Qué influyo al momento de escoger su opción de rentabilización de sus excedentes de dinero?
4. ¿Alguna vez ha tenido alguna mala experiencia con alguna institución?
5. ¿A través de qué medios se entera usted de toda esta diversidad de servicios que ofrecen rentabilización de excedentes de dinero?

V. Presentación de la idea de negocio

El propósito del presente focus tiene la finalidad el desarrollo de un Fondo de Inversión especializado en FOREX, que busca ofrecer tasas de interés en dólares superiores a las del mercado financiero peruano con una inversión mínima de USD 1,000.00.

Actualmente el mercado financiero peruano ofrece como máximo un 2% de rentabilidad anual a las inversiones a plazo fijo en moneda extranjera y el fondo de inversión propuesto espera obtener para sus clientes una tasa promedio al 10%.

En lo que respecta al FOREX, este es el cambio de una divisa por otra, lo cual es utilizado por la mayoría de las personas al momento de irse de viaje, pagar deudas, comprar productos del extranjero, entre otras. Al utilizar el FOREX con un bróker especializado, regulado y de renombre internacional, permite el poder invertir varias veces el capital inicial, pudiendo ganar grandes sumas de dinero al utilizar un sistema de inversión exitoso.

1. ¿Qué les pareció en general que exista un fondo de inversión enfocado a inversiones FOREX?

2. ¿Invertirían su dinero en este fondo? ¿Qué información adicional necesitarían para invertir aquí?
3. ¿Hay algo que no les agrada de esta idea de negocio?
4. En caso consideren invertir en este fondo, ¿Qué plazo estarían dispuestos a dejar sus excedentes? ¿Aproximadamente que monto estarían dispuestos a manejar?
5. ¿Consideran que esta opción es superior a las que actualmente manejan?

b. Entrevista a profundidad.

Según Janesick (1998), citado por Hernández, Fernández, y Baptista (2014), define la entrevista como una reunión para dialogar e intercambiar información entre una persona denominada el entrevistador y otra u otras los cuales los entrevistados. Mediante las preguntas y respuestas se alcanzan una comunicación y la construcción conjunta de significados respecto a un tema.

Se ha segmentado entre aquellos enfocados a los aspectos regulatorios y legales de la industria, y aquellos enfocados a aspectos del mercado financiero y FOREX.

Se realizaron un total de cuatro entrevistas. La primera se realizó a un funcionario de la SBS, Sr. César Portalanza, que cuenta con más de 15 años auditando y supervisando empresas del sistema financiero en la SBS. La entrevista se hizo con la finalidad de conocer la regulación vigente de la SBS para las empresas de fondos de inversión. (Ver transcripción en el Anexo VI)

Asimismo, se realizó una entrevista con un especialista en inversiones y regulación en FOREX, Sr. Cristian Torres, quien cuenta con más de ocho años de experiencia invirtiendo en el

mercado FOREX, dedicándose en la actualidad a la docencia del FOREX en la empresa INFOX. Esta entrevista se realizó con la finalidad de conocer las oportunidades que nos pueden brindar los brókeres de FOREX para el negocio propuesto. (Ver transcripción en el Anexo VI)

Por otro lado, se realizó una entrevista a un funcionario del BCRP, Sr. Edwin Navarro, quien es Supervisor de Riesgos Estratégicos y Financieros de la Subgerencia de Gestión de Riesgos de dicha institución, especializado en instrumentos de cobertura y opciones. La entrevista se realizó con la finalidad de conocer acerca de cómo implementar instrumentos de cobertura para minimizar el riesgo en las inversiones en el mercado FOREX a realizar. (Ver transcripción en el Anexo VI)

Por último, se entrevistó a una especialista en fondos de inversiones en la SMV, Sr. Jorge Tapia, quien cuenta con más de seis años de experiencia en la división de vigilancia de entidades, enfocado específicamente en los fondos de inversión. La entrevista se realizó con la finalidad de conocer sus recomendaciones y aspectos importantes acerca de la parte legal de los fondos de inversión. (Ver transcripción en el Anexo VI)

Esto con el objetivo de poder conocer las necesidades, expectativas y experiencias del público objetivo, que permita entender las ventajas, limitaciones y características de manejar un fondo de inversión privado en el mercado FOREX.

Tabla 21*Ficha resumen de entrevista a profundidad*

Nro.	Apellidos y	Especialidad	Finalidad
1	Cesar Portalanza	Funcionario de la SBS	Conocer regulación vigente de la SBS
2	Cristian Torres	Especialista en inversiones y regulación en FOREX	Conocer oportunidades que nos pueden brindar los brókeres de FOREX
3	Edwin Navarro	Funcionario del BCRP	Conocer acerca de cómo implementar instrumentos de cobertura para minimizar el riesgo en las inversiones en el mercado FOREX
4	Jorge Tapia	Especialista en fondos de inversiones en la SMV	Conocer las recomendaciones y aspectos importantes acerca de la parte legal de los fondos de inversión

3.3.1. Proceso de muestreo.

Para desarrollar los focus group, se usó la técnica de bola de nieve que consiste en identificar a personas conocidas que puedan referir a otras personas con el mismo perfil requerido por la investigación. (Atkinson & Flint, 2001).

En cuanto a las entrevistas a profundidad se utilizó la metodología de muestra por criterio o fines especiales. Las muestras por fines especiales son muestras por conveniencia, pero en las que se escogen a aquellos miembros que cumplan con criterios previamente establecidos que se juzgan importantes (Lopez, 2013)

Así pues, se tuvieron las siguientes preguntas filtro para determinar la idoneidad del entrevistado:

¿Tiene experiencia en la Superintendencia de Banca, seguros y AFP?

¿Tiene experiencia en el Banco Central de Reserva del Perú?

¿Tiene experiencia en la Superintendencia del Mercado de Valores?

¿Tiene experiencia en Inversiones en FOREX en el país?

3.3.2. Diseño de instrumento.

a. Focus group.

Se realizaron un total de cuatro focus groups, con la participación de hombres y mujeres que tienen alguna relación ya sea con el público objetivo al que se apunta o con aquellos involucrados en el mercado de inversión en el mercado FOREX. Los integrantes del grupo asumieron el rol de moderador para cada uno de ellos. La guía de pautas de los focus groups puede encontrarse en el Anexo IV.

El instrumento utilizado fue la guía de discusión grupal, también denominada guía de tópicos o guía de discusión, que es el listado general de los temas tratados.

La utilización de la guía de discusión en el desarrollo del focus groups fue de carácter flexible en relación con el orden de presentación de los temas, además se promovió el flujo natural de la discusión y la espontaneidad de los participantes. En cuanto a su contenido, se permitió la incorporación de nuevos temas generados por los invitados, teniendo en cuenta que sean pertinentes y relacionados al tema central tratado.

b. Entrevistas a profundidad

La entrevista a profundidad se desarrolló con la modalidad de “entrevista estructurada” o focalizada con una metodología de discurso no continuo que sigue el orden de las preguntas planteadas.

Las preguntas fueron elaboradas previamente a la realización de la entrevista, y siendo que se utilizó como instrumento un cuestionario estructurado, las preguntas fueron planteadas en un orden determinado, agrupando las preguntas en conjuntos relacionados con un tema específico.

Los objetivos de las entrevistas pueden encontrarse en el Anexo III

3.3.3. Análisis y procesamiento de datos.

A continuación, se realiza el resumen de los hallazgos más importantes encontrados en la investigación cualitativa.

a. Focus group

A continuación, se detalla los hallazgos más importantes obtenidos en los focus groups:

i. Focus a personas del NSE “A” entre 35 a 65 años

- La mayoría de las personas entre 35 a 65 años, poseen ahorros, tienen conocimiento de inversión y herramientas financieras para rentabilizar sus excedentes.
- El promedio de ahorro de los participantes es de aproximadamente 25% de sus ingresos mensuales.

- Las instituciones financieras en las que este grupo rentabiliza sus excedentes varían entre bancos, cajas municipales y administradora de fondos.
- La mayoría de las personas utilizan depósitos a plazo y cuentas de fondos mutuos como método de rentabilizar sus excedentes.
- La mayoría de los participantes se encuentran medianamente satisfechos con las tasas que obtienen al rentabilizar sus excedentes y definitivamente se encontrarían más cómodos con tasas más altas.
- Los participantes estarían dispuestos a perder en promedio un máximo de 5 % y obtener una ganancia en promedio de 20% de sus excedentes.
- El perfil de la mayoría de los participantes es “medianamente arriesgado” debido a que la gran mayoría a elegido el Fondo II de AFP.
- Los participantes mantienen sus excedentes rentabilizados un periodo promedio de un año.
- La mayoría de las personas priorizan la seguridad de su dinero, seguido por una tasa conveniente, seguido por el respaldo de alguna entidad conocida dentro del mercado.
- Hay poco conocimiento acerca del mercado FOREX.
- Los participantes estarían dispuestos a invertir inicialmente un promedio de USD 1,000.
- A la mayoría le interesa la idea de negocio, pero hacen énfasis en la seguridad de su dinero como punto prioritario.

ii. Focus a personas del NSE “A” entre 24 a 34años

- La mayoría de las personas entre 24 a 29 años, no poseen los ahorros ni conocimientos necesarios en cuanto a ahorro e inversión.
- El promedio de la minoría de los participantes que ahorra es de aproximadamente 5% de sus ingresos mensuales.
- Las instituciones financieras en las que este grupo rentabiliza son bancos.
- La mayoría de las personas utilizan las cuentas de ahorro como método de rentabilizar sus excedentes.
- La mayoría de las personas le dan un mayor peso a la tasa ofrecida de su dinero.
- Los participantes estarían dispuestos a perder en promedio un máximo de 5 % y obtener una ganancia en promedio de 25% de sus excedentes.
- El perfil de la mayoría de los participantes es “poco arriesgado” y “medianamente arriesgado” debido a que la gran mayoría a elegido el Fondo I y II de AFP.
- Los participantes mantienen sus excedentes rentabilizados un periodo promedio de tres meses o no ahorran en ninguna institución financiera.
- Hay poco conocimiento acerca del mercado FOREX.
- A la mayoría le interesa la idea de negocio, pero habría que ganar la confianza de las personas a través de resultados pasados y opciones de asegurar su dinero.

iii. Focus a personas del NSE “B” entre 24 a 34años

- La mayoría de las personas entre 24 a 29 años, no poseen los ahorros ni conocimientos necesarios en cuanto a ahorro e inversión.

- El promedio de ahorro de la minoría los participantes que ahorra es aproximadamente 10% de sus ingresos mensuales.
- Las instituciones financieras en las que este grupo rentabiliza son bancos o mantiene sus excedentes en casa.
- La mayoría de las personas le dan mayor importancia a la seguridad de su dinero.
- La mayoría de los participantes se encuentran poco satisfechos con las tasas que obtienen al rentabilizar sus excedentes.
- Los participantes estarían dispuestos a perder en promedio un máximo de 10 % y obtener una ganancia en promedio de 15% de sus excedentes.
- El perfil de la mayoría de los participantes es “poco arriesgado” y “medianamente arriesgado” debido a que la gran mayoría a elegido el Fondo I y II de AFP.
- Los participantes mantienen sus excedentes rentabilizados un periodo de tres a seis meses no ahorran en ninguna institución financiera.
- No hay conocimiento acerca del mercado FOREX.
- A la mayoría le interesa la idea de negocio y estaría dispuesto a invertir cuando tengan mayor disponibilidad de excedentes.

iv. Focus a personas del NSE “B” entre 35 a 65años

- La mayoría de las personas entre 35 a 65 años, poseen ahorros con conocimientos moderado de ahorro e inversión.
- La mayoría de las personas le dan un mayor peso a la tasa ofrecida y la seguridad de su dinero.

- La mayoría de las personas utilizan las cuentas de plazo fijo y fondos mutuos como método de rentabilizar sus excedentes.
- Hay poco conocimiento acerca del mercado FOREX.
- A la mayoría le interesa la idea de negocio, con gran posibilidad de inversión con una mayor información de la propuesta.
- El plazo de inversión promedio que estarían dispuesto a invertir son seis meses.

Las transcripciones de los Focus Groups pueden encontrarse en el Anexo V.

b. Entrevista a profundidad

A continuación, se procederá a detallar los hallazgos más importantes obtenidos en las entrevistas a profundidad con los expertos.

i. Entrevista al auditor y supervisor de empresas del sistema financiero en la SBS, Sr. Cesar Portalanza.

- Las personas tienen varias opciones para invertir sus excedentes como bancos, cajas municipales, rurales, etc. Las personas solo deben evaluar el monto a invertir y la tasa, ya que hay un seguro de depósito.
- El perfil de los bancos es de menos riesgo, al prestar a personas de nivel de ingresos altos. Las instituciones microfinancieras apuntan a un público de más alto riesgo. A mayor riesgo que represente el público mayor es la tasa que ofrece a los depositantes.
- Hay una lista de procedimientos, TUPA para abrir una institución financiera. El tiempo promedio para obtener la aprobación de la SBS son dos años aproximadamente, dependiendo del tipo de institución que se quiera constituir.

- Todo tipo de ahorro está regulado por la SBS, no obstante, si en vez de ahorro fuera aporte o inversión entre otros, ya no estaría bajo la regulación de la SBS.
- La SBS no regula las inversiones en FOREX, esta entraría al marco de la SMV si se desea realizar un fondo de inversión.
- Es recomendable no asegurar una rentabilidad, sino una ganancia variable para evitar complicaciones. No obstante, se debe tratar de ofrecer una rentabilidad mayor a las ofrecidas en las instituciones reguladas por la SBS.
- Se debe implementar al negocio los lineamientos del Gobierno Corporativo, estas políticas dan seguridad y buena reputación a las empresas.

ii. Entrevista al especialista y docente de FOREX en INFOX, Sr. Cristian Torres.

- El mercado FOREX es un mercado no centralizado, es decir, no se puede llevar un control exacto acerca de las inversiones realizadas al ser estas realizadas por internet mediante diversos medios. Las principales instituciones que invierten en FOREX son los Brókeres, instituciones financieras, fondos de inversión y administradoras de fondos.
- Las ventajas del FOREX para personas naturales son las siguientes:
 - Mayor posibilidad de inversión al acceder a economías extranjeras.
 - Se puede invertir tanto a favor o en contra del mercado.
 - Da la posibilidad de apalancarse, que es como un préstamo de varias veces tu capital permitiendo invertir cantidades mayores.
 - El horario son las 24 horas al día durante cinco días.
- Las desventajas del FOREX para personas naturales son las siguientes:

- Utilizar erróneamente el apalancamiento puede ocasionar la pérdida total del capital del inversionista.
- Existe mucha publicidad engañosa alegando que es fácil invertir y ganar en el mercado FOREX, cuando se debe tener al principio un proceso educativo y conocimiento de la gestión de dinero.
- Basándose en el volumen de transacciones, el par más utilizado en el FOREX es el Euro-Dólar, con un 60%-70% del volumen negociado. Los siguientes pares más utilizados son el Libra-Dólar, Dólar-Yen japonés y el Dólar-Franco Suizo.
- El horario de mayor movimiento es a las 8:00 a.m., al converger el mercado europeo con el americano.
- El Perú no cuenta con una regulación en el mercado FOREX, lo que es un beneficio y a la misma vez desventaja para cualquier empresa que quiera incursionar en el mercado peruano.
- Hay tres tipos de tendencia: alcista, bajista y lateralidad. Para identificar la tendencia de los mercados es recomendable utilizar el análisis fundamental y análisis técnico, con la finalidad de identificar señales de entrada y salida del mercado.
- Se debe invertir entre el 0.1% al 5% del patrimonio que se disponga para abrir nuevas inversiones.
- Para escoger un buen proveedor de FOREX debe contar con las siguientes características:
 - Soporte técnico en tu idioma.
 - Tener la regulación de NFA, SFA o CNMB.
 - Que no esté constituido en un paraíso fiscal.
 - Banco(s) conocidos que respaldan al proveedor.

- Debe contar con una plataforma conocida, rápida y efectiva para realizar las inversiones.
- El perfil de los inversionistas son de personas que les guste asumir riesgo, y que quiera ganar rentabilidades mucho más elevadas de las que pueda ofrecer una entidad tradicional. El rango de edad no sería un inconveniente, siempre que cuente con excedentes. Adicionalmente, se le debe ofrecer un proceso educativo a los inversionistas.
- Se debe evaluar previamente a cada cliente potencial para determinar cuál será el porcentaje de su capital que será invertido por operación, así como su rentabilidad anual meta. Con esto se brinda confianza y un producto a medida a los clientes potenciales.

iii. Entrevista al supervisor de riesgos estratégicos y financieros de la subgerencia de gestión de riesgos del BCRP, Sr. Edwin Navarro.

- Los instrumentos de cobertura, forward, son utilizados como medios de cobertura y especulación. En el caso de cobertura busca asegurar un flujo futuro con un tipo de cambio definido. En cambio, si se usa como especulación se espera que en un futuro una divisa sea más fuerte o débil que otra, habiendo una posibilidad de pérdida.
- Otro instrumento que se puede usar para cobertura son las opciones que tienen un manejo similar a los forwards, solo que da la opción de aplicar o no la opción, pagando previamente una prima.
- Se debe informar al inversionista sobre las posibilidades de ganancia y pérdida del fondo y cuál sería su nivel máximo de pérdidas tolerable.

- Se debe utilizar el análisis fundamental, estar constantemente informado sobre el mercado y ser ético para tener una gestión del riesgo adecuada.

Se debe utilizar el análisis fundamental para observar cómo está el comercio entre los países y qué países tienen una economía sólida. Cuando se identifique un país sólido o en recesión, se debe invertir a favor o en contra de éste, según sea el caso.

- Para adoptar forwards de manera efectiva, que puede ser mediante la cobertura o especulación, se debe realizar una constante verificación del movimiento de comercio entre los países de las monedas a especular que permite garantizar la rentabilidad de la inversión, mediante una transparente gestión del riesgo de mercado y tener ética en las transacciones con el cliente.

iv. Entrevista al analista de la división de vigilancia de entidades de la SMV, Sr. Jorge Tapia.

- La SMV supervisa y regula los fondos públicos y no a privados
- Los fondos privados si desean ser supervisados por la SMV deben cumplir con los requerimientos de los gestores de fondos públicos y tener como mínimo un fondo público activo.
- Para la captación de fondos en los fondos de inversión privados debe ser de manera directa y no en forma masiva, puesto que si se realiza de forma masiva entraría a lo que es un fondo público.
- La propuesta del proyecto en mercado de capitales es atractiva por su rendimiento rápido lo cual depende de la experiencia del que invierte en FOREX.

Las transcripciones de las Entrevistas a Profundidad, así como el consentimiento informado del mismo, pueden encontrarse en el Anexo VI.

3.4. Investigación Cuantitativa

La investigación cuantitativa determina la fuerza de correlación entre determinadas variables, utilizando una muestra para inferir en una población con la finalidad de generalizar y la objetivación de los resultados. Con los resultados obtenidos se realizan inferencias que expliquen por qué las cosas son o no de una forma predeterminada (Pita, 2002).

Para recolectar información en la investigación cuantitativa se puede utilizar el diseño de campo, que consiste en recolectar datos directamente de los sujetos a investigar. Para esto, el diseño de campo puede encontrar distintas herramientas para recolectar los datos requeridos, entre las que se encuentra la encuesta, cuyo propósito es obtener información a través de variables cuantitativas las cuales se expresan en valores o datos numéricos (Arias, 2006).

La investigación cuantitativa para el presente Plan de Negocios se centrará en la determinación de la muestra de la población a encuestar mediante cuestionarios, con la finalidad de obtener conclusiones acerca de la viabilidad del servicio propuesto y la determinación de las características del público objetivo y servicio a ofrecer.

3.4.1. Proceso de muestreo.

El radio del muestreo está conformado por los habitantes de las zonas seis y siete de Lima Metropolitana del nivel socioeconómico A y B. Esta característica hace que la población sea

infinita, la cual se define como aquella que no se conoce el número total de elementos que las conforman, al ser prácticamente imposible elaborar dicha información. (Sierra Bravo, 1991)

Al no ser posible abarcar la población definida para el presente Plan de Negocios, se optó por obtener una muestra representativa, la cual permite generalizar los resultados obtenidos al resto de la población con un margen de error definido previamente. Para realizar lo anteriormente mencionado, se realizó un muestreo no probabilístico, en el cual, todas las unidades que componen la población no tienen la misma posibilidad de ser seleccionada, esta metodología también es conocida como muestreo por conveniencia, razón por la que se desconoce la probabilidad de selección de cada unidad o elemento de la población. Este procedimiento nos permite elegir arbitrariamente los elementos sin un juicio o criterio preestablecido. (Arias, 2006)

Los criterios establecidos para determinar a los elementos a muestrear son los siguientes:

- Contar con un mínimo de 24 años.
- Personas pertenecientes a la zona 6 y 7 de Lima Metropolitana
- Que tengan excedentes monetarios disponibles para inversión. Según los resultados de los focus groups un monto de excedentes monetarios adecuado es de más tres mil soles (para que inviertan en la cuota de 1000 USD).

Para determinar el tamaño de la muestra para poblaciones infinitas se han tomado los siguientes considerandos:

- Se estableció un nivel de confianza del 95%, el cual equivale a un valor “Z crítico” de 1.96.
- El error muestral “e”, es del 5% calculado como la diferencia entre 1 – nivel de confianza (95%).
- Al no disponerse de información pertinente, la proporción de que un elemento sea escogido o no sea escogido es del 50%
- Se utilizó la siguiente fórmula de tamaño de población infinita, la cual da un resultado de 385 elementos a muestrear:

$$n = (Z^2) * (50\%) * (50\%) / (e^2)$$

3.4.2. Diseño de instrumento.

Se empleó el cuestionario como método de recopilación de información cuantitativa, la cual se administró de manera virtual, utilizando como herramienta Google Docs, la que fue aplicada para la población definida en el acápite 3.4.1. Proceso de muestreo. El formato del cuestionario se puede encontrar en el Anexo VII.

Las características del cuestionario administrado a la población establecida son las siguientes:

- Se utilizaron como preguntas filtro el distrito de procedencia de las personas (zona seis y siete de Lima Metropolitana), que tengan de 24 años a más y que posean ahorros acumulados mayores a tres mil soles.

- La encuesta consistió en 23 preguntas cerradas, cuyo objetivo es recopilar información acerca de las características del mercado objetivo y el producto final a ofrecer.
- Previamente, se realizaron encuestas piloto con la finalidad de evitar y corregir posibles errores de tipeo, o descripción de las preguntas y / o respuestas.
- En total se realizaron dos encuestas piloto, ambas figuran en el anexo XIX, sólo la segunda fue aplicada a 517 encuestados, finalmente fue descartada por encontrarse preguntas sesgadas en el cuestionario, además de ello, se identificó la ausencia de algunas preguntas clave, que fueron finalmente añadidas a la última versión, la cual se encuentra en el anexo VI. Por otro lado, en el anexo XIX se puede revisar también cuales fueron las preguntas que se añadieron y los cambios que se realizaron a la segunda versión de la encuesta “2° Piloto”

3.4.3. Análisis y procesamiento de datos.

Los datos obtenidos fueron incluidos al programa Microsoft Excel. Se ha determinado utilizar un nivel de significancia del 5%.

Objetivo 1: Determinar el perfil de riesgo del cliente ideal.

Descripción de hipótesis: Más del 50% de las personas que invertirían en el proyecto, tienen un perfil de riesgo moderado y elevado.

Establecer hipótesis:

$H_0 \rightarrow p_{TRam} \leq 50\%$; $H_1 \rightarrow p_{TRam} > 50\%$

pTRa: proporción de invertir definitivamente en el proyecto con un perfil de riesgo alto y moderado.

Nivel de significancia: 5%

Prueba estadística: Proporción

Desarrollo: Se presenta el desarrollo en la tabla 22 y figura 9 (pregunta 23), y tabla 23 y figura 10 (pregunta 6 mostrando solo los que efectivamente invertirían)

Tabla 22

Evaluación de las hipótesis del objetivo 1 - Invierte

¿Dispuesto a Invertir?	Tipo de Riesgo	Cantidad	Porcentaje
Definitivamente No	Que mi inversión se encuentre dentro de los 9,000 a 11,500	3	0.78%
	Que mi inversión se encuentre dentro de los 8,000 a 15,000	45	11.69%
Definitivamente Sí	Que mi inversión se encuentre dentro de los 9,000 a 11,500	31	8.05%
	Que mi inversión se encuentre dentro de los 9,800 a 10,200	8	2.08%
No estoy seguro	Que mi inversión se encuentre dentro de los 8,000 a 15,000	42	10.91%
	Que mi inversión se encuentre dentro de los 9,000 a 11,500	61	15.84%
	Que mi inversión se encuentre dentro de los 9,800 a 10,200	29	7.53%
Probablemente No	Que mi inversión se encuentre dentro de los 8,000 a 15,000	6	1.56%
	Que mi inversión se encuentre dentro de los 9,000 a 11,500	12	3.12%
	Que mi inversión se encuentre dentro de los 9,800 a 10,200	7	1.82%
Probablemente Sí	Que mi inversión se encuentre dentro de los 8,000 a 15,000	38	9.87%
	Que mi inversión se encuentre dentro de los 9,000 a 11,500	80	20.78%
	Que mi inversión se encuentre dentro de los 9,800 a 10,200	23	5.97%
		385	100.00%

Nota: Resultado obtenido de la pregunta seis y veintitrés de la encuesta – Anexo VII

Figura 9. ¿Dispuesto a invertir? Pregunta 23 de la encuesta

Tabla 23

Evaluación de las hipótesis del objetivo 1 – Nivel de riesgo

Tipo de riesgo	Cantidad	Porcentaje
Riesgo alto	45	53.57%
Riesgo moderado	31	36.90%
Riesgo bajo	8	9.52%
Total general	84	100.00%

Nota: Resultado obtenido de la pregunta seis y veintitrés de la encuesta – Anexo VII

Figura 10. ¿Dispuesto a invertir? Perfiles de riesgo de los que respondieron afirmativamente. Pregunta 6 y 23 de la encuesta

Conclusión: Al ser la proporción 90.48% $\geq$ (50% $\pm$ 5%), se rechaza la hipótesis nula, por lo que se concluye que las personas con un perfil de riesgo elevado y moderado tienen una mayor aceptación de invertir en el proyecto en más del 50%.

Con la finalidad de obtener la mejor descripción del público objetivo, se ha visto conveniente usar solo la proporción obtenida para seguir desarrollando las hipótesis.

Objetivo 2: Determinar el tiempo promedio que los clientes mantendrían su dinero en el fondo de inversión:

Descripción de hipótesis: Más del 80% de los clientes potenciales tienen a mantener sus ahorros en un periodo de mayor a seis meses.

Establecer hipótesis:

$H_0 \rightarrow pT \leq 80\%$; $H_1 \rightarrow pT > 80\%$

pT: proporción de preferencia en mantener sus ahorros por más de 6 meses.

Nivel de significancia: 5%

Prueba estadística: Proporción

Desarrollo: Se presenta el desarrollo en la tabla 24 y figura 11 (pregunta 8 de la encuesta)

Tabla 24

Evaluación de las hipótesis del objetivo 2a

Tiempo de ahorro	Cantidad	Porcentaje
Hasta 6 meses	1	1.19%
Entre 6 meses a 1 año	33	39.29%
De 1 año a 2 años	28	33.33%
Más de 2 años	22	26.19%
Total general	84	100.00%

Nota: Resultado obtenido de la pregunta ocho de la encuesta – Anexo VII

Figura 11. ¿Cuál es el tiempo promedio que mantiene sus ahorros? Pregunta 8 de la encuesta

Conclusión: Al ser la proporción $98.81\% \geq (80\% +5\%)$, se rechaza la hipótesis nula, por lo que se concluye que los potenciales clientes prefieren a mantener sus ahorros en un periodo mayor a 6 meses en promedio.

Descripción de hipótesis: Más del 45% de los clientes potenciales tienen preferencia a mantener su inversión en un periodo de 91 a 180 días en promedio.

Establecer hipótesis:

$H_0 \rightarrow pT \leq 45\%$; $H_1 \rightarrow pT > 45\%$

pT: proporción de preferencia en mantener inversiones entre 91 a 180 días.

Nivel de significancia: 5%

Prueba estadística: Proporción

Desarrollo: Se presenta el desarrollo en la tabla 25 y figura 12

Tabla 25

Evaluación de las hipótesis del objetivo 2b

Rango de Tiempo	Cantidad	Porcentaje
Entre 181 días a 1 año	19	22.62%
Entre 91 días a 180 días	47	55.95%
Hasta 90 días	4	4.76%
Más de 1 año	14	16.67%
Total general	84	100.00%

Nota: Resultado obtenido de la pregunta diecinueve de la encuesta – Anexo VII

Figura 12. ¿Con cuál de los siguientes plazos se sentiría más cómodo? Pregunta 19 de la encuesta

Conclusión: Al ser la proporción $55.95\% \geq (45\% \pm 5\%)$, se rechaza la hipótesis nula, por lo que se concluye que los potenciales clientes prefieren a mantener su inversión en un periodo de 91 a 180 días en promedio.

Objetivo 3: Determinar si hay una relación entre los clientes potenciales que invierten en inversiones con riesgo y su perfil de riesgo.

Descripción de hipótesis: Más del 80% las personas que invierten en inversiones con riesgo tienen un perfil de riesgo moderado y alto.

Establecer hipótesis:

$H_0 \rightarrow pTRa \leq 80\%$; $H_1 \rightarrow pTRa > 80\%$

pTRa: proporción de invertir en inversiones con riesgo con un perfil de riesgo moderado y alto.

Nivel de significancia: 5%

Prueba estadística: Proporción

Desarrollo: Se presenta el desarrollo en la tabla 26 y figura 13.

Filtro: ¿En dónde mantiene sus excedentes de dinero? – Acciones y/o bonos, Fondos mutuos, otros

Tabla 26

Evaluación de las hipótesis del objetivo 3

Producto	Perfil de Riesgo	Cantidad	Porcentaje	Porcentaje Riesgo / producto
Acciones y/o bonos	Riesgo Alto	13	15.48%	76.47%
	Riesgo Moderado	3	3.57%	17.65%
	Riesgo Bajo	1	1.19%	5.88%
Cuentas de ahorro	Riesgo Alto	1	1.19%	14.29%
	Riesgo Moderado	5	5.95%	71.43%
	Riesgo Bajo	1	1.19%	14.29%
Depósitos a plazo	Riesgo Alto	13	15.48%	39.39%
	Riesgo Moderado	14	16.67%	42.42%
	Riesgo Bajo	6	7.14%	18.18%
Fondos mutuos	Riesgo Alto	17	20.24%	65.38%
	Riesgo Moderado	9	10.71%	34.62%
	Riesgo Bajo	0	0.00%	0.00%
Otros	Riesgo Alto	1	1.19%	100.00%
		84	100.00%	

Nota: Resultado obtenido de la pregunta seis y nueve de la encuesta – Anexo VII

Figura 13. ¿En dónde mantiene sus excedentes de dinero? Pregunta 6 y 9 de la encuesta

Conclusión: Al ser la proporción $97.73\% < (80\% \pm 5\%)$, no se puede rechazar la hipótesis nula, por lo que se concluye que no hay una relación con el perfil de riesgo alto con las inversiones en fondos mutuos.

Con la finalidad de obtener la mejor descripción del público, se ha visto conveniente usar solo la proporción obtenida de este objetivo para seguir desarrollando las hipótesis.

Objetivo 4: Determinar qué atributos son considerados como primordiales al elegir la institución donde se invierte los excedentes de dinero.

Descripción de hipótesis: Más del 70% de personas dan mayor preferencia a la tasa ofrecida y a la seguridad del dinero en conjunto.

Establecer hipótesis:

$H_0 \rightarrow p_{TS} \leq 70\%$; $H_1 \rightarrow p_{TS} > 70\%$

pTS: preferencia en tasa ofrecida y seguridad del dinero.

Nivel de significancia: 5%

Prueba estadística: Proporción

Desarrollo: Se presenta el desarrollo en la tabla 27 y figura 14.

Tabla 27

Evaluación de las hipótesis del objetivo 4

Principales atributos	Cantidad	Porcentaje
Seguridad del dinero + Tasa ofrecida	35	79.55%
Otros	9	20.45%
	44	100.00%

Nota: Resultado obtenido de la pregunta diez de la encuesta – Anexo VII

Figura 14. ¿Qué atributos considera como más importantes de las instituciones que ahorra?

Pregunta 10 de la encuesta

Conclusión: Al ser la proporción $79.55\% \geq (70\% \pm 5\%)$, se rechaza la hipótesis nula, por lo que se concluye que más del 70% de personas dan mayor preferencia a la tasa ofrecida y a la seguridad del dinero en conjunto.

Objetivo 5: Determinar si hay una insatisfacción con las tasas actuales que brinda el mercado financiero.

Descripción de hipótesis: Más del 60% de personas tienen nada o poca satisfacción con las tasas que obtienen.

Establecer hipótesis:

$H_0 \rightarrow p_{TO} \leq 60\%$; $H_1 \rightarrow p_{TO} > 60\%$

p_{TO} : proporción de insatisfacción de tasas de interés obtenidas.

Nivel de significancia: 5%

Prueba estadística: Proporción

Desarrollo: Se presenta el desarrollo en la tabla 28 y figura 15

Tabla 28

Evaluación de las hipótesis del objetivo 5

Nivel de satisfacción con tasa de ahorro	Cantidad	Porcentaje
Muy satisfecho	0	0.00%
Nada satisfecho	17	38.64%
Poco satisfecho	13	29.55%
Satisfecho	14	31.82%
Total general	44	100.00%

Nota: Resultado obtenido de la pregunta once de la encuesta – Anexo VII

Figura 15. ¿Cuál es su nivel de satisfacción con las tasas de ahorro que obtiene? Pregunta 11 de la encuesta

Conclusión: Al ser la proporción $68.18\% \geq (60\% \pm 5\%)$, se rechaza la hipótesis nula, por lo que se concluye que más del 60% de personas tienen nada o poca satisfacción con las tasas que obtienen

Objetivo 6: Averiguar el nivel de conocimiento de las personas acerca de los fondos de inversión y del FOREX.

Descripción de hipótesis para fondo de inversión: Más del 40% de personas tienen poco conocimiento con respecto a fondos de inversión.

Establecer hipótesis:

$H_0 \rightarrow pFI \leq 40\%$; $H_1 \rightarrow pFI > 40\%$

pFI: proporción de poco conocimiento en fondos de inversión.

Nivel de significancia: 5%

Prueba estadística: Proporción

Desarrollo: Se presenta el desarrollo en la tabla 29 y figura 16.

Tabla 29

Evaluación de las hipótesis del objetivo 6.a

Nivel de conocimiento de fondos de inversión	Cantidad	Porcentaje
Conocimiento moderado	20	45.45%
Especialista en el tema	3	6.82%
Nada de conocimiento	0	0%
Poco conocimiento	21	47.73%
Total general	44	100.00%

Nota: Resultado obtenido de la pregunta doce de la encuesta – Anexo VII

Figura 16. ¿Cuál es su conocimiento acerca de fondos de inversión? Pregunta 12 de la encuesta

Conclusión: Al ser la proporción $47.73\% \geq (40\% \pm 5\%)$, se rechaza la hipótesis nula, por lo que se concluye que más del 40% de personas tienen poco conocimiento con respecto a fondos de inversión.

Descripción de hipótesis para mercado FOREX: Más del 70% de personas no tienen conocimiento o poco conocimiento respecto a inversiones en el mercado FOREX.

Establecer hipótesis:

$H_0 \rightarrow p_{FX} \leq 70\%$; $H_1 \rightarrow p_{FX} > 70\%$

p_{FX} : proporción de nada conocimiento y poco conocimiento en el mercado FOREX.

Nivel de significancia: 5%

Prueba estadística: Proporción

Desarrollo: Se presenta el desarrollo en la tabla 30 y figura 17

Tabla 30

Evaluación de las hipótesis del objetivo 6.b

Nivel de conocimiento en FOREX	Cantidad	Porcentaje
Conocimiento moderado	5	11.36%
Especialista en el tema	3	6.82%
Nada de conocimiento	10	22.73%
Poco conocimiento	26	59.09%
Total general	44	100.00%

Nota: Resultado obtenido de la pregunta trece de la encuesta – Anexo VII

Figura 17. ¿Cuál es su conocimiento acerca del FOREX? Pregunta 13 de la encuesta

Conclusión: Al ser la proporción 81.82% $\geq$ (70% $\pm$ 5%), se rechaza la hipótesis nula, por lo que se concluye que más del 70% de personas no tienen conocimiento o poco conocimiento respecto a inversiones en el mercado FOREX.

Objetivo 7: Determinar las características del producto a ofrecer (tasa, tipo de comisión, y servicios adicionales)

a.1 Descripción de hipótesis para la Tasa de rentabilidad: Más del 70% de personas prefieren tener una tasa mixta.

Establecer hipótesis:

$H_0 \rightarrow p_{TM} \leq 70\%$; $H_1 \rightarrow p_{TM} > 70\%$

p_{TM} : preferencia de tasa mixta.

Nivel de significancia: 5%

Prueba estadística: Proporción

Desarrollo: Se presenta el desarrollo en la tabla 31 y figura 18.

Tabla 31

Evaluación de las hipótesis del objetivo 7.a.1

Tipo de ganancia	Cantidad	Porcentaje
Tasa fija (rentabilidad asegurada)	1	2.27%
Tasa mixta (una parte de la rentabilidad con tasa fija y otra parte con tasa variable)	36	81.82%
Tasa variable (rentabilidad no asegurada, más ganancias potenciales)	7	15.91%
Total general	44	100.00%

Nota: Resultado obtenido de la pregunta dieciséis de la encuesta – Anexo VII

Figura 18. ¿Qué tipo de ganancia (tasa) le gustaría obtener? Pregunta 16 de la encuesta

Conclusión: Al ser la proporción 81.82% $\geq$ (70% $\pm$ 5%), se rechaza la hipótesis nula, por lo que se concluye que más del 70% de personas prefieren tener una tasa mixta.

a.2 Descripción de hipótesis para la Tasa de rentabilidad: Más del 60% de personas prefieren tener una rentabilidad entre 5% al 15% por una inversión de 1,000 USD.

Establecer hipótesis:

$H_0 \rightarrow p_{TM} \leq 60\%$; $H_1 \rightarrow p_{TM} > 60\%$

p_{TM} : preferencia de tasa mixta.

Nivel de significancia: 5%

Prueba estadística: Proporción

Desarrollo: Se presenta el desarrollo en la tabla 32 y figura 19.

Tabla 32*Evaluación de las hipótesis del objetivo 7.a.2*

Rentabilidad mínima aceptada por inversión en USD	Cantidad	Porcentaje
De 0-5%	2	4.55%
De 5.01% a 10%	19	43.18%
De 10.01% a 15%	14	31.82%
De 15.01% a 20%	8	18.18%
Otros	1	2.27%
Total general	44	100%

Nota: Resultado obtenido de la pregunta catorce de la encuesta – Anexo VII

Figura 19. ¿Cuánto es lo mínimo que está dispuesto a obtener de rentabilidad al año por una inversión de 1,000 USD al año? Pregunta 14 de la encuesta

Conclusión: Al ser la proporción 75.00% $\geq$ (60% $\pm$ 5%), se rechaza la hipótesis nula, por lo que se concluye que más del 60% de personas prefieren una rentabilidad entre 5% al 15% por una inversión de 1,000 USD.

b.1 Descripción de hipótesis para la comisión de rentabilidad: Más del 70% de personas prefieren una comisión mixta.

Establecer hipótesis:

$H_0 \rightarrow p_{CM} \leq 70\%$; $H_1 \rightarrow p_{CM} > 70\%$

pCM: preferencia de comisión.

Nivel de significancia: 5%

Prueba estadística: Proporción

Desarrollo: Se presenta el desarrollo en la tabla 33 y figura 20.

Tabla 33

Evaluación de las hipótesis del objetivo 7.b.1

Tipo de comisión	Cantidad	Porcentaje
Comisión fija	5	11.36%
Comisión mixta (comisión fija + variable)	34	77.27%
Comisión variable (% de las ganancias)	5	11.36%
Total general	44	100.00%

Nota: Resultado obtenido de la pregunta diecisiete de la encuesta – Anexo VII

Figura 20. ¿Cómo le gustaría que fuese la comisión que te cobraría? Pregunta 17 de la encuesta

Conclusión: Al ser la proporción 77.27% $\geq$ (70% $\pm$ 5%), se rechaza la hipótesis nula, por lo que se concluye que más del 70% de personas prefieren una comisión mixta.

Con la finalidad de obtener la mejor descripción del público, se ha visto conveniente usar solo la proporción obtenida de este objetivo para seguir desarrollando las hipótesis.

b.1 Descripción de hipótesis para la comisión de rentabilidad: Más del 60% de personas prefieren que la comisión mixta sea 1.75% fija y 20% variable.

Establecer hipótesis:

$H_0 \rightarrow p_{CM} \leq 50\%$; $H_1 \rightarrow p_{CM} > 50\%$

p_{CM} : preferencia de comisión mixta.

Nivel de significancia: 5%

Prueba estadística: Proporción

Desarrollo: Se presenta el desarrollo en la tabla 34 y figura 21.

Tabla 34

Evaluación de las hipótesis del objetivo 7.b.2

Tipo de comisión mixta	Cantidad	Porcentaje
0.75% Fija, 30% variable	4	11.76%
1.25% Fija, 25% variable	2	5.88%
1.75% Fija, 20% variable	25	73.53%
2.25% Fija, 15% variable	3	8.82%
3.00% Fija, 10% variable	0	0%
Total general	34	100.00%

Nota: Resultado obtenido de la pregunta dieciocho de la encuesta – Anexo VII

Figura 21. ¿Con que tasa de comisión se sentiría más conforme? Pregunta 18 de la encuesta

Conclusión: Al ser la proporción 73.53% $\geq$ (60% $\pm$ 5%), se rechaza la hipótesis nula, por lo que se concluye que más del 60% de personas que la comisión mixta sea 1.75% fija y 20% variable.

Determinar la preferencia en qué servicios adicionales ofrecer. Se tomará como criterio los servicios con más del 20% de los elementos totales.

Prueba estadística: Descriptivo - frecuencia

Desarrollo: Se presenta el desarrollo en la tabla 35 y figura 22.

Tabla 35*Evaluación del objetivo 7.c*

Servicios adicionales	Cantidad	Porcentaje
Boletines informativos mensuales	12	16.22%
Opción de asegurar los fondos invertidos por una comisión adicional a las ganancias	24	32.43%
Seminarios, charlas	6	8.11%
Servicio al cliente personalizado (sectorista)	10	13.51%
Sin plazos fijos de la administración de sus fondos (retiros)	22	29.73%
Total general	74	100.00%

Nota: Resultado obtenido de la pregunta veinte de la encuesta – Anexo VII

Figura 22. ¿Qué servicios adicionales les gustaría que cuente la empresa propuesta? Pregunta 20 de la encuesta

Conclusión: Los servicios adicionales a ofrecer son la opción para asegurar los fondos invertidos y no brindar plazos fijos para la administración de los fondos.

Objetivo 8: Determinar los requisitos principales que debería tener el fondo de inversión para dar más confianza a los clientes y su impacto en el monto invertido.

8. a Se tomará como criterio los servicios con más del 20% de los elementos totales.

Prueba estadística: Descriptivo - frecuencia

Desarrollo: Se presenta el desarrollo en la tabla 36 y figura 23.

Tabla 36

Evaluación del objetivo 8

Elementos para dar más confianza a los clientes	Cantidad	Porcentaje
Personal de renombre	4	11.76%
Proveedores financieros con prestigio a nivel internacional	7	20.59%
Regulado por alguna entidad del Estado (SMV)	12	34.29%
Apoyo social y ecológico	1	2.94%
Soporte tecnológico	10	29.41%
Total general	34	100.00%

Nota: Resultado obtenido de la pregunta veinte y uno de la encuesta – Anexo VII

Figura 23. Importancia de requisitos que les gustaría a los clientes que cuente la entidad para darle confianza. Pregunta 21 de la encuesta

Conclusión: Los requisitos principales que debe tener un fondo para dar más confianza a los clientes es tener proveedores financieros de prestigio internacional, tener algún tipo de regulación por una entidad del Estado y brindar soporte tecnológico a los clientes.

8.b Descripción de hipótesis de la confianza sobre el incremento de la inversión: Más del 50% de personas aumentarían su aporte entre 1,001 USD a 5,000 USD.

Establecer hipótesis:

$H_0 \rightarrow iV \leq 50\%$; $H_1 \rightarrow iV > 50\%$

iV: incremento del aporte inicial.

Nivel de significancia: 5%

Prueba estadística: Proporción

Desarrollo: Se presenta el desarrollo en la tabla 37 y figura 24.

Tabla 37

Evaluación de las hipótesis del objetivo 8.b

Rango	Cantidad	Porcentaje
De 0 a 1,000 USD más	7	20.59%
De 1,001 USD a 5,000 USD	20	58.82%
De 10,001 USD a más	1	2.94%
De 5,001 USD a 10,000 USD	4	11.76%
Mantendría la misma inversión	2	5.88%
Total general	34	100.00%

Nota: Resultado obtenido de la pregunta veintidós de la encuesta – Anexo VII

Figura 24. ¿Con que tasa de comisión se sentiría más conforme? Pregunta 18 de la encuesta

Conclusión: Al ser la proporción 58.82% $\geq$ (50% $\pm$ 5%), se rechaza la hipótesis nula, por lo que se concluye que más del 50% de personas aumentarían su aporte entre 1,001 USD a 5,000 USD.

3.5. Conclusiones y Recomendaciones del Estudio Cualitativo y Cuantitativo

Con los resultados de los estudios cualitativos y cuantitativos se puede concluir lo siguiente:

Hay muchas personas disconformes con las tasas ofrecidas en el mercado actual, con lo que ofrecer un producto financiero que otorgue tasas más elevadas, le será muy atractivo al mercado objetivo.

Se debe ofrecer una tasa mixta, la cual debe ofrecer una tasa fija del mismo porcentaje que las tasas que ofrecen en la actualidad las entidades reguladas por la SBS. Respecto a la

comisión, esta debe ser mixta, cobrando un porcentaje del saldo inicial de cada mes (1.75% anual); la parte variable corresponderá a un 20% de las ganancias.

El fondo de inversión en el mercado FOREX es una idea que ha resultado atractiva a la mayoría de las personas, siendo fiable la captación de clientes potenciales con un adecuado plan de marketing y publicidad.

Entre las recomendaciones se pueden detallar las siguientes:

Se debe inculcar un mayor esfuerzo a enseñar o explicar lo que es el mercado FOREX, al tener los potenciales clientes nada o poco conocimiento sobre el mismo.

Por otro lado, se debe informar al cliente sobre la posibilidad de pérdidas del fondo, así como realizarle un análisis previo para determinar su nivel de riesgo y su pérdida máxima a asumir.

Además, se debe implementar servicios adicionales para crear un mayor valor a los clientes; entre los servicios que se deben ofrecer se encuentra: a) no tener un plazo establecido en el fondo de inversión, caso contrario ofrecer plazos máximos de 180 días; b) ofrecer la opción de asegurar los fondos invertidos, seguro que se obtendrá al cobrar una comisión adicional a las ganancias del 5%, siendo esto completamente opcional y c) brindar soporte tecnológico de manera continua.

3.6. Perfil del Consumidor Tipo y sus Variantes

Para poder especificar el perfil del consumidor, se ha establecido solo tomar en cuenta a los encuestados que quedaron en el acápite 3.4.3, con lo que quedaría una muestra de 34 personas del total de las encuestas, la cual se analizará a continuación:

En cuanto al sexo, hay una predominancia en el sexo masculino al representar estos el 61.76% de los resultados. Los resultados obtenidos se pueden observar en la tabla 38:

Tabla 38

Sexo del consumidor

Sexo de los encuestados	Cantidad	Porcentaje
Femenino	13	38.24%
Masculino	21	61.76%
Total general	34	100.00%

Nota: Elaboración propia

Con lo que respecta a las zonas en donde se encuentra el público que definitivamente invertiría en la propuesta, el 58.82% corresponden a la zona siete y el 41.18% a la zona seis de Lima Metropolitana. Los resultados se observan en la tabla 39.

Tabla 39

Zona de residencia del consumidor

Zona de residencia del consumidor	Cantidad	Porcentaje
Jesús María, Lince, Pueblo Libre, Magdalena, San Miguel	14	41.18%
Miraflores, San Isidro, San Borja, Surco, La Molina	20	58.82%
Total general	34	100.00%

Nota: Elaboración propia

En cuanto a la edad, no fueron consideradas las personas entre 18 a 23 años dentro del mercado objetivo, debido a los escasos ahorros acumulados que presentaban en los resultados de la encuesta. El rango de edad predominante se encuentra entre los 24 a 34 años, teniendo un 35.29% y entre los 35 a 44 años representando un 32.35%, lo que haría un total de 67.65% del público objetivo. Los resultados obtenidos se pueden observar en la tabla 40:

Tabla 40

Edad del consumidor

Edad	Cantidad	Porcentaje
24 a 34 años	12	35.29%
35 a 44 años	11	32.35%
45 a 55 años	9	26.47%
56 a 65 años.	2	5.88%
Total general	34	100.00%

Nota: Elaboración propia

Al momento de analizar el perfil de riesgo de los clientes potenciales se pudo observar que el 76.47% de los resultados tenían la característica de tener un perfil de riesgo alto y el 23.53% un perfil de riesgo moderado, por lo que el Plan de Negocios se dirigirá a personas con ese perfil. Los resultados obtenidos se pueden observar en la tabla 41.

Tabla 41

Perfil de riesgo del consumidor

Edad	Cantidad	Porcentaje
Riesgo Alto	26	76.47%
Riesgo Moderado	8	23.53%
Riesgo Bajo	0	0%
Total general	34	100.00%

Nota: Elaboración propia

Al analizar el porcentaje de ahorro que tienen el público objetivo se determinó que el 100% de los que definitivamente si invertirían en el fondo propuesto, ahorran por lo menos un 5%. Los resultados obtenidos se pueden observar en la tabla 42:

Tabla 42

Ahorro mensual del consumidor

Porcentaje de ahorro	Cantidad	Porcentaje
Hasta 5%	3	8.82%
Hasta 10%	17	50.00%
Hasta 15%	12	35.29%
Hasta 20%	1	2.94%
Más de 20%	1	2.94%
Total general	34	100.00%

Nota: Elaboración propia

Finalmente, se analizó en donde invierten los excedentes el público objetivo, teniendo como resultado que invierten en productos financieros que dan rentabilidad variable y fija. Los resultados obtenidos se pueden observar en la tabla 43:

Tabla 43

Perfil de inversión de excedentes del consumidor

Perfil de inversión de excedentes	Cantidad	Porcentaje
Acciones y/o bonos	14	41.18%
Fondos mutuos	20	58.82%
Total general	34	100.00%

Nota: Elaboración propia

Las características anteriormente mencionadas se utilizarán para poder determinar el mercado objetivo y las estrategias de marketing a tomar en cuenta para poder llegar al público objetivo.

Capítulo IV. Proyección del Mercado Objetivo

4.1. Ámbito de la proyección

Para la determinación de la proyección del mercado objetivo, se utilizarán los resultados obtenidos de la investigación cuantitativa, específicamente de las encuestas. Se utilizará los datos históricos de la población de Lima al 2016 con la finalidad de proyectar el mercado objetivo, los cuales se detallarán en el acápite 4.2. Selección del Método de Proyección.

4.2. Selección del Método de Proyección

4.2.1. Mercado potencial.

Kotler y Keller (2006) refieren que el mercado potencial es el conjunto de consumidores que muestran un nivel de interés bastante elevado por la oferta de mercado. No obstante, el interés del consumidor no es suficiente para determinar el mercado; los consumidores potenciales deben tener un ingreso suficiente y deben tener acceso a la oferta de mercado.

En el caso del presente proyecto, el mercado potencial corresponde a las personas de nivel socio económico A y B que se encuentran en la zona seis y siete de Lima Metropolitana con 24 años a más. Según datos del APEIM al 2016 la cantidad de personas en Lima corresponden a 10'012,437 de los cuales un 4.8% corresponde al nivel socioeconómico A y un 21.7% al nivel socioeconómico B; respecto a los porcentajes a utilizar en las zonas seis y siete, estos corresponden a 72.8% y 32.9%. En cuanto al porcentaje de la edad, tienen 24 años a más aproximadamente un 67.8% del NSE A y 67% del NSE B. (Asociación Peruana de Empresas de Investigación de Mercado, 2016)

Posteriormente, se consideró a las personas que cuenten con por lo menos un producto financiero (APEIM 2018) y que tengan un perfil riesgo elevado y moderado, siendo obtenido de la pregunta 6 de la encuesta realizada.

Con estos datos se puede calcular el mercado potencial, siendo el que se presenta en la tabla 44.

Tabla 44

Cálculo del mercado potencial

Nivel socioeconómico	Población en Lima	% de la población	% del NSE zona 6 y 7	% de 24 años a más	Sub Total
NSE A	10'012,437	4.80%	72.80%	67.80%	237,215
NSE B		21.70%	32.90%	67.00%	478,928
SUB TOTAL					716,143

Nivel socioeconómico	Población en Lima	Productos financieros	Riesgo alto y moderado	Total
NSE A	237,215	80.10%	82.60%	230,035
NSE B	478,928	63.40%	82.60%	367,603
Total Mercado Potencial				597,638

Nota: Resultado obtenido de la pregunta seis de la encuesta – Anexo VII

4.2.2. Mercado disponible.

El mercado disponible es el conjunto de consumidores que tienen interés por una oferta, que cuentan con los ingresos necesarios para adquirirla y que disponen de acceso a la misma. Para determinadas ofertas, la empresa o el gobierno podrían restringir las ventas a ciertos grupos. Por ejemplo, un Estado podría prohibir las ventas de determinadas motocicletas a los menores de 21 años. Los adultos restantes constituyen el mercado calificado disponible, es decir, el conjunto de consumidores restante que tiene interés por la oferta cuenta con el ingreso necesario, tiene acceso a ella y además está calificado para adquirirla. (Kotler y Keller, 2006, p. 126)

Para el caso del fondo de inversión en el mercado FOREX, el mercado disponible será determinado por las personas que, habiendo cumplido con los filtros del mercado potencial, tengan excedentes acumulados de más de S/ 3,000.00, cuya proporción fue obtenida de los resultados de la pregunta 4 de la encuesta realizada. Además, son las personas que inviertan en fondos mutuos, de inversión, acciones o bonos. Estos datos fueron obtenidos en las preguntas 9 de la encuesta realizada. La determinación del mercado disponible se puede encontrar en la tabla 45 y 46.

Tabla 45

Determinación del mercado disponible

Mercado potencial	¿Tiene excedentes de más de S/ 3,000?	En %	Total
597,639	Sí	100%	597,639
	No	0%	0
Sub Total		100	597,639

Nota: Resultado obtenido de la pregunta cuatro de la encuesta – Anexo VII

Tabla 46

Cálculo del mercado disponible

Características	Mercado disponible	Resultado características	Total
Tipo de inversión	597,639	fondos mutuos / acciones - bonos:	285,133
		47.71%	
		Otros: 52.29%	312,505
Total mercado disponible			285,133

Nota: Resultado obtenido de las preguntas nueve de la encuesta – Anexo VII

4.2.3. Mercado efectivo.

De acuerdo con Kotler y Keller (2006) viene a ser la parte del mercado calificado a la que la empresa determina atender. La empresa podría disponer concentrar sus esfuerzos de marketing y de distribución en dicho segmento, por lo cual venderá a un número determinado de compradores del mercado meta.

Teniendo los considerandos de Kotler y Keller se definió que para el cálculo del mercado efectivo. Para esto se utilizó los resultados de la pregunta 23 de la encuesta realizada. Para obtener una estimación razonable y conservadora de la participación de mercado efectivo, se aplicó el índice de Pope para saber los que sí están dispuestos a invertir en el negocio propuesto. (MCDaniel, Gates, 2016).

El cálculo del mercado efectivo puede encontrarse en la tabla 47.

Tabla 47

Determinación del mercado efectivo

Mercado Disponible	¿Dispuesto a invertir?	Índice de Pope	Total
285,133	Definitivamente Sí: 28.21%	75%	60,327
	Probablemente Sí: 37.18%	25%	26,503
	No estoy seguro: 27.56%	15%	11,787
	Probablemente No: 5.77%	10%	1,645
	Definitivamente No: 1.28%	2%	73
Total mercado efectivo			60,327

Nota: Resultado obtenido de la pregunta veintitrés de la encuesta – Anexo VII

4.2.4. Mercado objetivo.

Se puede definir como segmento de consumidores que probablemente van a adquirir el producto de la empresa (Kotler y Keller, 2006).

Para el cálculo del mercado objetivo, se determinó con el porcentaje de las personas del mercado efectivo que definitivamente estarían dispuestas a invertir en el proyecto propuesto. Se ha proyectado que se obtendrá solo un total del 18.59% del mercado efectivo en el quinto año, este porcentaje deriva del promedio de participación en términos de fondos captados de las cuatro principales empresas de fondos de inversión en el Perú en los tres últimos años. Se ha proyectado que en los primeros 4 años se obtendrá un 3.5% del mercado efectivo cada año y el último año 4.59%. El cálculo de este porcentaje se detalla en la tabla 48 y el cálculo del mercado objetivo se calcula en la tabla 49.

Tabla 48

Cálculo promedio de participación del mercado efectivo

EMPRESA	PARTICIPACIÓN			PROMEDIO
	2014	2015	2016	
LARRAÍN VIAL SA SAFI	26.78%	26.29%	26.32%	26.46%
ENFOCA SAFI SA	22.46%	20.40%	14.66%	19.17%
COMPASS GROUP SAFI SA	23.26%	14.88%	12.13%	16.76%
AC CAPITALES SAFI SA	11.48%	13.04%	11.40%	11.97%
TOTALES			64.51%	18.59%

Tabla 49*Determinación del mercado objetivo*

Determinación del mercado objetivo	1	2	3	4	5
Mercado efectivo	60,327				
Captación del mercado objetivo	3.50%	7.00%	10.50%	14.00%	18.59%
Mercado Objetivo	2,111	4,223	6,334	8,446	11,215

4.3. Pronóstico de Ventas

Para poder hallar la demanda de los primeros cinco años se ha tomado en consideración los resultados de la determinación del mercado objetivo. Se ha visto conveniente separar los clientes antiguos de los captados cada año. Teniendo en cuenta lo antes mencionado, se puede observar los resultados en la tabla 50.

Tabla 50*Cálculo de la demanda del mercado objetivo*

Año	1	2	3	4	5
Captación del mercado objetivo en el primer año	3.50%	3.50%	3.50%	3.50%	4.59%
Mercado efectivo	60,327				
Clientes antiguos		2,111	4,223	6,334	8,446
Clientes nuevos	2,111	2,112	2,111	2,112	2,769
Demanda total	2,111	4,223	6,334	8,446	11,215

El siguiente factor por determinar es el monto promedio de inversión que los clientes invertirán al inicio y aportes en meses o años subsiguientes. Respecto al monto promedio que invertirán, se ha determinado que los clientes invertirán solo el mínimo necesario en el primer año, puesto que, al ser un fondo nuevo, puede causar cierta inseguridad acerca de que tan exitosas puedan ser las inversiones. Para los años posteriores, se ha considerado las respuestas obtenidas en la pregunta 22 de la encuesta realizada, siendo un incremento único del 58.82% del

monto inicial de los fondos a partir de su segundo año, se calculó el incremento de la inversión promedio por cliente, la cual se especifica en la tabla 51.

Tabla 51

Determinación de la inversión promedio por cliente (en USD)

Año	1	2	3	4	5
Incremento de la inversión					
Cientes antiguos		1,588	1,588	1,588	1,588
Cientes nuevos		1,000	1,000	1,000	1,000
Inversión promedio por cliente	1,000	1,294	1,392	1,441	1,443

El siguiente considerando por determinar es la ganancia que se obtendrá para los clientes de manera anual, para la cual se ha determinado que el fondo de inversión tendrá una ganancia anual del 25%. La rentabilidad anual mencionada será obtenida mediante la implementación del sistema de inversión de uno de los integrantes del presente Plan de Negocios. La rentabilidad mensual obtenida por el sistema de inversión a implementar se detalla en la figura 25.

Figura 25. Rentabilidades obtenidas por el sistema de inversión propuesto. Recuperado de <https://www.myfxbook.com/portfolio/svedra/1797035>

Como se observa en la figura 25, el sistema de inversión propuesto ha obtenido una rentabilidad total de 176.42% en 5 meses. No obstante, con la finalidad de no poner en riesgo el capital de los inversionistas, se realizarán inversiones con un riesgo menor, las cuales se detallan en el acápite 5.1.1.

Cabe mencionar que obtener rentabilidades altas, así como su riesgo asociado más elevado es común en el mercado FOREX; siendo superiores que las obtenidas en los mercados convencionales, tal como se puede apreciar en las siguientes figuras 26 y 27. Un mayor detalle se encuentra en el punto 5.1.1.

Figura 26. Rentabilidades obtenidas por otros inversionistas en FOREX-ETORO. Recuperado de <https://www.etoro.com/discover/people/results?copyblock=false&period=LastTwoYears&gainmin=100&hasavatar&maxmonthlyriskscoremax=6&dailyddmin=-5&verified&maxmonthlyriskscoremin=1&tradesmin=5&weeklyddmin=-15&profitablemonthspctmin=50&lastactivitymax=30&sort=-copiers&page=1&pagesize=20>

Rank	Name	Gain +	Daily	Monthly	Drawdown	System Type	Trading Type	Subscribers
3	Lucky Pound	+2537.87%	+0.22%	+6.75%	36.46	Technical	Automated	782
2	ATLAS	+621.63%	+0.19%	+5.79%	33.16	Technical	Automated	279
4	BullCow	+608.55%	+0.15%	+4.53%	38.61	Technical	Automated	288
29	SEE Price Action	+435.79%	+0.16%	+5.03%	22.98	Technical	Automated	153
22	Gorilla	+349.44%	+0.13%	+3.86%	71.36	Technical	Automated	63
38	Queen	+294.87%	+0.2%	+6.32%	26.27	Technical	Automated	52
11	NightProfit	+274.27%	+0.14%	+4.42%	19.24	Technical	Mixed	403
13	NinjaTrader	+240.95%	+0.12%	+3.7%	26.74	Technical	Automated	403

Figura 27. Rentabilidades obtenidas por otros inversionistas en FOREX-myfxbook. Recuperado de <https://www.myfxbook.com/autotrade>

Las últimas variables por definir son las comisiones que se cobrarán por la gestión del fondo de inversión. Se ha determinado el cobro de una comisión variable del 20% de las ganancias, así como una comisión fija del 1.75% del saldo inicial. Estos porcentajes fueron obtenidos de los resultados de la encuesta y procesamiento de datos en el capítulo 3.4.3.

Teniendo en cuenta todas las variables mencionadas con anterioridad y que, para temas prácticos, se consideró que los montos captados se originan a inicio de cada año, a continuación se presenta el pronóstico de ventas de la compañía en la tabla 52.

Tabla 52*Pronóstico de ventas en soles y en dólares*

Concepto	2018	2019	2020	2021	2022
Monto del fondo clientes	2,111,445	5,465,397	8,818,675	12,172,366	16,183,644
Rentabilidad (25%)	527,861	1,366,349	2,204,669	3,043,091	4,045,911
(a) Comisión variable (20% rentabilidad)	105,572	273,270	440,934	608,618	809,182
(b) Comisión fija (1.75% del fondo)	36,950	95,644	154,327	213,016	283,214
Monto del fondo propio	14,620	14,620	14,620	14,620	14,620
(c) Ganancia	3,655	3,655	3,655	3,655	3,655
Ingreso total USD (a+b+c)	146,178	372,569	598,916	825,290	1,096,051
Tipo de cambio proyectado	3.42	3.45	3.45	3.45	3.45
Ingreso total soles	499,927	1,285,364	2,066,259	2,847,249	3,781,376

4.4. Aspectos Críticos que Impactan el Pronóstico de Ventas

Los factores que afectan un pronóstico de ventas pueden clasificarse en externos o del macro entorno y factores internos, los cuales son originados en la propia organización; los factores encontrados se presentan a continuación.

Factores del macroentorno o externos.

Un factor que podría impactar negativamente el pronóstico de ventas es el ingreso de nuevos competidores extranjeros de prestigio internacional que ofrezcan servicios de gestión de fondos.

Por otro lado, podría ocurrir un aumento inesperado en la demanda si se tiene buenos resultados en los primeros años, lo cual generaría una mayor confianza y, por consiguiente, una mayor demanda a la proyectada inicialmente.

Por último, podría impactar en la demanda los cambios en las condiciones del mercado, en específico, en la regulación de la SMV respecto al FOREX o los fondos privados, creando la necesidad de cambiar los procesos y estructura inicial de la empresa.

Factores del microentorno o internos.

Un primer factor interno que podría afectar a la demanda es tener una mala gestión del riesgo del capital utilizado al inicio, lo cual daría una mala imagen a la empresa propuesta y, por consiguiente, disminuiría la demanda futura proyectada.

Otro factor a tener en cuenta es tener una serie de pérdidas en los primeros meses, lo cual generará desconfianza en los clientes y potenciales clientes acerca de la capacidad del fondo para dar una rentabilidad positiva.

Un factor determinante en el negocio propuesto está relacionado con el personal dedicado a realizar las inversiones en el mercado FOREX, puesto que la renuncia inesperada de alguno de los especialistas retrasaría la obtención de la rentabilidad deseada.

Por último, el tener una predicción de venta y demanda equivocada, ocasionaría que se realicen estrategias de marketing ineficientes y un servicio al cliente no adecuado, lo cual afectaría los ingresos de la compañía.

Capítulo V. Ingeniería del Proyecto

5.1. Estudio de Ingeniería

Para el estudio de ingeniería se tomó en consideración el modelamiento y establecimiento de los principales procesos que tendrá el negocio propuesto, la selección del equipamiento a utilizar, así como un mapa modelo con la distribución de los equipos en el local donde se pretende iniciar las operaciones.

5.1.1. Modelamiento y selección de procesos productivos.

En el presente acápite se detallará el proceso de cómo la empresa captará a los clientes y de cómo se determinará en qué pares de divisas o, en otras palabras, en qué activos financieros invertir y las características de estos.

i. Proceso de captación de clientes

El primer proceso por describir es el de captación de clientes, el cual especifica cómo la compañía captará a los potenciales clientes hasta que realicen el depósito de sus inversiones. Este proceso cuenta con tres subprocesos, los cuales se detallan en la figura 28.

Figura 28. Flujograma “Proceso de captación de clientes”

A continuación, se detallará cada subprocesso del proceso de captación de clientes.

a. Contacto y reuniones con posibles clientes.

Según Guy Fort presidente de la Asociación Peruana de Centros de Contacto (APECCO), las empresas prefieren dedicarse a su core y tercerizar los servicios de atención; como la gestión de relación con el cliente (CRM); a especialistas, lo cual ha permitido realizar un crecimiento del sector en los últimos años, 11.5% en 2016 y entre 8 – 9% en 2017.

El proceso de captación de clientes empieza cuando la teleoperadora (*call center*) contacta a posibles clientes para acordar reuniones en donde se le presentará el negocio. Las reuniones se realizarán en las instalaciones de la empresa por parte del jefe de riesgos e inversiones, en coordinación con el Gerente de Administración y Finanzas, quien tiene a su cargo el área de ventas con la finalidad de dar confianza de legalidad a los posibles clientes. Esta área

responderá al gerente de Administración y finanzas. El flujograma de este proceso se visualiza en la figura 29.

Figura 29. Flujograma "Proceso de contacto y reuniones con posibles clientes"

b. Análisis de los futuros clientes.

A los posibles clientes que les interesaron la idea del negocio, el analista de riesgo e inversiones les realizará una evaluación de perfil crediticio con la finalidad de determinar su perfil de riesgo para ofrecerle una cartera que más se adecue a sus requisitos. Adicionalmente, el analista de riesgo analizará los ingresos y la procedencia del dinero, con la finalidad de evitar inconvenientes respecto al lavado de dinero. Si el cliente aprueba todos los análisis, se procede con el siguiente subproceso. En la figura 30 se puede apreciar el flujograma del proceso descrito.

Figura 30. Flujograma "Proceso de análisis de futuros clientes"

c. Firma del contrato y abono de los fondos.

El subproceso final consiste en la firma por parte del cliente de toda la documentación legal requerida, finalizando con el depósito de los fondos a la cuenta de la empresa que es constatado por el Gerente de Fondos e Inversiones. Después de constatar el depósito, el Gerente de Fondos e Inversiones transfiere los fondos al broker de Forex, y los designa a la plataforma de inversión. En la figura 31 se puede observar la interface que brida el bróker para hacer depósitos, retiros y transferir a las plataformas de inversión (cuentas de trading).

Figura 31. Interface del bróker FxPro para depósitos, retiros y transferencias.

El flujograma de todo el proceso se muestra en la figura 32.

Figura 32. Flujograma “Proceso firma de contrato y depósito de los fondos”

ii. Proceso de inversión en el mercado FOREX

El segundo proceso para el presente Plan de Negocios es el proceso de inversión en FOREX, en el cual se especifica los lineamientos mínimos que el personal de la empresa deberá cumplir desde la apertura de una inversión hasta el cierre y análisis posterior de la misma. Este proceso cuenta con 5 subprocesos, los cuales se detallan en la figura 33.

Figura 33. Flujograma “Proceso de inversión en el mercado FOREX”

A continuación, se detallará cada subproceso del proceso de inversión en FOREX.

a. Determinación de los pares a invertir.

La determinación sobre los pares que se propondrán para la inversión es la etapa inicial en el proceso de la inversión del fondo propuesto. Para obtener las propuestas de inversión se realizarán dos tipos de análisis por parte del analista de riesgo e inversiones, los cuales se especificarán a continuación.

i. Análisis fundamental.

El análisis fundamental es definido como la medición del valor intrínseco de un activo, utilizando factores económicos y expectativas de la economía en el futuro (Murphy, 1999).

El primer paso para la determinación de los pares a invertir será el estudio de las políticas de los bancos centrales de los países que el bróker ofrezca un margen de inversión requerido competitivo. El margen es la parte del capital que se debe dejar en garantía para poder hacer una compra o venta apalancada. Para esto se tomará como referencia el margen de inversión requerido otorgado por el par EUR/USD por cada micro lote (0.01 lotes) al ser uno de los pares más utilizados, y por lo tanto con un margen más bajo en el mercado FOREX. Al estudiar las políticas de los bancos centrales se puede dan indicios de que si el país en análisis está en una etapa de recesión (moneda debilitada) o una expansión (moneda fortalecida). Adicionalmente, se estudiará el calendario económico, con la finalidad de determinar cuáles son las noticias más relevantes que puedan afectar la moneda de un país, y se estará pendiente de ocurrir un movimiento económico abrupto por algún acontecimiento importante y poco usual como desastre natural, social, etc. una decisión gubernamental que afecte macroeconómicamente a su

círculo de influencia financiera, entre otros. Este análisis será realizado por el analista de inversiones.

ii. Análisis técnico.

El análisis técnico es definido como el estudio de los movimientos del mercado, usando gráficos históricos e indicadores matemáticos, con la finalidad de pronosticar el movimiento futuro de determinado mercado. (Murphy, 1999)

Después de haber realizado el análisis fundamental, el analista de inversiones realizará el análisis técnico de los gráficos con la divisa del país analizado junto con las divisas de distintos países con la finalidad de determinar si la tendencia del mercado está acorde con lo determinado en el análisis fundamental.

Para poder determinar las tendencias de las divisas se utilizará un algoritmo que ha sido modificado según los parámetros de la compañía, el cual se denominará en adelante como “indicador 1”.

Junto con el indicador1 se usarán soportes y resistencias “indicador 2” para determinar la tendencia de un par de divisas en específico. Este proceso se repetirá según las temporalidades “indicador 3” que la gestión de riesgos de la compañía haya establecido.

Para poder realizar el análisis técnico se analiza los gráficos en velas japonesas (se visualiza en la figura 34) de periodicidad mensual, semanal y diaria. Si en todas las

temporalidades se observa la misma tendencia, se procede a compararlo con la tendencia determinada en el análisis fundamental.

Figura 34. Descripción de velas Japonesas

En caso la tendencia del análisis técnico sea acorde con lo establecido por el análisis fundamental, se procederá a llenar el formato “propuesta de inversión”. Semanalmente, el analista de inversiones deberá presentar un total de cinco “propuestas de inversión” al Jefe de Inversiones.

El flujograma del proceso “Determinación de los pares a invertir” se puede observar en la figura 35.

Figura 35. Flujograma del proceso “Determinación de los pares a invertir”

b. Determinación del riesgo a asumir

Para determinar el riesgo que se va a asumir por una inversión en específico, el Jefe de Inversiones analiza los documentos “propuesta de inversión”, con la finalidad de descartar o aprobar las propuestas. En caso de que sea descartada por algún error técnico, será devuelta al analista de inversiones para su corrección. Las propuestas aprobadas son evaluadas nuevamente para determinar qué tan riesgosas podrían ser una inversión teniendo en cuenta el calendario económico y los posibles eventos futuros que pudieran modificar la tendencia determinada.

El Directorio fijará el nivel de riesgo en base del margen utilizado, el cual será de 1% por divisa invertida como porcentaje del capital mensual al inicio del mes y velará que el riesgo máximo como pérdida no realizada sea del 5% del monto total del fondo por una divisa determinada (puede ser en una o varias inversiones con la divisa).

El Directorio también establecerá el nivel de apalancamiento a utilizar de manera anual. El apalancamiento son el número de veces que el bróker nos puede prestar una cantidad igual a nuestro capital para comprar uno de los activos financieros que ofrece en su plataforma. Para el proyecto se comenzará con un margen máximo del 5% y apalancamiento de 1:500 el primer año. Cabe mencionar que hay una relación inversa entre el monto de margen a utilizar y el nivel de apalancamiento, es decir, mientras haya un grado de apalancamiento mayor el margen a utilizar será menor (y viceversa), dando al fondo de inversión privado la posibilidad de obtener capital para invertir hasta 500 veces su patrimonio. Por otro lado, el uso de un mayor apalancamiento resulta en un mayor riesgo para el cliente, no obstante, el fondo de inversión en FOREX usará

límites de pérdidas, coberturas y un bajo nivel de margen para evitar el riesgo pérdidas significativas.

En cuanto al nivel de pérdidas esta se establece acorde con la temporalidad usada, y, respecto a las coberturas, esta se origina al colocar una orden en posición contraria a la ejecutada (compra o venta) para que sirva de cobertura, que en este caso, sería un parámetro de seguridad dentro de las inversiones entre los distintos pares de divisas, la cual sólo se activa cuando se genera un movimiento abrupto o no esperado dentro del mercado, o se genera algún evento extraordinario, que ocasiona que el mercado se mueva en sentido contrario de manera muy rápida y volátil a la predicción establecida en un monto considerable. La cobertura se establece aproximadamente en un cincuenta por ciento del nivel de pérdida, la distancia de cobertura se conserva en referencia del precio en las diferentes variaciones del mercado, la cual debe actualizarse de forma diaria. En la figura 36 se puede observar la cobertura en funcionamiento mediante la línea horizontal roja punteada.

Figura 36. Actualización de la cobertura ante cambios de precio en los mercados (en días)

El jefe de inversiones tiene la potestad de aprobar inversiones con un riesgo máximo del 1% del monto total del fondo. En caso de que una propuesta sea aprobada pero ya se tenga el riesgo máximo, esta formará parte de una lista de espera para un análisis futuro cuando se pueda invertir.

El flujograma del proceso “Determinación de los pares a invertir” se puede observar en la figura 37.

:

Figura 37. Flujograma del proceso "Determinación del riesgo a asumir"

c. Determinación de los precios de entrada y salida

Determinar a qué precio se debe entrar y salir del mercado es una de las etapas más importantes del proceso de inversión en FOREX, puesto que, dependiendo de los parámetros definidos, una operación puede ser ganadora o perdedora. Para definir correctamente cuando entrar o salir del mercado, se ha establecido parámetros mínimos que el jefe de inversiones deberá realizar, los cuales se detallan en el Anexo VIII.

El flujograma del proceso “Determinación de los precios de entrada y salida” se puede observar en la figura 38.

Figura 38. Flujograma del proceso “Determinación de los precios de entrada y salida”

d. Seguimiento y finalización de la inversión.

En este proceso el analista de inversiones realiza el seguimiento de las inversiones hasta que se cierre, teniendo la potestad de solicitar el cierre parcial o anticipado de la operación, dependiendo de cómo se vaya desarrollando el mercado en los días posteriores a la apertura de la inversión.

En caso de detectar una circunstancia que pueda resultar adversa a la inversión realizada, el analista de inversiones elabora el documento “solicitud de cierre anticipado”, en donde se explica las razones que lo llevaron a dicha conclusión y si se solicita un cierre total o parcial de la operación. Esta solicitud debe ser aprobada por el jefe de inversiones para que pueda proceder. En caso de proceder, el jefe de inversiones ejecuta la orden solicitada.

El flujograma del proceso “Seguimiento y finalización de la inversión” se puede observar en la figura 39

Figura 39. Flujograma del proceso "Seguimiento y finalización de la inversión"

e. Análisis posterior y emisión de informes

Al cerrarse una inversión, el jefe de inversiones elaborará un informe denominado “Análisis de la inversión realizada – (Nombre del par de divisas)” en el cual explique la historia de la inversión, desde su análisis inicial hasta el cierre de la inversión y de cómo se comportó el mercado posteriormente, con la finalidad de tener un historial de todas las inversiones realizadas.

Este documento será entregado al Gerente de Fondos e Inversiones para su aprobación. Después de la aprobación, el Gerente de Fondos e Inversiones elaborará un informe mensual denominado “Resultados de las inversiones – (Mes, año)” en donde se resuma las ganancias / pérdidas netas del mes, así como de un resumen de los principales activos invertidos y de cómo se distribuyó la cartera de inversión en el mes. Este informe será presentado al Gerente General, el cual aprobará y posteriormente, será enviado a los clientes de la Compañía.

El flujograma del proceso “Análisis posterior y emisión de informes” se puede observar en la figura 40.

Figura 40. Flujoograma del proceso "Análisis posterior y emisión de informes"

5.1.2. Selección del equipamiento.

Siendo el presente Plan de Negocios el brindar un servicio financiero, es necesario contar con los equipos y muebles necesarios para ofrecer condiciones de trabajo adecuadas y una buena atención a los clientes. A continuación, se presenta la relación de los equipos mínimos necesarios para la labor de los trabajadores en la tabla 53. Sus cotizaciones se pueden encontrar en el Anexo IX.

Tabla 53*Selección del equipamiento por área (PEN)*

Área	Tipo	Cantidad	Precio Unitario	Total con IGV
Fondo e Inversiones	Laptop	4	1,099.00	4,396.00
	Sillas	6	299.90	1,799.40
	Impresora	1	649.00	649.00
	Televisor	1	1,299.00	1,299.00
	Escritorio gerente	1	1,949.00	1,949.00
	Escritorios	3	750.00	2,250.00
Administración y Finanzas	Laptop	3	1,099.00	3,297.00
	Sillas	5	299.90	1,499.50
	Impresora	1	649.00	649.00
	Escritorio gerente	1	1,949.00	1,949.00
	Escritorios	3	750.00	2,250.00
Gerencia General	Laptop	1	1,099.00	1,099.00
	Sillas	3	299.90	899.70
	Escritorio gerente	1	1,949.00	1,949.00
Cocina	Microondas	1	259.00	259.00
	Vasos	4	12.90	51.60
	Tasas	Set4 (1)	19.90	19.90
	Máquina de café	1	149.00	149.00
	Purificador de agua	1	89.00	89.00
	Refrigerador	1	1,099.00	1,099.00
Baños (2)	Dispensador de papel higiénico	2	50.00	100.00
	Dispensador de jabón líquido	2	17.52	35.04
	Máquina secadora de mano	2	690.00	1,380.00
	Lavado	2	1,099.90	2,199.80
	Inodoro ahorrador agua	2	429.90	859.80
	Espejo	2	119.90	239.80
Sala de reuniones (2)	Mesas + sillas	2	800.00	1,600.00
	Focos Led	4	99.90	399.60
	Pizarra	2	9.00	118.00
	Proyector	2	1,899.00	3,798.00
Recepción	Laptop	1	1,099.00	1,099.00
	Extintor	2	69.90	139.80
	Muebles	1	1,799.90	1,799.90
	Escritorio recepción	1	279.90	279.90
	Silla	1	299.90	299.90
Generales	Aire acondicionado	1	1,399.00	1,399.00
	Kit solar	1	3,600.00	3,600.00
	Papelera (pack 2)	2	69.90	139.80
	Router inalámbrico	1	179.00	179.00
			Total	47,268.44

5.1.3. Lay out.

Las oficinas del Fondo de Inversión en FOREX contarán con nueve áreas, las cuales serán distribuidas como se presenta en la figura 41.

Figura 41. Distribución de las áreas del local comercial, con un área de 70 m²

A continuación, se describirá brevemente cada área del local:

- Área de Fondos e Inversiones: Lugar donde se analizarán las posibles inversiones y se hará el seguimiento de las inversiones. Es el área responsable de las ganancias a la empresa y los sus clientes.
- Área Administrativa: Lugar donde se realizan todas las operaciones de apoyo de la empresa, como la parte contable, financiera, legal, entre otras.
- Cocina: Lugar donde el personal puede alimentarse y relajarse un momento.

- Baño para personal y visitas
- Gerencia General: Lugar donde trabaja y recibe reuniones el Gerente General.
- Sala de reuniones (1 y 2)
- Recepción: Lugar donde se reciben a los clientes, potenciales clientes y proveedores. De ahí son enviados a la sala de reuniones u otra área, según corresponda.

5.1.4. Distribución de equipos y maquinarias.

Siendo el presente Plan de Negocios el otorgamiento de un servicio financiero, la distribución de los equipos y maquinas se realizó con el fin de poder maximizar el espacio del local. La distribución de los equipos necesarios se visualiza en la figura 42.

Figura 42. Lay out del local comercial

5.2. Determinación del Tamaño

5.2.1. Proyección del crecimiento.

Considerando que el servicio ofrecido es administrar un fondo de inversión, el cual no se encuentra correlacionado con un crecimiento en las ventas, puesto que el personal inicial podrá administrar el monto del fondo sin importar el monto de este, se determina que no se necesitará personal administrativo adicional.

No obstante, se requerirá personal adicional para la atención y captación de clientes, así como un espacio adicional para inculcar seminarios a los clientes, para lo cual se necesitará un

local en donde se ubique el personal que interactúe con los clientes y se puedan dar charlas especialmente para ellos. Así pues, se estima que se necesitará un local de 70 m² para poder brindar una cómoda atención y de un aproximado de siete mil clientes; cifra obtenida de la proyección de ventas para inicios del quinto año. La cotización del nuevo local será igual al del local inicial, encontrándose la cotización en el Anexo X.

5.2.2. Recursos.

Una empresa cuenta con recursos productivos, los cuales se clasifican en humanos, financieros, tecnológicos y organizacionales, los que, al integrarse, son convertidos en capacidades. (Cardona, 2011)

En el presente capítulo se mencionarán los recursos humanos y tecnológicos. En el acápite 6.4 se tocará a profundidad los recursos organizacionales que contará la entidad; y en el acápite 8.1 se presentarán los recursos financieros del presente Plan de Negocios.

i. Recursos humanos.

A continuación, se detalla el personal necesario por cada área en la tabla 54.

Tabla 54

Requerimiento de personal

Área	Puesto	Cantidad de trabajadores
Directorio	Miembros del directorio	3
Gerencia General	Gerente General	1
Fondos e Inversiones	Gerente de Fondos e Inversiones	1
	Jefe de riesgo e inversiones	1
	Analista de riesgo e inversiones	1
	Analista de riesgo interno	1
Administración y Finanzas	Gerente de Administración y Finanzas	1
	Asistente de administración	1
Recepción	Recepcionista	1
Marketing (tercerizado)	Publicista	1
	Gestor de redes sociales	1
Call Center (tercerizado)	Tele-operador	2

Cabe mencionar que el tema relacionado con el marketing y el call center será tercerizado mediante *outsourcing*. En el caso de la contabilidad ésta será llevada por el gerente de administración y finanzas. Para un mayor detalle ver el acápite 8.3 Presupuesto Base.

ii. Recursos tecnológicos.

Los recursos tecnológicos sirven para optimizar procesos, tiempos, recursos humanos, agilizando el trabajo y tiempos de respuesta que, finalmente, impactan en la productividad y muchas veces en la preferencia del cliente o consumidor final. (Rojas, 2010)

En el aspecto tecnológico, el único aspecto esencial que la empresa propuesta debe contar es una plataforma para realizar las operaciones y transacciones con las divisas, la cual deberá ser brindada por un bróker de FOREX. Específicamente, el *software* de trading de divisas (plataforma de trading) que ofrecen los brókeres de FOREX es una ayuda imprescindible para las empresas que se dedican al rubro de inversiones de divisas.

La plataforma de trading debe contar con las funciones básicas como abrir y cerrar operaciones, establecer límite de pérdidas y ganancias, gestionar la cuenta de trading, permitir aplicar políticas de gestión del riesgo, entre otros. En el presente plan de negocios, se utilizará la plataforma cTrader de la Compañía FXPro, la cual brinda sus servicios de manera gratuita.

Además de las funciones básicas, la plataforma de inversión debe contar con aspectos mínimos esenciales, como los que se mencionan a continuación.

a. Gráficos de precios.

Los gráficos de precios son una representación en tiempo real de los precios de los pares de divisas con los que se está operando en ese momento y es una de las características más relevantes del software de trading de FOREX. Estos gráficos pueden ilustrar distintas presentaciones, tales como barras, líneas o velas japonesas y representar diversas temporalidades, que van desde 1 minuto hasta 1 mes. Estos detalles se requieren con la finalidad de hacer uso de los datos estadísticos según conveniencia.

Además de lo mencionado anteriormente, la plataforma debe brindar la posibilidad de dibujar elementos visuales para predecir la dirección de los precios. Estos gráficos consisten en líneas de tendencia, soportes, resistencias, patrones gráficos, entre otros, los que sirven para realizar los análisis del mercado y determinar sus posibles fluctuaciones y comportamientos en el futuro.

En la figura 43 se presenta las características anteriormente mencionadas con el par EUR/USD.

Figura 43. Ejemplo de los gráficos de precios en el cTrader.

b. Operaciones financieras.

La plataforma de trading debe brindarla posibilidad de abrir y cerrar posiciones dentro del mercado de forma instantánea. Dentro de los tipos de órdenes más comunes se puede encontrar están: orden de compra, orden de venta, límite de pérdidas, toma de ganancias, límite de pérdidas dinámico, entre otros. En la figura 44 se puede observar los parámetros mencionados en la plataforma cTrader.

Figura 44. Ejemplo de las operaciones financieras disponibles en el cTrader.

c. Pruebas.

Con esta característica se puede probar una determinada estrategia con los datos históricos de la plataforma para determinar si hubiera sido rentable en el pasado o en tiempo real

con dinero ficticio y datos y movimientos financiero-económicos reales. En la figura 45 se demuestra la capacidad de realizar pruebas mediante cuentas demo en el cTrader.

Figura 45. Ejemplo de creación de cuentas demo para realizar pruebas en el cTrader.

d. Optimización.

El software de trading FOREX también deberá ofrecer la posibilidad de optimizar las estrategias de trading, es decir, facilitar la oportunidad de modificar las variables de las estrategias, con el fin de mejorar la rentabilidad conseguida. En la figura 46 se demuestra un ejemplo de un indicador que puede ser modificado a conveniencia.

Figura 46. Ejemplo de optimización de indicadores en el cTrader.

e. Análisis del mercado y notificaciones.

Las herramientas de análisis y notificaciones ofrecen la posibilidad de configurar una notificación en el teléfono móvil o computadora, para que la misma plataforma informe de una oportunidad de trading, siempre que se cumplan las condiciones establecidas en la estrategia. En la figura 47 se da un ejemplo de creación de alerta de mercado.

Figura 47. Ejemplo de ingreso de una alerta de mercado en el cTrader.

f. Personalización.

La plataforma de inversión debe permitir implementar indicadores mediante código de programación. En la figura 48 se puede observar un ejemplo de algoritmo en el cTrader.

```

10 using System;
11 using System.Linq;
12 using cAlgo.API;
13 using cAlgo.API.Internals;
14
15 namespace cAlgo
16 {
17     [Robot(TimeZone = TimeZones.UTC, AccessRights = AccessRights.None)]
18     public class SampleAdvancedTakeProfit : Robot
19     {
20         private const string DefaultPositionIdParameterValue = "PID";
21
22         [Parameter("Position Id", DefaultValue = DefaultPositionIdParameterValue)]
23         public string PositionId { get; set; }
24
25         [Parameter("Take Profit 1 Enabled", DefaultValue = false)]
26         public bool TakeProfit1Enabled { get; set; }
27
28         [Parameter("Take Profit 1 Pips", DefaultValue = 10)]
29         public double TakeProfit1Pips { get; set; }
30
31         [Parameter("Take Profit 1 Volume", DefaultValue = 1000)]
32         public int TakeProfit1Volume { get; set; }
33
34         [Parameter("Take Profit 2 Enabled", DefaultValue = false)]
35         public bool TakeProfit2Enabled { get; set; }
36
37         [Parameter("Take Profit 2 Pips", DefaultValue = 20)]
38         public double TakeProfit2Pips { get; set; }
39
40         [Parameter("Take Profit 2 Volume", DefaultValue = 2000)]
41         public int TakeProfit2Volume { get; set; }
42
43         [Parameter("Take Profit 3 Enabled", DefaultValue = false)]
44         public bool TakeProfit3Enabled { get; set; }
45
46         [Parameter("Take Profit 3 Pips", DefaultValue = 10)]
47         public double TakeProfit3Pips { get; set; }
48
49         [Parameter("Take Profit 3 Volume", DefaultValue = 3000)]
50         public int TakeProfit3Volume { get; set; }
51
52         private TakeProfitLevel[] _levels;
53     }

```

Figura 48. Ejemplo de un algoritmo personalizado en el cTrader.

g. Compatibilidad con diferentes dispositivos.

Algunas plataformas brindan la posibilidad de realizar operaciones con dispositivos móviles, con esto se puede acceder al mercado FOREX y realizar operaciones en cualquier momento y lugar, siempre que se cuente con un dispositivo y plataforma compatible. En la figura

49 se puede observar la posibilidad de invertir en el Ctrader mediante software en la computadora, vía web y móvil.

Figura 49. Ejemplo de los dispositivos en los que se puede utilizar el cTrader.

h. Interfaz gráfica.

La interfaz, pantalla donde se observan los datos, debe ser sencilla y fácil de navegar, de modo que no genere confusión al realizar las operaciones.

5.2.3. Tecnología.

Adicionalmente a los recursos tecnológicos mencionados en el acápite anterior, la empresa debe contar con la tecnología de acceso a internet de gran capacidad, al requerir una gran banda ancha las plataformas de trading. Además, se requerirá el servicio de programas de televisión a nivel internacional, al necesitar estar pendiente de las noticias importantes que puedan afectar los mercados financieros de divisas.

5.2.4. Flexibilidad.

Siendo el presente Plan de Negocios la prestación de un servicio financiero, no hay necesidad de cambiar ni ampliar el local en el corto plazo, puesto que se realizará el mismo procedimiento con la misma cantidad de personal. No obstante, como se especificó en el punto 5.2.1 Proyección del crecimiento, se alquilará un local a partir del año 5 para poder ofrecer un mejor servicio a los futuros clientes.

5.2.5. Selección del tamaño ideal.

Tomando en consideración los factores que se han presentado en el acápite 5.1 Estudio de Ingeniera y 5.2. Determinación del Tamaño, se consideró prudente disponer de un área de 70 m².

5.3. Estudio de la Localización

La localización de un proyecto debe considerar la macro localización, es decir, la región o zona; la micro localización, donde se determina el lugar específico. (Sapag, 2007)

En cuanto a la macro localización, se ha escogido Lima Metropolitana, al contener los mayores ingresos a nivel país. Respecto a micro localización, se ha determinado el distrito de San Isidro, por la gran concentración y cercanía a los centros empresariales de los distritos de Miraflores y Jesús María. En el punto 5.3.1. Definición de los factores locacionales se detallan los factores de micro localización.

5.3.1. Definición de factores locacionales.

- *Mercado que se desea atender:* En la zona de Lima Metropolitana se encuentra la mayor densidad empresarial y las zonas de distritos seis y siete contienen la mayor población de los NSE A y B, tal como se especificó en el punto 2.5.3. Análisis social.
- *Transporte y accesibilidad de usuarios:* Los distritos de la zona 6, en especial San Isidro, Miraflores y Magdalena tienen fácil acceso del transporte público y privado, así como centros empresariales, y empresas que brindan servicios legales, civiles, reguladores y financieras.
- *Los costos y disponibilidad de las edificaciones* son adecuados a las características del proyecto. Los montos se pueden ver a mayor detalle en el acápite 8 Planificación Financiera.
- *Seguridad:* En San Isidro y Miraflores se cuenta con la mejor seguridad de Lima, al implementar cámaras de seguridad y unidades de serenazgo.

Teniendo en cuenta los factores mencionados con anterioridad, se realizó la selección de la localización, obteniéndose la localidad de San Isidro. El análisis realizado puede observarse en la tabla 55.

Tabla 55*Selección de localización*

FACTOR	PESO	Magdalena		Miraflores		San Isidro	
		Valor	Pondera	Valor	Pondera	Valor	Pondera
Alquiler	0.40	4	1.60	2	0.80	2	0.80
MO disponible	0.30	2	0.60	4	1.20	4	1.20
Notarias	0.10	3	0.30	2	0.20	4	0.40
Seguridad	0.20	2	0.40	4	0.80	4	0.80
Total	1.00		2.90		3.00		3.20

5.3.2. Consideraciones legales.**5.3.2.1. Identificación del marco legal.**

Para la apertura y funcionamiento de la administradora de fondos privados, se realiza los siguientes trámites administrativos.

a. Trámite municipal

Licencia Municipal de Funcionamiento- Municipalidad Distrital de San Isidro: La Municipalidad otorga la autorización para realizar cualquier actividad comercial como empresa. Se puede optar por una licencia temporal, que tiene duración de un año o una licencia indeterminada, que será la que se pretende obtener, ya que tiene una duración indefinida. El área que inicia el trámite es la Sub Gerencia de Administración Documentaria y Archivo, la que resuelve el trámite es la Sub Gerencia de Registro, Licencia y Orientación Tributaria. Proceso del trámite son:

- Vigencia de poder del representante legal de la empresa.
- Declaración Jurada de observancia de condiciones de seguridad hasta los 100 m2 de Defensa Civil.

- Pago de derecho a trámite de S/. 113.00 en el año 2017 de acuerdo con lo especificado en el TUPA que es el 2.78% de una UIT que equivale a S/ 4050.00.

b. Trámite INDECI

Asimismo, se debe tener en cuenta que la obtención de la Licencia de funcionamiento se encuentra ligada al cumplimiento de las condiciones técnicas de seguridad establecidas por INDECI (Instituto Nacional de Defensa Civil), la cual tiene una vigencia del Certificado de Defensa Civil por dos años. El costo del trámite de la licencia de funcionamiento es de S/.100 soles.

c. Trámite con la SMV

Según lo establecido en el artículo 12 de la Ley de Fondos de Inversión y Sociedades Administradoras la regulación por parte de la SMV depende del tipo de fondo que se desea abrir. Al ser el presente caso un fondo privado, no se encuentra bajo la competencia de la SMV; no obstante, se debe difundir a los clientes que es una oferta privada.

5.3.2.2. Ordenamiento jurídico de la empresa.

Dentro de los diversos tipos de sociedades pertenecientes a la Ley General de Sociedades, “**FOREX FIP**” pertenecerá a la Sociedad Anónima Cerrada la cual se denominará **FOREX FIP SAC**, conformada por tres personas naturales con los siguientes aportes:

- Corcuera Céspedes Manuel Humberto con 33% del total de acciones
- Saavedra Villarán Diego Ignacio con 34% del total de acciones
- Valverde Málaga Miguel Ángel con 33% del total de acciones

La administradora de fondos **FOREXFIP** tendrá la formación de una persona jurídica. Una de las principales ventajas es que no existen límites para negociar con otras empresas, la responsabilidad de obligaciones con terceros sólo es respondida con el patrimonio de la empresa y no se incluye al patrimonio personal.

A continuación, se detalla los trámites a seguir para la conformación de la empresa y verificación de la marca:

- Registro de Marca: En los registros de la Superintendencia Nacional de los Registros Públicos (SUNARP), se procederá a verificar el título de reserva de preferencia registral. Es decir, se tendrá que reservar el nombre de la empresa y llenar un formulario.
- Descripción de la Actividad Económica: Se describirá la actividad a la que se dedicará la empresa y se presentará en una hoja suelta redactada y firmada por los socios.
- Capital de la Empresa: Son los aportes de los socios en dinero (se abrirá una cuenta bancaria a nombre de la empresa) o con aportes de capital como máquinas, equipos, muebles o enseres, éstos deberán ser detallados en una declaración simple. En el presente Plan de Negocios se tiene proyectado un aporte de capital de 450,000 soles en total.

- Minuta de Constitución de la Empresa: En la notaria elegida por los socios se realizará la elaboración de la Minuta de Constitución de la Empresa en la cual el notario transcribirá en una Escritura Pública. Este trámite concluye con la firma de la Escritura Pública.
- Elevación a Registros Públicos: El notario levantará la escritura pública en el registro de personas jurídicas de la SUNARP. Se deberá abonar un monto de 1.08% de una UIT más el capital social.
- Inscripción de la empresa en la SUNAT: Antes de iniciar las operaciones de la empresa se debe sacar el RUC (Registro Único de Contribuyentes) en la SUNAT. El trámite es gratuito y se deben llevar los siguientes documentos para su trámite:
 - Original y copia de DNI titular o representante legal.
 - Original y copia de alguno de los siguientes documentos: recibo de luz, agua, telefonía fija, contrato de alquiler.
 - Original y copia de la partida electrónica con la fecha de inscripción de la persona jurídica, emitida por la SUNARP.

El presente Plan de Negocios se acogerá al Régimen MYPE Tributario, por lo cual requiere contar con el libro diario simplificado, registro de compras y ventas. De la misma manera, la empresa está obligada a declarar mensualmente impuestos, declaración anual del Impuesto a la Renta y a efectuar las retenciones correspondientes a las rentas de cuarta, quinta categoría y aportes a la ONP.

5.4. Determinación de la Localización Óptima

Como se mencionó anteriormente en el punto 5.3 Estudio de Localización y 5.3.1 Definición de factores locacionales, con los factores de macro localización y micro localización se ha determinado como localización óptima el distrito de San Isidro. El mapa del local puede encontrarse en el Anexo XI.

Capítulo VI. Aspectos Organizacionales

6.1. Caracterización de la cultura organizacional deseada

6.1.1. Visión.

La visión es la descripción de las aspiraciones de la empresa en el futuro, esta tiene como finalidad direccionar el curso estratégico de la empresa a largo plazo. (Thompson & Gamble, 2012)

En la tabla 56 se presenta un análisis del contenido que debe tener una visión.

Tabla 56

Redacción del contenido de una visión

Parámetro	Redacción
Ser gráfico	Ser la principal opción en fondos de inversión
Ver el futuro con sentido de dirección	Utilizando las inversiones en mercado FOREX
Asegurar su viabilidad	En cinco años
Mencionar cómo beneficia a los interesados	Ofrecer una ganancia justa

Por lo tanto, la propuesta de visión de la empresa del Plan de Negocios es la siguiente:

“Ser la principal opción en fondos de inversión en el mercado FOREX ofreciendo a nuestros clientes una ganancia justa por sus inversiones”.

6.1.2. Misión.

Cuando se habla de misión, puede entenderse como la descripción de la actividad y propósitos actuales de la empresa; responde a las preguntas ¿quiénes somos?, ¿qué hacemos? y ¿por qué estamos aquí? (Thompson & Gamble, 2012)

En la tabla 57 se presenta un análisis del contenido que debe tener una misión.

Tabla 57

Redacción del contenido de una misión

Parámetro	Redacción
¿Quiénes somos?	El primer fondo de inversión en mercado FOREX
¿Qué hacemos?	Ofrecer planes de inversión usando la última tecnología
¿Por qué estamos aquí?	Fomentar la educación financiera, desarrollar a nuestros colaboradores, generar valor para nuestros accionistas

Tomando en consideración de la tabla anterior, la misión para la empresa propuesta es la siguiente:

“Ofrecemos planes de inversión en el mercado FOREX utilizando la última tecnología para que nuestros clientes obtengan una ganancia justa; fomentar la educación financiera; facilitar el desarrollo de nuestros colaboradores, generar valor para nuestros accionistas.”

6.1.3. Principios.

Los principios o valores son las creencias, características y normas de conducta que se espera del personal para poder alcanzar la visión y misión de la compañía; normalmente se debe tener entre cuatro a ocho principios. (Thompson & Gamble, 2012)

Como principales principios que seguirá el fondo de inversión en el mercado FOREX, están los siguientes:

- Manejar nuestros negocios con equidad e integridad: Las acciones deben orientarse a un beneficio para todas las partes involucradas (accionistas, trabajadores, clientes), y de forma legal y ética sin importar que situación sea la que se presente.

- Cumplir nuestros compromisos en forma oportuna: entregar los informes requeridos en el tiempo establecido da una buena imagen profesional.
- Dar a los empleados un trato justo y equitativo: todos los empleados tienen el derecho de ser tratados de forma igualitaria y de comentar alguna situación que vaya en contra de este trato.
- Desarrollar un trabajo en equipo con sus compañeros de trabajo: La fuente del éxito es el trabajo en equipo, apoyando las debilidades con las fortalezas de otro compañero de trabajo.

6.1.4. Gobierno Corporativo.

En el gobierno corporativo se definen las reglas y los procedimientos para la toma de decisiones en asuntos relacionados al trato equitativo de los accionistas, manejo de los conflictos de interés, la estructura de capital, los esquemas de remuneración e incentivos de la administración, las adquisiciones de control, la revelación de información, la influencia de inversionistas institucionales, entre otros, que afectan el proceso a través del cual las rentas de la sociedad son distribuidas. (SMV, 2015)

Se va realizar la definiciones de las políticas de control interno con la finalidad de asegurar el cumplimiento de la misión y la de reducir los riesgos de corrupción u omisión de labores.

Sensibilizando y comprometiendo al personal y los jefes de las áreas, las diferentes gerencias deben realizar el plan de trabajo que garantice el funcionamiento del control interno y su eficacia.

Desarrollando acciones previstas de regulación de los controles existentes con la finalidad de que estos aseguren una respuesta oportuna para los posibles riesgos y para el cumplimiento de los planes establecidos.

Realizar la evaluación y ponderación los logros obtenidos, valorando las actividades realizadas para la que los objetivos sean cumplidos, cumpliendo el propósito de alcanzar y desarrollar mejoras continuas.

6.2. Formulación de Estrategias del Negocio

Dado que los estrategas no pueden tomar en consideración todas las alternativas que podrían beneficiar una empresa, y siendo que existen diversas acciones y formas de implementar estrategias, es necesario desarrollar estrategias alternativas que tengan resultados más atractivos. Por consiguiente, necesario determinar las ventajas, las desventajas, problemáticas, beneficios y los costos que dichas estrategias conlleven. La evaluación e identificación de las estrategias alternativas debe involucrar a muchos de los directivos y empleados que formularon las declaraciones de la visión y la misión organizacionales, y también a aquellos que participaron en la realización de las auditorías externa e interna. (David, 2013)

Las diferentes metodologías para formulación de estrategias pueden integrarse en un modelo de toma de decisiones de dos etapas. Las herramientas que presenta este modelo son aplicables a organizaciones de todo tamaño y de cualquier tipo, y pueden ayudar a los estrategas a identificar, evaluar y elegir estrategias. (David, 2013)

Para elaborar esta matriz EFE se utilizó la información obtenida en el acápite 2 Estructura Económica del Sector. El resultado del análisis realizado puede encontrarse en la tabla 58.

Tabla 58

Matriz de evaluación de factores externos

FACTORES CLAVE	Ponderación	Clasificación	Total
OPORTUNIDAD			
Introducción del MYPE Tributario del Impuesto a la Renta	0.1	3	0.3
Crecimiento del PBI entre 4.3% a 3.5%	0.1	3	0.3
Público objetivo zona 6 y 7 de Lima Metropolitana con alto perfil al riesgo	0.2	4	0.8
Apreciación del dólar en 1.2% y de las monedas de las economías emergentes 1.6% a nivel global	0.1	3	0.3
Alta tecnología gratuita en plataformas de inversión	0.1	4	0.4
Incremento proyectado de la inversión privada de 7.4 %	0.05	3	0.15
AMENAZAS			
Menores costos y comisiones por la competencia consolidada	0.15	1	0.15
La postura poco cooperativa entre Estados Unidos (EE. UU.) y China	0.05	2	0.1
Desaceleración económica de la zona euro proyecta una disminución en el PBI de 2.1% a 1.7%	0.05	1	0.05
Bajo poder de negociación de los clientes	0.1	2	0.3
Total:	1.00		2.85

6.3. Determinación de las ventajas competitivas críticas

No es posible comprender la ventaja competitiva si se examina la compañía como un conjunto; la ventaja competitiva nace de muchas actividades específicas que ejecutan al diseñar, comercializar, entregar y vender el servicio. Cada una de dichas actividades contribuye a su posición relativa en costos y sienta las bases de la diferenciación. (Porter, 2010)

Porter proponía la Cadena de Valor como una poderosa herramienta de análisis para la planeación estratégica de los negocios, básicamente, facilitando la identificación de ventajas competitivas en el seno de la organización. (Alonso 2008)

Es por ello que, haciendo uso de la cadena de valor para una empresa de servicios, se analizará a la “Empresa de Administración de Fondos en FOREX” con la finalidad de identificar los recursos claves y capacidades para alcanzar una ventaja competitiva. El resultado del análisis al aplicar la cadena de valor se encuentra en la figura 50. La descripción detallada de cada variable de la cadena de valor se puede encontrar en el Anexo XI.

Figura 50. Cadena de valor

Una vez determinadas los posibles recursos y capacidades de la empresa se deben analizar para determinar si son fuentes de ventaja competitiva mediante el análisis VRIO, evaluando si son Valiosos (V), Raros (R), Inimitables (I) y si la empresa está organizada para capturar el valor (O). (Barney y Hesterly, 2015).

El resultado del análisis VRIO se encuentra en la tabla 59.

Tabla 59

Determinación de la ventaja competitiva

Recursos requeridos	Características				Implicancia competitiva
	V	R	I	O	
Financiamiento					
Capital propio para iniciar el proyecto	Sí	No	No	No	Igualdad competitiva
Capacidad para obtener financiamiento	Sí	No	No	No	Igualdad competitiva
Recursos					
Local estratégicamente ubicado	Sí	No	No	No	Igualdad competitiva
Base de datos de los potenciales clientes	Sí	No	No	No	Igualdad competitiva
Plataforma para realizar transacciones de trading	Si	No	No	No	Igualdad competitiva
Programa de desarrollo de personal dentro de la organización	Sí	No	No	No	Igualdad competitiva
Talento					
Especialistas en el rubro de trading de divisas	Sí	Sí	Sí	No	Ventaja competitiva temporal
Administrativo (Gerencias y jefaturas de la empresa)	Sí	No	No	No	Igualdad competitiva
Metodología de inversión de fondos en FOREX (mercado de divisas)	Sí	Sí	Sí	Sí	Ventaja competitiva sostenible
Procesos					
Marketing	Sí	No	No	No	Igualdad competitiva
Ventas	Sí	No	No	No	Igualdad competitiva
Operaciones de control de gestión y riesgos	Sí	No	No	No	Igualdad competitiva

Según los resultados del análisis realizado, se concluye que la ventaja competitiva sostenible se encuentra relacionada a la metodología de inversión en el mercado de divisas en el mercado FOREX.

6.4. Diseño de la estructura organizacional deseada

La estructura organizacional es la selección de elementos para lograr una consistencia de armonía con la organización, su ambiente, sistemas técnicos, entre otros. (Mintzberg, 2005)

Al ser una empresa nueva la que se pretende implementar, se establecerá una estructura simple que permita dar flexibilidad y de fácil control, la cual se detalla en la figura 51.

Figura 51. Organigrama de la Empresa Administradora de Fondos de Inversión Privado en FOREX

6.5. Diseño de los perfiles de puestos clave

A continuación, se detallarán las características de que deben cumplir el personal para ocupar los puestos establecidos y la finalidad de cada cargo. Las funciones que realizará cada puesto se pueden encontrar en el Anexo XII.

a. Directorio y Junta General de Accionistas

El directorio ha de estar conformado por tres integrantes, quienes han de orientar la empresa con el fin de que se lleve a cabo una correcta administración de ésta, tanto financiera como legalmente, además de vigilar que la empresa pueda cumplir con sus estrategias para crecer y obtener las utilidades esperadas.

El Directorio ha de estar compuesto por un accionista con representatividad y experiencia en la banca privada e inversiones, un representante con experiencia laboral en el Banco Central de Reserva y finalmente un especialista con experiencia en la Superintendencia de Mercado de Valores.

Las reuniones del directorio se han de concretar una vez al mes más una vez al cierre del año fiscal.

1. Atribuciones del Directorio

El Directorio está autorizado para los siguientes fines, sin que esta lista sea restrictiva sino meramente enunciativa:

- Nombrar y remover al Gerente General y al Auditor Interno.
- Fijar las políticas de inversiones y límites de riesgos a asumir.
- Reglamentar su propio funcionamiento.
- Aceptar la dimisión de sus miembros y declarar las vacantes que se produzcan.
- Otorgar los poderes convenientes y delegar facultades.
- Formular la memoria, el balance general, el estado de Ganancias y Pérdidas, la propuesta de distribución de utilidades y someterlos a la JGA anual.
- Aprobar el presupuesto de la empresa.
- Otorgar créditos y establecer las condiciones de los mismos, fijar el límite de crédito y/o garantías que podrá otorgar el comité ejecutivo, la gerencia y los demás funcionarios autorizados.
- Decidir sobre inversiones en otras empresas o en cualquier clase de títulos y/o bienes.
- Adoptar cualquier acuerdo que sea conveniente para el interés de la empresa sin más limitación que la establecida por ley y por el estatuto.

2. Obligaciones del directorio

- Aprobar la estructura organizacional, las políticas y los manuales de la empresa.
- Adoptar las medidas necesarias para corregir las irregularidades en la gestión.

- Entregar oportunamente información a los organismos pertinentes.
- Adoptar las medidas conducentes a garantizar la conducción de auditorías internas y externas.
- Adoptar las medidas que apoyen al adecuado desarrollo de los objetivos de la empresa y que contribuyan a la transparencia en la gestión.
- El cumplimiento de prácticas y principios de buen gobierno corporativo.
- El cumplimiento de la Ley, los reglamentos, las disposiciones de carácter general o particular que en el ejercicio de sus funciones dicten las autoridades, el estatuto y la JGA.
- El directorio es responsable de establecer políticas y acciones que permitan la implementación y el cumplimiento permanente de las disposiciones establecidas sobre la conducta, ética y capacidad profesional de las personas que participan en las decisiones importantes de la empresa.
- Guardar reservas con respecto de los negocios de la empresa y de la información privilegiada a la que tengan acceso, aún después del cese de sus funciones.
- Realizar el seguimiento y control de los posibles conflictos de intereses entre los colaboradores, la administración, los miembros del directorio y los accionistas, incluidos el uso fraudulento de activos corporativos y el abuso de transacciones entre partes interesadas, aprobando las políticas y códigos de conducta que sean necesarios para el cumplimiento de dichos fines.
- Establecer las políticas y acciones que permitan la implementación y el cumplimiento permanente de las disposiciones relacionadas a la información

de la empresa, incluida la seguridad de esta, aprobando las políticas y códigos de conducta que sean necesarios para el cumplimiento de dichos fines.

- Elevar a la JGA la autorización de operaciones con empresas vinculadas cada vez que el valor de dicha operación supere al 30% del valor del patrimonio de la empresa.

3. Directorio fija el nivel de riesgo.

El Directorio fijará el nivel de riesgo en base del margen utilizado como porcentaje del capital de manera mensual. El Directorio también establecerá el nivel de apalancamiento a utilizar de manera anual. Para el proyecto se comenzará con un margen máximo del 5% y apalancamiento de 1:500 el primer año. Para la proyección se asume que esta tendencia se mantendrá. Por otro lado, el *drawdown*, (retroceso de la curva de resultados / pérdida no realizable) ha de ser establecido por el directorio, el cual ha de estar parametrizado como máximo un 10% con respecto al capital.

4. Dieta del directorio.

Según lo señalado en el artículo 9° de la LIR (ley de impuesto a la renta) en el caso de dividendos o dieta que percibe el directorio, la fuente está dada siempre por el lugar de constitución de la sociedad que los distribuye. Consecuentemente, solamente dividendos distribuidos por sociedades constituidas en el Perú califican como rentas de fuente peruana. Por este motivo, para efectos fiscales peruanos el lugar en que se

desarrollan las actividades empresariales carece de relevancia para determinar la fuente de los dividendos. Así pues, los dividendos se encontrarán gravados con una tasa del Impuesto a la Renta de 6 % si los dividendos son recibidos por personas naturales domiciliadas o no domiciliadas y por personas jurídicas no domiciliadas; o no gravados si son recibidos por personas jurídicas constituidas en el Perú. (Peña, 2015)

Para este efecto la empresa considerará conveniente retribuir a los miembros del directorio con una dieta que tendría un valor económico de mil soles (S/. 1000,00) por cada reunión celebrada en el transcurso del año, este monto será efectuado a cada miembro de manera independiente.

b. Gerencia General.

En esta área se encuentra el puesto de Gerente General, el cual debe tenerlas características detalladas en la tabla 60.

Tabla 60

Descripción de los puestos de la gerencia general

DATOS GENERALES DEL PUESTO	
Nombre del puesto	Gerente General
Estudios	Administración de empresas, Economía o afines
Experiencia	10 años en el sector de inversiones
Sexo	Indistinto
RELACIONES JERÁRQUICAS DEL PUESTO	
Puesto a quien reporta	Directorio
Puestos que supervisa	Gerente de Fondos e Inversiones Gerente de Administración y Finanzas
OBJETIVO ESPECIFICO DEL PUESTO	
Administrar las actividades de la organización, así como de resolver los asuntos que requieran su intervención, de acuerdo a las resoluciones del Directorio, teniendo la representación judicial y administrativa de la compañía.	

FUNCIONES ESPECÍFICAS DEL PUESTO

- ✓ Planificar, programar, organizar y supervisar las actividades y las operaciones de las dependencias de la administradora según las políticas establecidas por el Directorio, pudiendo para tal fin delegar en parte su autoridad en otros funcionarios de gerencia
- ✓ Representar a la sociedad, con las facultades generales y especiales previstas en el Código Procesal Civil y las facultades de representación previstas
- ✓ Ejecutar y hacer ejecutar los acuerdos del Directorio
- ✓ Formular el presupuesto, cuadro de metas y planes operativos de la institución. Aprobar el Plan Anual de Adquisiciones y Contrataciones
- ✓ Proporcionar al Directorio la información, estudios y recomendaciones que se requiera para facilitar sus decisiones y darle cuenta de los asuntos que corresponda

c. Gerencia de Fondos e Inversiones

En esta área se encuentra el puesto de gerente de fondos e inversiones, jefe de riesgo de inversiones, analista de riesgo e inversiones y analista de riesgo interno. Las características principales que deben cumplir los colaboradores para dichos cargos se detallan en la tabla 61.

Tabla 61

Descripción de los puestos del área de fondos e inversiones

DATOS GENERALES DEL PUESTO

Nombre del puesto	Gerente de Fondos e Inversiones
Estudios	Administración de empresas, Contabilidad, Economía o afines
Experiencia	8 años en el sector de inversiones
Sexo	Indistinto

RELACIONES JERÁRQUICAS DEL PUESTO

Puesto a quien reporta	Gerente General
Puestos que supervisa	Jefe de Riesgos e Inversiones

OBJETIVO ESPECÍFICO DEL PUESTO

Identificar, dirigir, promover, implementar, previo análisis de riesgo crediticio y de acuerdo a las políticas establecidas, operaciones de colocaciones de inversión así como el mantenimiento de las relaciones de carácter comercial ante los clientes asegurando el rendimiento óptimo de sus recursos financieros y la viabilidad económica de la empresa.

FUNCIONES ESPECÍFICAS DEL PUESTO

- ✓ Formular el programa anual de negocios y el presupuesto anual del área, en base a la normatividad y lineamientos impartidos por la alta dirección, que permita la preparación del planeamiento estratégico y el presupuesto anual del área
- ✓ Generar negocios identificando y conformando potenciales inversionistas sumando su análisis para el correcto planteamiento y presentación de propuestas de inversión

-
- ✓ Incentivar el desarrollo de relaciones con los clientes en la Red Comercial entregando un servicio de inversión integral que se traduzca en el aumento del volumen de negocios y operaciones
 - ✓ Garantizar la confidencialidad y reserva de los datos personales de los clientes, proveedores y trabajadores de la compañía
 - ✓ Cumplir con las disposiciones legales aplicables a la empresa, así como con la normativa interna en los asuntos de su competencia, que incluye aspectos de: buen gobierno corporativo, control interno, lavado de activos, transparencia de información, continuidad del negocio, riesgo operacional, seguridad de la información u otros de similar naturaleza así como la administración, identificación y comunicación de eventos que afecten la gestión integral de riesgos
 - ✓ Evaluar el desempeño anual de su personal a cargo
-

DATOS GENERALES DEL PUESTO

Nombre del puesto	Analista de Riesgos Internos o Auditor Interno
Estudios	Administración de empresas, Contabilidad, Economía
Experiencia	3 años de experiencia en el sector de evaluación de lavado de dinero
Sexo	Indistinto

RELACIONES JERÁRQUICAS DEL PUESTO

Puesto a quien reporta Directorio

Puestos que supervisa

OBJETIVO ESPECÍFICO DEL PUESTO

Dirigir y supervisar el alcance y funcionamiento de las labores bajo la responsabilidad de la Auditoría Interna, con la finalidad de velar por la protección de los recursos, la confiabilidad de los sistemas de información y la promoción de la eficiencia operacional a través de recomendaciones orientadas a mejorar la gestión en las actividades realizadas por las unidades orgánicas de la administradora, agregando valor, evaluando y mejorando la eficacia de la gestión de riesgos, control interno y del gobierno corporativo, en el marco de las políticas, objetivos y normas internas de empresa, realiza sus funciones de manera independiente y objetiva

FUNCIONES ESPECÍFICAS DEL PUESTO

- ✓ Supervisar la evaluación del diseño, alcance y funcionamiento del control interno, incluyendo los asuntos críticos de control interno
 - ✓ Evaluar el cumplimiento de las disposiciones legales que rigen a la Administradora, en el curso de sus exámenes, en particular de la Ley General y las disposiciones emitidas por los entes supervisores y reguladores
 - ✓ Cumplir con las disposiciones legales aplicables a la Administradora, así como con la normativa interna en los asuntos de su competencia, que incluye aspectos de: buen gobierno corporativo, control interno, lavado de activos, transparencia de información, continuidad del negocio, riesgo operacional, seguridad de la información u otros de similar naturaleza
 - ✓ Garantizar la confidencialidad y reserva de los datos personales de los clientes, proveedores y trabajadores de la Administradora
 - ✓ Diseñar y Ejecutar el Plan Anual de Trabajo de Auditoría Interna y someterlo a consideración del Directorio para su aprobación, así como cumplir con las actividades
-

programadas y elaborar los informes que se deriven de las mismas, de acuerdo a los lineamientos y disposiciones emitidas para tal efecto

- ✓ Evaluar continuamente el cumplimiento de los manuales de políticas y procedimientos y demás normas internas de la empresa, así como proponer modificaciones a los mismo

DATOS GENERALES DEL PUESTO

Nombre del puesto Jefe de Fondo e Inversiones
Estudios Administración de empresas, Contabilidad, Economía o afines
Experiencia 6 años de experiencia en el sector de inversiones
Sexo Indistinto

RELACIONES JERÁRQUICAS DEL PUESTO

Puesto a quien reporta Gerente de Fondos e Inversiones
Puestos que supervisa Analista de Riesgos de Inversiones

OBJETIVO ESPECÍFICO DEL PUESTO

Administrar y gestionar los fondos privados, bajo la modalidad de mercado de capitales; elaborar informes sobre los resultados de las inversiones realizadas

FUNCIONES ESPECÍFICAS DEL PUESTO

- ✓ Formular el programa anual de trabajo y el presupuesto anual del área, en base a la normatividad y lineamientos impartidos por la Alta Dirección, que permita la preparación del PEI y el presupuesto anual del administradora
- ✓ Administrar los riesgos de su competencia, a través de su identificación, tratamiento y control, relacionados al logro de objetivos del Área, por las políticas de riesgo, límites y procedimientos establecidos para la Gestión Integral de Riesgos, que incluye al Control Interno; considerando adicionalmente la gestión de continuidad del negocio y seguridad de información en el empresa
- ✓ Establecer y controlar las actividades relacionadas con los fondos y recursos recibidos sean, comisión de confianza u otro de similar naturaleza, vigilando que se cumplan de acuerdo a las condiciones establecidas con los proveedores de los fondos y/o recursos orientados al desarrollo del sector rural según la normativa legal vigente.
- ✓ Garantizar la confidencialidad y reserva de los datos personales de los clientes, proveedores y trabajadores de la Administradora
- ✓ Cumplir con las disposiciones legales aplicables al empresa, así como con la normativa interna en los asuntos de su competencia, que incluye aspectos de: buen gobierno corporativo, control interno, lavado de activos, transparencia de información, continuidad del negocio, riesgo operacional, seguridad de la información u otros de similar naturaleza así como la administración, identificación y comunicación de eventos que afecten la gestión integral de riesgos.
- ✓ Evaluar el desempeño anual de su personal a cargo

DATOS GENERALES DEL PUESTO

Nombre del puesto Analista de Riesgos de Inversiones
Estudios Administración de empresas, Contabilidad, Economía o afines
Experiencia 3 años de experiencia en el sector de inversiones
Sexo Indistinto

RELACIONES JERÁRQUICAS DEL PUESTO

Puesto a quien reporta Jefe de Fondo e Inversiones

Puestos que supervisa

OBJETIVO ESPECIFICO DEL PUESTO

Coordinar y supervisar el adecuado uso de los fondos otorgados en administración a la Administradora e inversión en el mercado de capitales, coordinando su adecuado cumplimiento con las otras áreas de la empresa.

FUNCIONES ESPECÍFICAS DEL PUESTO

- ✓ Controlar la adecuada aplicación de los recursos administrados de acuerdo al Reglamento operativo de cada fondo
 - ✓ Analizar los indicadores financieros micro y macroeconómicos, analizar tendencias de las divisas, y variaciones económicas en el mercado
 - ✓ Coordinar con las diferentes áreas de la empresa, la tramitación de las operaciones en el mercado de capitales
 - ✓ Verificar periódicamente, la correcta aplicación de los saldos contables en relación a los fondos administrados
 - ✓ Brinda apoyo al Área de Finanzas en las transferencias electrónicas de operaciones crediticias y de proveedores
 - ✓ Garantizar la confidencialidad y reserva de los datos personales de los clientes, proveedores y trabajadores de la empresa
-

d. Gerencia de Administración y Finanzas

En esta área se encuentra el puesto de Gerente de Administración y Finanzas y el asistente de administración, los cuales deben cumplir con las características detalladas en la tabla 62.

Tabla 62

Descripción de los puestos de administración y finanzas

DATOS GENERALES DEL PUESTO

Nombre del puesto	Gerente de Administración y Finanzas
Estudios	Contabilidad y Finanzas
Experiencia	8 años en el sector de inversiones
Sexo	Indistinto

RELACIONES JERÁRQUICAS DEL PUESTO

Puesto a quien reporta	Gerente General
Puestos que supervisa	Asistente de Administración, Área de Ventas

OBJETIVO ESPECIFICO DEL PUESTO

Planificar, dirigir, supervisar la gestión administrativa, recursos humanos, contable y financiera para facilitar la ejecución de las estrategias de la empresa

FUNCIONES ESPECÍFICAS DEL PUESTO

- ✓ Formular el programa anual de trabajo y presupuesto anual del área, en base a la normativa y lineamientos de la Alta Dirección.
- ✓ Elaborar y revisar las declaraciones Juradas mensuales, anual y cumplimiento con las obligaciones tributarias, así como la elaboración y análisis de los Estados Financieros.
- ✓ Administrar los recursos humanos estableciendo los niveles de puestos, cargos y categorías, número de plazas autorizadas, de acuerdo a la proyección institucional aprobada, programar la evaluación de desempeño y su proyección, así como la administración salarial, de sus beneficios, de modo de alcanzar la satisfacción de sus necesidades y las de la institución
- ✓ Dirigir, supervisar y controlar la eficiencia en la administración de los recursos logísticos velando permanentemente el control estricto del gasto y la oportuna atención y mantenimiento de los requerimientos internos.
- ✓ Prestar colaboración y apoyo para la ejecución de acciones concernientes al Plan de Continuidad del Negocio y Plan de Seguridad de la Información, para asegurar un nivel aceptable de operatividad en los procesos principales del negocio ante fallas mayores internas o externas, de acuerdo a la competencia de sus funciones
- ✓ Evaluar el desempeño anual de su personal a cargo

DATOS GENERALES DEL PUESTO

Nombre del puesto Asistente Administrativo
Estudios Contabilidad, Administración de empresas, Economía o afines
Experiencia 1 año de experiencia en el sector inversiones
Sexo Indistinto

RELACIONES JERÁRQUICAS DEL PUESTO

Puesto a quien reporta Gerente de Administración y Finanzas
Puestos que supervisa

OBJETIVO ESPECIFICO DEL PUESTO

Facilitar el desarrollo de las funciones de la Gerencia de Administración y Finanzas mediante labores enfocadas a la gestión de la empresa

FUNCIONES ESPECÍFICAS DEL PUESTO

- ✓ Coordinar reuniones con personal externo e interno, así como gestionar el control correlativo de Memos, Cartas e Informes de la Gerencia de Administración y Finanzas
- ✓ Atender los requerimientos de información requeridos por las entidades de control interno y auditoría externa, cuando su jefe inmediato lo solicite
- ✓ Apoyo en la gestión de los Recursos Humanos
- ✓ Coordinar la conformidad del bien o servicio y remitir la información correspondiente al área encargada de canalizar la ejecución del pago del comprobante de pago de los proveedores de bienes, servicios y contratistas en general
- ✓ Cumplir con otras actividades que le asigne el nivel inmediato superior dentro del ámbito de su competencia.

e. Recepción

En esta área se encuentra el puesto de recepcionista, la cual tiene las características mencionadas en la tabla 63.

Tabla 63

Descripción del puesto de recepción

DATOS GENERALES DEL PUESTO	
Nombre del puesto	Recepción
Estudios	Secretariado
Experiencia	2 año
Sexo	Femenino
RELACIONES JERÁRQUICAS DEL PUESTO	
Puesto a quien reporta	Gerente de Administración y Finanzas
Puestos que supervisa	
OBJETIVO ESPECÍFICO DEL PUESTO	
Asistir en forma permanente en la gestión administrativa y documentaria de los procesos de las gerencias.	
FUNCIONES ESPECÍFICAS DEL PUESTO	
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Apoyar a las gerencias en la elaboración de las comunicaciones generales y agendas respectivas ✓ Recepcionar y atender a los clientes, proveedores y terceros en la empresa ✓ Cumplir con otras actividades que le asigne el nivel inmediato superior dentro del ámbito de su competencia. 	

6.6. Remuneraciones, compensaciones e incentivos

Según el Régimen Laboral de la Actividad Privada regida por la Ley de Fomento del Empleo (1991) los colaboradores deberán ser contratados bajo los siguientes términos.

Los contratos de trabajo para los colaboradores de **FOREX FIP** deberán constar por escrito y por triplicado, debiendo consignarse su duración, causas, período de prueba y demás condiciones.

Según la publicación de la estructura salarial de SUNAT en el mes de diciembre del 2017, se detallan en el Anexo XIII, permite desarrollar el presupuesto de las remuneraciones que se detallan en la tabla 64.

Así mismo, según el Artículo 277 (Ley de Mercado de Valores), que los honorarios que corresponde percibir a las clasificadoras se estipulan libremente por los contratantes, sin que pueda invocarse tarifas o aranceles determinados por asociaciones o entidades gremiales de demandantes u ofertantes.

La celebración de acuerdos entre las clasificadoras con el objeto de fijar remuneraciones uniformes u otras prácticas restrictivas de la competencia, están sujetas a lo dispuesto por el Decreto Legislativo N° 701.

Entonces, en el presente proyecto como parte de la política salarial se tiene como referencia lo citado, y a su vez de acuerdo con el mercado como se puede ver en la siguiente tabla 64.

Tabla 64

Detalle de las remuneraciones, compensaciones e incentivos al personal

Puesto	Rem. fija	Rem. variable	Bonificación por cumplimiento objetivos área	Bonificación por cumplimiento objetivos empresa
Gerente General	S/ 9,000.00	N/A	N/A	4 sueldos
Gerente de Fondos e Inversiones	S/ 7,000.00	2% de las ganancias netas recibidas	2 sueldos	1 sueldo
Jefe de riesgos e inversiones	S/ 5,000.00	1% de las ganancias netas recibidas	1.5 sueldos	N/A
Analista de riesgos e inversiones	S/ 3,000.00	0.5% de las ganancias netas recibidas	1 sueldo	N/A

Analista de riesgo interno	S/ 3,000.00	N/A	1 sueldo	N/A
Gerente de Administración y Finanzas	S/ 7,000.00	N/A	2 sueldos	1 sueldo
Asistente de administración	S/ 2,000.00	N/A	1 sueldo	N/A
Recepcionista	S/ 900.00	N/A	1 sueldo	N/A

Nota: Recuperado de Estructura Salarial Diciembre, SUNAT (2017)

6.6.1. Legislación tributaria.

Según la guía tributaria de la SUNAT del año 2017, la empresa estará establecida como régimen MYPE Tributario, debiendo seguir ciertos parámetros:

- Realizar o tener proyectadas un total de ventas brutas o netas anuales no mayores a 1700 UIT. La UIT es de S/ 4,050.00 para el año 2017.
- La renta neta anual se aplicará con una tasa progresiva siendo el 10% por las primeras 15 UIT y 29.5% por el excedente.
- Pagos a cuenta del impuesto a la renta del 1% por las primeras 300 UIT.
- Llevado solo de registro de ventas, registro de compras y libro diario de formato simplificado por ingresos anuales hasta 300 UIT. Al pasar las 300 UIT, se deberá llevar los libros adicionales que correspondan.
- Pago del impuesto temporal a los activos netos a partir del año siguiente del que se haya superado el monto de 1'000,000.00 soles.
- Pago del IGV del 18% del valor de venta, con deducción del crédito fiscal
- Emitir comprobantes de pago como facturas, boletas de venta, tickets, liquidación de compra, notas de crédito, notas de débito etc.

6.6.2. Compensación e incentivo.

Se desarrollará mediante la gestión del talento, se realizará convenios con instituciones educativas para obtener descuentos en cursos de actualización profesionales, así como bonos de incentivo por logro de objetivos. Siendo que el Gerente General, percibirá cuatro sueldos como compensación por cumplimiento de los objetivos de la empresa, a igual manera que los Gerentes de Fondos e Inversiones y el de Administración y Finanzas quienes percibirán un sueldo adicional por el mismo concepto. Por otro lado, el Gerente de Fondos e Inversiones, Jefe de Riesgos e Inversiones y el Analista de Riesgos e Inversiones, percibirán una remuneración variable, de 2%, 1% y 0.5% respectivamente, la cual deriva de las ganancias netas obtenidas por la empresa. Los detalles para otorgar los bonos se encuentra en la tabla 64.

6.7. Política de recursos humanos

El establecer una política de recursos humanos produce una cultura fuerte, en la cual se alienta acciones, conductas y prácticas laborales para ejecutar una buena estrategia que potencia la eficacia en la empresa. (Thompson & Gamble, 2012)

Las clasificadoras deben contar con un plantel de profesionales de alto nivel y adecuada experiencia. La nómina de dicho personal y las variaciones que en ella ocurran deben ser puestas en conocimiento de CONASEV; como se referencia en el Artículo 275 (Ley de Mercado de Valores).

Tomando como base lo citado a continuación, se presentará las principales políticas de recursos humanos que contará el presente Plan de Negocios.

6.7.1. Igualdad en oportunidad de trabajo.

Todas las personas tienen las mismas oportunidades de empleo y respetando las leyes laborales vigentes, en **FOREX FIP** no existirá discriminación alguna por raza, religión, color, nacionalidad, estado civil o por cualquier otra causa. Esta política se aplicará en el proceso de reclutamiento selección y contratación de los colaboradores.

6.7.2. Principal recurso el colaborador.

FOREX FIP reconoce que el principal recurso de la organización son los colaboradores, por lo tanto, se les proporcionarán una remuneración adecuada y equivalente a su trabajo, estabilidad basada en el respeto mutuo a la relación laboral y dentro de la institución, todo ello en un ambiente de clima laboral de confianza, respeto y apertura.

6.7.3. Información.

Se mantendrá un sistema de comunicación que permita informar a todos los colaboradores la filosofía de la organización, criterios y estándares propios de cada área de la organización.

Capítulo VII. Plan de Marketing

En presente capítulo se detallan los objetivos y estrategias para el plan de marketing y de ventas. Asimismo, se establece la política de servicio y garantías.

7.1. Estrategias de Marketing

Se realiza el análisis de la mezcla de las estrategias de marketing, siendo los siete elementos significativos el producto, el precio, la plaza, la promoción, las personas, los procesos y la evidencia física.

Como factor diferencial se adopta las buenas prácticas de las políticas y procedimientos de la Autoridad Europea de Valores y Mercado (ESMA) encontrando sus analogías en la Superintendencia de Mercado de Valores (SMV) como se visualiza en el Anexo XVIII.

7.1.1. Estrategia de Producto.

Como se ha mencionado en acápite anteriores la empresa brindará un servicio, el cual se define como una actividad, beneficio o satisfacción el cual a su vez; será ofrecido a la venta. Dado que es un intangible, éste no será brindando como propiedad física de algo. (Kotler y Armstrong, 2013)

Según el análisis y formulación de las estrategias en acápite 6.2, se determinó que la empresa propuesta optará por la *estrategia de diferenciación de mercado*, con la finalidad de contactar y captar al público objetivo que se ha establecido en el acápite 4.2.4. Mercado objetivo

Teniendo en cuenta estos dos datos, se presentan, los principales considerandos a tomar en cuenta para la implementación de la estrategia de producto.

Características

En cuanto a las características del servicio, se está integrando un equipo de profesionales especializados en inversiones en el mercado de inversiones, lo cual brinda la seguridad y confianza para la obtención de la rentabilidad proyectada en el fondo de inversión propuesto.

Adicionalmente, se tendrá personal para la atención al cliente e información. Se brindará una sesión de instrucción sobre el mercado FOREX al año de forma gratuita a los clientes del fondo de inversión, la cual será brindada por el área de Fondos e Inversiones.

Marca.

El nombre de la empresa es ***FOREX FIP SAC***, permite reconocer el mercado *FOREX* donde se va a invertir los fondos, así como la frase *FIP* para identificar el tipo de negocio que representa a sociedad Administradora de Fondos de Inversión Privado en FOREX, se ha complementado con las siglas *SAC* que identifica el tipo de sociedad. La premisa es considerar palabras cortas y fáciles de recordar, que permita ser identificada por los clientes el servicio que se ofrece.

Logotipo.

Para la generación del logo, se ha conceptualizado el nombre de la empresa y se lo ha relacionado con los factores del mercado de inversión en FOREX, lo cual permite una correlación con la razón social. El logotipo de la compañía puede observarse en la figura 52.

Figura 52. Logotipo de FOREX FIP

Como se puede observar en el logotipo, este está representado por los factores o fuerzas del mercado de inversiones como son el toro, el cual representa la tendencia del alza de los precios o valor, y el oso, que representa las tendencias a la baja de precios. El hexágono representa las estrategias que se desarrollan para brindar una mayor rentabilidad, complementada por las siglas *FX FIP*, que identificará a la sociedad Administradora de Fondos de Inversión Privado en el mercado de fondos de inversiones.

7.1.2. Estrategia de Precio.

Según Kotler y Armstrong (2013) el precio es la cantidad de dinero que se percibe por un producto o servicio; el conjunto de valores que los clientes intercambian por los beneficios de obtener o utilizar el producto o servicio.

Para determinar el precio, que en el caso de la presente tesis se basa en la comisión cobrada a los clientes, se ha establecido algunos parámetros para implementar las buenas prácticas de la SMV como parte de la transparencia de las políticas de precios en las comisiones en el presente proyecto se da cumplimiento al Artículo 174 (Ley de Mercado de Valores) como son:

- Los agentes de intermediación establecen libremente las comisiones que perciben por su intervención en las operaciones que ejecuten, con observancia de la estructura real de sus costos.
- Las comisiones que perciban son divulgadas al público.
- No se realizarán de acuerdos entre los agentes de intermediación con el objeto de fijar comisiones uniformes o establecer otras prácticas restrictivas de la competencia, como dispone el Decreto Legislativo N° 701.

La estimación de precios eficiente y dirigida al cliente involucra entender cuánto valor le dan los consumidores en función de los beneficios que obtienen del producto o servicio, entonces, para determinar un precio que refleje dicho valor del servicio, se ha determinado la *estrategia de fijación de precios de valor para el cliente*, para lo cual se ha realizado el análisis del valor percibido por el público objetivo según la investigación de mercado, complementando

con los gastos administrativos, comisiones del bróker de FOREX, análisis de los precios del sector de fondos de inversión.

El precio a ofrecer o comisión del servicio para el cliente se estructura de la siguiente manera:

- Comisión fija correspondiente 1.75% del saldo capital. Se cobrará 1/12 al finalizar cada mes
- Comisión variable correspondiente al 20% de las ganancias obtenidas
- Opcional un seguro de recupero de dinero correspondiente al 5% de las ganancias.

7.1.3. Estrategia de Distribución.

La distribución exclusiva y directa se puede definir, cuando se concede a un comercializador o establecimiento el derecho exclusivo o único de vender un producto o servicio en una región geográfica definida. (Ferrel&Hartline, 2012)

Así pues, para la Empresa Administradora de Fondos de Inversión Privado en FOREX, la estrategia de distribución a realizar es la *estrategia de distribución exclusiva y directa*, la cual permite brindar el servicio enfocado a los NSE “A” y “B”.

Asesoramiento personal continuo.

El asesoramiento personal continuo como forma de adquirir un fondo de inversión. El cliente dispone de un asesor financiero personal, que evaluará el perfil del cliente, y a larga serie

de recomendaciones sobre fondos de inversión. Este asesor realizara la entrega de informes de seguimiento.

Comercialización en la oficina.

Bajo este supuesto, se reúne con el cliente del fondo de inversión en las oficinas de la empresa se brinda la información sobre el fondo de inversión determinado. El seguimiento del fondo de inversión lo hace el propio cliente ya sea a través de Internet o bien mediante correo.

Se ha determinado una ubicación estratégica que tiene como objetivo principal la cercanía donde hay la mayor afluencia del cliente objetivo de la zona seis (Jesús María, Lince, Pueblo Libre, Magdalena y San Miguel) y siete (Miraflores, San Isidro, San Borja, Surco y La Molina) de Lima Metropolitana de acuerdo con el estudio de macro y micro localización realizado en el acápite 5.3.1. Definición de factores locacionales.

7.1.4. Estrategia de Promoción y Publicidad.

La estrategia de comunicación en una administradora de fondos de inversión privada no es una variable crítica de éxito, principalmente debido que la relación con los clientes es muy personalizada y por otro lado no son una gran masa a cual haya que llegar por diferentes medios.

Respecto a la estrategia para la promoción y publicidad se ha determinado la *estrategia publicitaria de marketing de comunicación integral de introducción institucional*. Esta estrategia tiene como objetivo principal promover la imagen, ideas y cultura de la empresa con la meta de crear o mantener una imagen corporativa, dirigida a grupos de interés, como accionistas, grupos

de defensa del consumidor, reguladores gubernamentales o público en general. (Ferrel & Hartline, 2012)

Otra estrategia por utilizar será la estrategia de posicionamiento por beneficios, crecimiento y mantener la lealtad hacia la marca *FOREX FIP*.

Con la finalidad de poder implementar las estrategias mencionadas, el fondo de inversión privado en el mercado FOREX, debe posicionarse como el líder de la industria llegando a los clientes finales, se ha determinado en utilizar las redes sociales y una página web, cuyas características se presentan a continuación.

Redes Sociales.

Se desarrollará una publicidad institucional en Facebook e Instagram que permitirá llegar a un mayor número de personas y dar a conocer a *FOREX FIP*. Se contará con un gestor en redes sociales tercerizado, el cual será responsable de la administración de las redes sociales.

Página web.

Se creará un sitio web en español e inglés, este contará con información acerca de *FOREX FIP*, la misión, visión, así como el servicio y socios estratégicos, entre otra información de importancia.

La página contará con una sección de contáctenos vía email o teléfono, links de las páginas de los socios estratégicos, entre otros temas de importancia. La actualización de la página web se realizará de forma semanal por parte del gestor en redes sociales.

7.1.5. Estrategia de Personas.

En el elemento de personas, las empresas deben preocuparse por reclutar, capacitar, motivar y retener a su personal de la mejor manera, ya que a través del personal se intentará moldear el comportamiento de los clientes, para que tengan una imagen positiva de la empresa o servicio a ofrecer. (Lovelock, D'Andrea & Huete, 2004)

Se ha establecido dar charlas introductorias al personal sobre el trato especializado y orientado al cliente, los cuales deberán implementarlas al momento de relacionarse con el cliente junto a la estrategia de Distribución mencionadas en el capítulo 7.1.3

7.1.6. Estrategia de Procesos.

Para crear y entregar los elementos del servicio a brindar a los clientes, se requiere el diseño y la implementación de procesos eficaces que describan el método y la secuencia de las acciones necesarias para que funcione el sistema de servicio al cliente. (Lovelock, D'Andrea & Huete, 2004)

Para poder implementar los considerandos antes mencionados, se ha establecido flujogramas de procesos que los trabajadores deberán realizar para tratar a los clientes desde su

captación hasta la firma del contrato. Los flujogramas establecidos pueden observarse con mayor detenimiento en el capítulo 5.1.1.

7.1.7. Estrategia de Evidencia Física.

La evidencia física se refiere a todos los aspectos tangibles de las empresas de servicios u otras señales visibles que ofrezcan una evidencia del servicio de la empresa. En caso de los servicios que tengan pocos elementos tangibles, se utiliza la publicidad para respaldar la marca. (Lovelock, D'Andrea & Huete, 2004)

Para dar una mayor seguridad sobre la veracidad del servicio de gestión de inversiones se ha decidido en contar con un local en el distrito de San Isidro, según el análisis realizado en el capítulo 5.3.1.

Adicionalmente, se solicitará a algunos clientes que dejen sus comentarios sobre el servicio ofrecido en las redes sociales y página web de la empresa, con la finalidad de generar confianza con los clientes potenciales.

7.1.8. Estrategia de Gobierno Corporativo.

En el gobierno corporativo se definen las reglas y los procedimientos para la toma de decisiones en asuntos relacionados al trato equitativo de los accionistas, manejo de los conflictos de interés, la estructura de capital, los esquemas de remuneración e incentivos de la administración, las adquisiciones de control, la revelación de información, la influencia de

inversionistas institucionales, entre otros, que afectan el proceso a través del cual las rentas de la sociedad son distribuidas. (SMV, 2015)

Entonces, se realiza la integración de las buenas prácticas en las políticas y procedimientos, entre las principales que se indican en el Texto Único de Procedimientos Administrativos (TUPA) de la Superintendencia de Mercado de Valores (SMV).se designa como líder de la implementación y cumplimiento del Gobierno Corporativo al Gerente General.

Según en el Artículo 26 del Reglamento de los Mecanismos Centralizados de Negociación para Valores de Deuda Pública e Instrumentos Derivados.

AUTORIZACIÓN A SOCIEDAD ADMINISTRADORA DE FONDOS DE INVERSIÓN PARA REALIZAR ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS (TUPA 83)

1. Descripción de los riesgos asociados con el desarrollo de la actividad complementaria y el posible impacto que estos podrían tener sobre las actividades o funciones que desarrolla, así como su solvencia patrimonial.
2. Descripción detallada de la actividad a realizar, situaciones de conflicto de interés que podrían originarse y las medidas que implementará para mitigarlos.

Según el Artículo 10° de la Ley N° 27963 Numeral 21.2 del Artículo 21° del Reglamento de Ley N° 27693, Artículo 23° de las Normas para la Prevención del Lavado de Activos y Financiamiento del Terrorismo y sus modificatorias Artículos 113°, 207°, 208° y 209° de la Ley del Procedimiento Administrativo General (LPAG).

APROBACIÓN PARA LA DESIGNACIÓN DE OFICIAL DE CUMPLIMIENTO
CORPORATIVO (TUPA 175)

1. Listado actualizado de las personas jurídicas que conforman el grupo económico. Si esta información ya hubiese sido proporcionada a la SMV, este requisito será cumplido haciendo referencia al documento o número de expediente mediante el cual se remitió la información.
2. Un informe técnico suscrito por los representantes legales de los sujetos obligados, que sustente la viabilidad de tener al Oficial de Cumplimiento Corporativo, considerando los riesgos de LA/FT que enfrenta, demostrándose que tal situación no perjudicará o pondrá en peligro el cumplimiento de la normativa vigente y el correcto desarrollo del sistema de prevención de los sujetos obligados, conformantes del grupo económico que representará, sean o no supervisados por la SMV.

Según los Arts. 32° del Reglamento de Fondos de Inversión y sus Sociedades
Administradoras, Art. 113° de la LPAG.

INSCRIPCIÓN DE FONDOS DE INVERSIÓN COLOCADOS POR OFERTA
PRIVADA. (TUPA 94)

1. La información financiera auditada del último ejercicio y la información financiera intermedia correspondiente al último periodo que cumpla con las normas contables aplicables.
2. El detalle de la cartera de inversiones.
3. Nómina de partícipes indicando el porcentaje de participación.

7.2. Estrategia de Ventas

La planificación y creación de una estrategia de ventas efectiva, requiere horizonte a largo plazo los objetivos de ventas y análisis de las diferentes estaciones del negocio como introducción, crecimiento, madurez y declinación. (Kotler & Armstrong, 2012)

Entonces, se inicia con la estrategia de diferenciación de mercado, la finalidad del proceso, es crear un circuito estratégico, en el que, aportando valor, generemos confianza; creando una comunidad de potenciales clientes, que al mismo tiempo nos ayudan a posicionar en el mercado, la empresa y su marca.

En la primera etapa de desarrollo el crecimiento de las ventas es lento, se realiza el lanzamiento del servicio al mercado, como parte de motivación para el público.

Se implementará estrategia promocional de exoneración de comisión fija del fondo de inversión, con el objetivo dar a conocer la empresa y servicio, durante el primer año de funcionamiento.

7.2.1. Plan de ventas.

En la primera etapa de introducción de mercado se realizará actividades de conocimiento de la marca y captación con la finalidad de obtener el 15% del mercado objetivo. En los años posteriores se estima un aumento de ventas en un 26%, crecimiento que fue sustentado en el acápite 4.3 Pronóstico de Ventas.

7.2.2. Políticas de servicios y garantías.

FOREX FIP establece sus políticas en relación con la responsabilidad de control de procesos, calidad en el servicio y establece relaciones duraderas con los clientes. Las políticas que se implementarán son las siguientes:

- Políticas de servicio: se centra en los clientes y el personal de la empresa sin discriminación, permite brindar un servicio a tiempo y de calidad.
- Políticas de ventas:
 - Seguir los procesos establecido para la atención al cliente donde se informa todos los detalles del servicio, como son comisiones, seguros, primas, etc.
 - Realizar el proceso de cumplimiento de riesgos como origen de los fondos de clientes, firma de los contratos y cartas solicitadas por el ente regulador y la empresa.

Capítulo VIII. Planificación Financiera

En el presente acápite se muestra el análisis económico-financiero de la empresa administradora de fondos en FOREX, con el fin de determinar la inversión total necesaria para poner en marcha la empresa, los costos, las inversiones futuras, los gastos administrativos y los presupuestos para los primeros cinco años. Asimismo, se presentará los estados financieros proyectados.

8.1. La Inversión

8.1.1. Inversión preoperativa

Para poner en marcha el negocio se requiere una inversión preoperativa compuesta por la inversión de activos de la empresa, así como los gastos necesarios para la puesta en marcha de la empresa propuesta. El detalle de la inversión preoperativa se puede observar en la tabla 65.

Tabla 65*Inversión preoperativa*

CONCEPTO	DETALLE DEL GASTO	MONTO (soles)
Gastos Administrativos preoperativos	Constitución de la empresa e inscripción en Registros Públicos	1,026.00
	Gastos notariales	200.00
	Licencia municipal	685.00
	Registro marca (Indecopi)	557.00
	Registro en El Peruano	50.00
	Pago de derecho a trámite y otros trámites burocráticos	500.00
	Compra de útiles de oficina y papelería	1,500.00
	Obtención de licencia de funcionamiento	360.00
	Modificaciones y reparaciones de áreas	10,000.00
Gastos de Venta preoperativos	Pago de derecho de dominio	400.00
	Creación y edición de página web	1,500.00
	Capacitación e inducción del personal	2,000.00
Activos	Pago de garantía de oficina	23,694.00
	Inversión disponible para la venta	50,000.00
	Equipamiento de Oficina, costo	46,028.10
	Equipamiento de Oficina, gasto	1,240.34
		139,740.44

Como se muestra en la tabla 65 la inversión preoperativa será de S/. 139,740.44 soles, los cuales están conformados por tres grupos; Gastos Administrativos para la consolidación de la empresa por 14,878.00 soles, Gastos de marketing (página web y capacitación) por 3,900.00 soles y activos por 119,722.10 soles.

8.1.2. Inversión en capital de trabajo

Por lo general, se refiere al capital de trabajo como el activo circulante de una empresa, es decir son las inversiones en los activos que son necesarios para que la empresa siga “operando”. Estos “activos operativos” suelen denominarse activos espontáneos, debido a que

sus valores cambian de manera diaria, debido a las operaciones cotidianas que realiza la empresa.
(Bresley & Brigman, 2016)

Teniendo en cuenta el ciclo operativo de un año, se ha calculado el requerimiento de capital de trabajo considerando los ingresos y gastos mensuales del primer año de la puesta en marcha del negocio; el cual incluye el costo de los servicios, gastos administrativos y gastos de ventas, entre otros. El monto total de capital requerido para el primer año asciende a S/. 581,839 el cual se detalla en la tabla 66.

Tabla 66*Capital de trabajo*

Ingresos	Ene-18	Feb-18	Mar-18	Abr-18	May-18	Jun-18	Jul-18	Ago-18	Set-18	Oct-18	Nov-18	Dic-18	Ene-19	Total
% Ventas	2%	3%	5%	5%	7%	7%	10%	10%	12%	12%	12%	15%	8%	
Ingresos del proyecto en Soles	9,999	14,998	24,996	24,996	34,995	34,995	49,993	49,993	59,991	59,991	59,991	74,989	102,829	602,756
Total Ingresos	9,999	14,998	24,996	24,996	34,995	34,995	49,993	49,993	59,991	59,991	59,991	74,989	102,829	602,756

Egresos	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Enero	Total
Sueldos MOD	23,544	23,544	23,544	23,544	33,273	23,544	43,002	23,544	23,544	23,544	33,273	43,002	27,405	368,312
Sueldos y beneficios ADM	22,869	22,869	22,869	22,869	32,319	22,869	41,769	22,869	22,869	22,869	32,319	41,769	24,012	355,140
Bonificaciones	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	94,400	-	94,400
Gastos Administrativos	1,325	1,325	1,325	1,325	1,325	1,325	1,325	1,325	1,325	1,325	1,325	1,325	1,391	17,291
Otros gastos iniciales	14,618	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	14,618
Alquiler	11,847	11,847	11,847	11,847	11,847	11,847	11,847	11,847	11,847	11,847	11,847	11,847	12,439	154,603
Gastos de Venta	11,888	11,888	11,888	11,888	11,888	11,888	11,888	11,888	11,888	11,888	11,888	11,888	9,141	151,791
Total Egresos	86,091	71,473	71,473	71,473	90,652	71,473	109,831	71,473	71,473	71,473	90,652	204,231	74,389	1,156,156

Saldo del Mes	-76,092	-56,475	-46,476	-46,476	-55,657	-36,478	-59,838	-21,480	-11,482	-11,482	-30,661	-129,242	28,440	-553,399
----------------------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	----------	--------	----------

Saldo Acumulado	-76,092	-132,567	-179,044	-225,520	-281,177	-317,655	-377,494	-398,974	-410,455	-421,937	-452,597	-581,839	28,440	
------------------------	---------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	--------	--

Máximo Déficit Acumulado	-581,839
---------------------------------	----------

8.1.3. Costo del proyecto.

La inversión inicial del proyecto asciende a un monto total de 278,998 soles, la cual fue determinada a partir del capital de trabajo y la inversión en activos. El resumen de las inversiones a realizar se detalla en la tabla 67.

Tabla 67

Inversión del proyecto

CONCEPTO	MONTO (PEN)	PESO
Capital de Trabajo	581,839	83%
Inversión en IME	119,722	17%
MONTO TOTAL	701,561	

8.1.4. Inversiones futuras.

Al tener previsto un incremento en los clientes, será necesario realizar a futuro una inversión en cuanto a la ampliación de un local adicional, en el cual se dedicará al área de servicio al cliente, es por ello que será necesario alquilar un espacio adicional en otro piso del edificio donde se pretende iniciar las operaciones de la empresa propuesta. El monto del alquiler bordeará los S/. 11,847.00 mensuales, y 142,164.00 soles anuales (arbitrios incluidos). Se requerirá 5,000 soles adicionales para equipamiento y acomodación. El monto del gasto en el año cinco será de 147,164.00 soles.

8.2. Financiamiento

8.2.1. Endeudamiento y condiciones.

Para poder financiar este proyecto se requiere una inversión inicial de 1'000,000.00 soles. Este monto contará con dos fuentes de financiamiento: aporte de los socios y préstamo de accionistas.

Habiendo aportes equitativos por parte de los socios, con un monto económico de 300,000.00 soles cada uno, por un valor de un sol por acción. El monto restante será financiado por uno de los socios mediante la calidad de un préstamo, según se muestra en la tabla 68.

Tabla 68

Inversión inicial del proyecto

DESCRIPCIÓN	MONTO (PEN)	%
Aporte de los socios	900,000.00	90%
Financiamiento Bancario	100,000.00	10%
TOTAL	1'000,000.00	100%

La característica del préstamo de accionista se encuentra en la tabla 69. El sustento del préstamo, así como el cronograma de pagos puede encontrarse en el Anexo XIV.

Tabla 69

Estructura del financiamiento

FINANCIAMIENTO	IMPORTES Y VALORES
Monto financiado	100,000
Tipo de financiamiento	Préstamo de accionista
Tasa de interés anual %	20%
Tiempo (t) años	5
Cuotas	5
Tipo de cuotas	Iguales

8.2.2. Capital y costo de oportunidad.

El costo de oportunidad se define como el valor de la alternativa de inversión rechazada por la alternativa elegida, en el mejor uso alternativo de los recursos. (Rosales, 2008)

Para poder obtener el costo de oportunidad del proyecto se calculó el COK, utilizando la metodología Capital Asset Pricing Model (CAMP); en la cual se toma como base la tasa libre de riesgo, la prima de riesgo del mercado, riesgo país, entre otros factores.

Adicionalmente a los elementos básicos del CAPM, existe una prima adicional para negocios nuevos, la cual resulta en un 15%. (Duff&Phelps, 2013)

Para hallar el Beta re-apalancado, se utilizó la siguiente fórmula:

- $\text{Beta de los Activos} * ((1 + \text{Razón D/E}) * (1 - \text{Tasa Impositiva}))$

Para hallar el COK, se utilizó la siguiente fórmula:

- $\text{Tasa Libre de Riesgo} + \text{Beta re-apalancado (Prima de Mercado)} + \text{Riesgo país} + \text{Prima para negocios nuevos}$

El resumen de los datos utilizados para el cálculo del CAPM se detalla en la tabla 70.

Tabla 70*Resumen de datos utilizados para el cálculo del CAPM*

CONCEPTO	TASA
Implied Equity Risk Premium Update	6.97%
Risk Premium (PRIMA DEL MERCADO)	5.54%
Beta no apalancada para la industria (beta de los activos)	0.44
Tasa Impositiva Perú	29.5%
Riesgo País	1.14%
Tasa Deuda (accionista)	20%
Beta re-apalancado	0.34
Razón de D/E	11%
Razón Capital (K/(D+K))	90%
Razón de Endeudamiento (D/(D+K))	10%

Los sustentos de las tasas utilizadas pueden encontrarse en el Anexo XIV.

El COK apalancado del proyecto es de 25.02% (costo de oportunidad).

8.2.3. Costo de capital promedio ponderado.

El costo promedio ponderado de capital, o en sus siglas en inglés *weighted average cost of capital* (WACC), corresponde a la empresa, con el riesgo y el apalancamiento que tiene la empresa en un periodo determinado; el WACC representa el retorno requerido de la empresa en conjunto. Así pues, si los flujos del proyecto son de igual o similar riesgo que los de la empresa y el grado de apalancamiento que se piensa usar es similar al de la misma, el WACC sería la tasa de descuento apropiada para la evaluación del proyecto. (Tong, 2007)

Se ha calculado el costo de capital promedio ponderado (WACC) para ser utilizado como la tasa de descuento de los flujos económicos y así poder evaluar a la empresa.

Previamente se ha hallado el costo de oportunidad COK apalancado calculado en el acápite anterior (8.2.2), el costo de deuda está representado por la tasa de interés del préstamo de uno de los accionistas. Asimismo, se considera el impuesto a la renta de 29.5% para el cálculo del WACC.

Para hallar el WACC, se utilizó la siguiente fórmula:

- $\text{COK apalancado} \times \text{Razón de Capital} + \text{Costo Deuda} \times (1 - \text{impuesto a la renta}) \times \text{Razón de Endeudamiento}$.

El cálculo del WACC puede apreciarse en la tabla 71.

Tabla 71

Costo de capital promedio ponderado

CONCEPTO	TASA
COK apalancado	25.02%
Tasa Deuda (accionista)	20%
Razón Capital ($K(D+K)$)	90%
Razón de Endeudamiento ($D(D+K)$)	10%
Tasa Impositiva Perú	29.5%
WACC	23.93%

8.3. Presupuestos Base

8.3.1. Presupuesto de ventas.

Para la elaboración del presupuesto de ventas se tomó en consideración los montos establecidos en el acápite 4.3 Pronóstico de ventas. Adicionalmente, se ha tomado en cuenta que, de lo aportado como capital inicial, se destinará el monto de S/ 50,000.00 para el fondo de inversión, el cual brindará un ingreso adicional a la empresa.

Respecto al tipo de cambio a utilizar, se ha determinado en 3.42 por el año, y 3.45 a partir del 2019 de forma constante, según la encuesta de Expectativas Macroeconómicas establecidas por el BCRP. (Ministerio de Economía y Finanzas, 2017)

El resumen del presupuesto de ventas puede encontrarse en la tabla 72.

Tabla 72*Presupuesto de ventas en USD*

Concepto	2018	2019	2020	2021	2022
Monto del fondo clientes	2,111,445	5,465,397	8,818,675	12,172,366	16,183,644
Rentabilidad (25%)	527,861	1,366,349	2,204,669	3,043,091	4,045,911
(a) Comisión variable (20% rentabilidad)	105,572	273,270	440,934	608,618	809,182
(b) Comisión fija (1.75% del fondo)	36,950	95,644	154,327	213,016	283,214
Monto del fondo propio	14,620	14,620	14,620	14,620	14,620
(c) Ganancia	3,655	3,655	3,655	3,655	3,655
Ingreso total USD (a+b+c)	146,178	372,569	598,916	825,290	1,096,051
Tipo de cambio proyectado	3.42	3.45	3.45	3.45	3.45
Ingreso total soles	499,927	1,285,364	2,066,259	2,847,249	3,781,376

8.3.2. Presupuesto de costos de producción.

Al ser el presente Plan de Negocios el brindar un servicio, se ha determinado que el costo de prestación de servicios será la planilla del área de Fondos e Inversiones; incluyendo todos los beneficios sociales, los cuales se han determinado como un 46% adicional de la remuneración del mes (13% ESSALUD, 8% CTS, 8% Vacaciones y 17% Gratificaciones). Se ha establecido que se realizará un aumento en las bases de los sueldos en un 5% al año. El detalle de la remuneración variable y fija se encuentra en el acápite 6.6 Remuneraciones, compensaciones e incentivos.

En la tabla 73 se encuentra el cálculo del costo por prestación de servicios.

Tabla 73*Presupuesto de costo de servicios en soles*

Concepto	2018	2019	2020	2021	2022
Remuneración fija mes	18,000	18,900	19,845	20,837	21,879
Remuneración variable mes	1,458	3,749	6,027	8,304	11,029
Sub total	19,458	22,649	25,872	29,142	32,908
Costos sociales (46%)	8,951	10,419	11,901	13,405	15,138
Costo de servicios al mes	28,409	33,068	37,773	42,547	48,046
Meses	12	12	12	12	12
Costo de prestación de servicios	340,906	396,810	453,270	510,563	576,550

8.3.3. Presupuesto de compras.

El presente Plan de Negocios no requiere realizar un presupuesto de compras, debido a que se dedica a brindar un servicio, siendo los insumos que utiliza inmateriales y enviados como un gasto administrativo.

8.3.4. Presupuesto de costo de ventas.

Para el costo de ventas, se ha determinado que este corresponde al costo de servicios del personal del área de Fondos e Inversiones, el cual fue determinado en el punto 8.3.2 presupuesto de costo de producción.

8.3.5. Presupuesto de gastos administrativos.

Para el presupuesto de gastos administrativos, se ha tomado en cuenta el sueldo del personal administrativo, incluyendo sus beneficios sociales, los gastos anuales de mantenimiento, servicios de agua, luz, telefonía, internet, cable, web, suministros, depreciación, bonos por cumplimiento de objetivos, entre otros. Se considera un incremento anual de los gastos

en un 5%. El detalle de los gastos proyectados se puede encontrar en la tabla 74. Los cálculos de los principales conceptos se pueden apreciar en el Anexo XVI.

Tabla 74

Presupuesto de gastos administrativos en soles

Concepto	2018	2019	2020	2021	2022
Sueldos y beneficios	331,128	347,684	365,069	383,322	402,488
Bonificaciones	94,400	99,120	104,076	109,280	114,744
Gastos de mantenimiento del local	3,600	3,780	3,969	4,167	4,376
Agua	1,200	1,260	1,323	1,389	1,459
Internet	3,000	3,150	3,308	3,473	3,647
Cable	1,200	1,260	1,323	1,389	1,459
Teléfono	1,200	1,260	1,323	1,389	1,459
Energía	4,200	4,410	4,631	4,862	5,105
Otros gastos iniciales	14,618				
Depreciación	6,107	6,107	6,107	6,107	3,600
Alquiler	142,164	149,272	156,736	164,573	172,801
Compra de útiles de oficina y papelería	1,500	1,575	1,654	1,736	1,823
Total gasto	604,318	618,879	649,518	681,688	712,960

8.3.6. Presupuesto de marketing y ventas.

Para la elaboración del presupuesto de venta, se ha tomado el costo de las herramientas establecidas en el acápite VII, plan de marketing; así como el gasto del personal tercerizado y el alquiler del local adicional a partir del año 5. El detalle del presupuesto de marketing y ventas se detalla en la tabla 75.

Tabla 75*Presupuesto de marketing y ventas en soles*

Concepto	2018	2019	2020	2021	2022
Servicios prestados por terceros	61,200	64,260	67,473	70,847	74,389
Publicidad en redes sociales	3,600	3,780	3,969	4,167	4,376
Dominio y pagina web	400	400	400	400	400
Creación o modificaciones de página web	1,500	300	300	300	300
Campaña publicitaria de primer año "Comisión fija 0"	36,950	-	-	-	-
Alimentos y bebidas para las reuniones con los clientes potenciales	24,000	25,200	26,460	27,783	29,172
Gastos de representación	10,000	10,500	11,025	11,576	12,155
Gasto de alquiler para instrucción anual al cliente	5,000	5,250	5,513	5,788	
Alquiler de local para el servicio al cliente					147,160
Total gastos	142,650	109,690	115,140	120,861	267,952

8.3.7. Presupuesto de gastos financieros.

Para la elaboración del presupuesto de gastos financieros, se ha tomado el costo del endeudamiento establecido en el acápite 8.2., Endeudamiento y condiciones. El cronograma de gastos financieros y pagos de las cuotas se detalla en la tabla 76.

Tabla 76*Presupuesto de gastos financieros en soles*

Año	Saldo inicial	Intereses	Cuota	Saldo Final
0	-	-	-	100,000
1	100,000	20,000	-33,438	86,562
2	86,562	17,312	-33,438	70,436
3	70,436	14,087	-33,438	51,086
4	51,086	10,217	-33,438	27,865
5	27,865	5,573	-33,438	-

8.4. Presupuestos de Resultados

8.4.1. Estado de ganancias y pérdidas proyectado.

Teniendo en cuenta los considerandos obtenidos en el acápite 8.3 Presupuesto Base, se procederá a elaborar el estado de resultados por los cinco años que es el horizonte de evaluación. El detalle de la proyección realizada puede verse en la tabla 77.

Tabla 77

Estado de resultados proyectado en soles

CONCEPTO	2018	2019	2020	2021	2022
Ventas	499,927	1,285,364	2,066,259	2,847,249	3,781,376
Costo de Servicio	-340,906	-396,810	-453,270	-510,563	-576,550
Ganancia bruta	159,021	888,554	1,612,989	2,336,686	3,204,825
Gastos de administración	-604,318	-618,879	-649,518	-681,688	-712,960
Gastos de ventas	-142,650	-109,690	-115,140	-120,861	-267,952
Ganancia operativa (EBIT)	-587,947	159,985	848,331	1,534,137	2,223,914
Gastos financieros	-20,000	-17,312	-14,087	-10,217	-5,573
Ingresos financieros	-	-	-	-	-
Utilidad antes de las ganancias	-607,947	142,672	834,244	1,523,920	2,218,341
Impuesto a las ganancias	-	-	-	-	-
Primeras 15 UIT (10%)	6,075	-6,075	-6,075	-6,075	-6,075
De 16 a 1,700 UIT (29.5%)	161,423	-24,167	-228,181	-431,635	-636,489
Crédito fiscal	-	167,498	137,256	-	-
Ganancia neta	-440,449	279,929	737,244	1,086,209	1,575,777

8.4.2. Balance proyectado.

Teniendo en cuenta los considerandos obtenidos en el acápite 8.1 La Inversión; y los resultados obtenidos en el estado de resultados, se procederá a elaborar de situación financiera por los cinco años que es el horizonte de evaluación. Cabe resaltar que el importe de efectivo fue obtenido del acápite 8.4.3 Flujo de caja proyectado. El detalle de la proyección realizada puede verse en la tabla 78.

Tabla 78*Estado de situación financiera proyectado en soles*

CONCEPTO	2018-0	2018	2019	2020	2021	2022
Efectivo y equivalente a efectivo	903,972	265,000	265,153	523,410	633,216	713,276
Gastos contratados por anticipado	-	23,694	23,694	23,694	23,694	-
Activo corriente	903,972	288,694	288,847	547,104	656,910	713,276
Inversiones disponibles para la venta	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000
propiedad, planta y equipo, neto	46,028	46,028	46,028	46,028	46,028	46,028
Depreciación acumulada		-6,107	-12,215	-18,322	-24,430	-28,030
Impuesto a las ganancias diferido		167,498	137,256	-	-	-
Total activo no corriente	96,028	257,419	221,069	77,706	71,598	67,998
Total Activo	1,000,000	546,113	509,916	624,809	728,508	781,274
Cuentas por pagar						
Otras cuentas por pagar				97,000	437,710	642,564
Cuentas por pagar a accionistas	100,000	86,562	70,436	51,086	27,865	-
Total pasivo	100,000	86,562	70,436	148,085	465,575	642,564
Capital social	900,000	900,000	900,000	900,000	900,000	900,000
Resultados acumulados	-	-440,449	-460,521	-423,276	-637,067	-761,290
Patrimonio	900,000	459,551	439,479	476,724	262,933	138,710
Total Pasivo + Patrimonio	1,000,000	546,113	509,916	624,809	728,508	781,274

De la misma manera, se añade un balance y estado de resultados del fondo privado, en el cual ha de realizarse las inversiones, esta información se muestra con la finalidad de dar mayor soporte a la metodología de inversión que se plantea llevar a cabo. El detalle de la proyección realizada puede verse en la tabla 79 y tabla 80.

Tabla 79*Estado de situación financiera del fondo privado en USD*

CONCEPTO	2018-0	2018	2019	2020	2021	2022
Efectivo y equivalente a efectivo	-	44,293	114,167	184,027	253,896	337,464
Inversión financiera	14,620	2,126,065	5,480,017	8,833,295	12,186,986	16,198,264
Activo corriente	14,620	2,170,358	5,594,184	9,017,322	12,440,881	16,535,728
Total Activo	14,620	2,170,358	5,594,184	9,017,322	12,440,881	16,535,728
Cuentas por pagar		32,416	83,424	134,422	185,426	246,431
Otras cuentas por pagar		11,877	30,743	49,605	68,470	91,033
Total pasivo	-	44,293	114,167	184,027	253,896	337,464
Activos netos atribuibles a los partícipes						
Cuota clientes	-	2,111,445	5,465,397	8,818,675	12,172,366	16,183,644
Cuota empresa	14,620	14,620	14,620	14,620	14,620	14,620
Totales obligaciones	14,620	2,170,358	5,594,184	9,017,322	12,440,881	16,535,728

Tabla 80*Estado de resultados del fondo privado en USD*

CONCEPTO	2018	2019	2020	2021	2022
Ingresos por rendimientos efectivos	531,516	1,370,004	2,208,324	3,046,746	4,049,566
Total ingresos	531,516	1,370,004	2,208,324	3,046,746	4,049,566
Gastos de administración	-142,523	-368,914	-595,261	-821,635	-1,092,396
Total gastos	-142,523	-368,914	-595,261	-821,635	-1,092,396
Aumento de los activos netos atribuibles a los partícipes del año/periodo	388,994	1,001,090	1,613,063	2,225,112	2,957,170
Aumento en %	18.30%	18.27%	18.26%	18.26%	18.26%

8.4.3. Flujo de caja proyectado.

Considerando los datos obtenidos en el acápite 8.4.1 Estado de ganancias y pérdidas y el acápite 8.4.2 Balance proyectado; se elaboró el flujo de caja proyectado por los cinco años que es el horizonte de evaluación. Se ha establecido como política el distribuir la totalidad de los resultados acumulados como dividendos. El detalle de la proyección realizada puede verse en la tabla 81.

Tabla 81*Flujo de caja proyectado en soles*

CONCEPTO	2018-0	2,018	2,019	2,020	2,021	2,022
Utilidad neta	-	-440,449	279,929	737,244	1,086,209	1,575,777
Depreciación y amortización	-	6,107	6,107	6,107	6,107	3,600
Variación de gastos pagados por anticipado	-	-23,694	-	-	-	23,694
Variación de Impuesto a las ganancias diferido	-	-167,498	30,242	137,256	-	-
Variación de cuenta por pagar a accionista	-	-13,438	-16,126	-19,351	-23,221	-27,865
Variación de Otras cuentas por pagar (tributos)	-	-	-	97,000	340,710	204,854
Flujo de Caja de Operación	-	-638,972	300,153	958,257	1,409,806	1,780,060
Maquinarias y equipos	-46,028					
Inversiones disponible para la venta	-50,000	-	-	-	-	-
Flujo de Caja de Inversión	-96,028	-	-	-	-	-
Préstamos obtenidos	100,000	-	-	-	-	-
Aporte de capital	900,000	-	-	-	-	-
Distribución dividendos	-	-	-300,000	-700,000	-1,300,000	-1,700,000
Flujo de Caja de Financiamiento	1,000,000	-	-300,000	-700,000	-1,300,000	-1,700,000
Variación de Efectivo	903,972	-638,972	153	258,257	109,806	80,060
Caja Inicial	0	903,972	265,000	265,153	523,410	633,216
Caja Final	903,972	265,000	265,153	523,410	633,216	713,276

Capítulo IX. Evaluación Económica Financiera

Para determinar si el Plan de Negocios propuesto es rentable, se realizó una evaluación económica financiera, la cual incluye indicadores como la tasa interna de retorno, el valor actual neto, el retorno sobre el patrimonio y distintos ratios.

Además, se analizó el riesgo de las proyecciones, realizando el análisis del punto de equilibrio, el análisis de sensibilidad de las principales variables y la variación en la viabilidad del proyecto ante cambios en distintos escenarios que se puedan dar en el horizonte de tiempo del Plan de Negocio. El detalle del cálculo de la evaluación económico financiero se pueden encontrar en el Anexo XVII.

9.1. Evaluación Financiera

Como se mencionó en acápite anteriores, el horizonte de evaluación del proyecto es de cinco años. En el año 6 se tiene previsto liquidar el negocio sin ejercer ningún tipo de operación adicional, por lo que no habrá necesidad de calcular valores a perpetuidad. A continuación, se presentan los resultados de los indicadores desarrollados.

9.1.1. TIR.

La rentabilidad del proyecto o tasa Interna de Retorno del flujo económico es de 55%, el cual es mayor que el WACC de 23.93%. Respecto a la TIR del flujo financiero, esta asciende a 60%. En ambos resultados nos dicen que el proyecto debe aceptarse. Los cálculos se detallan en el anexo XVI.

9.1.2. VAN.

Al traer a valor presente los flujos proyectados y restar la inversión realizada, nos dio un valor actual neto económico de 659,914.00 soles y un valor actual neto financiero de 676,194.00 soles; con lo que se concluye que es rentable invertir en el proyecto. Este resultado confirma la conclusión del TIR, por lo que el proyecto debe aceptarse. Los cálculos se detallan en el anexo XVI.

9.1.3. ROE.

Respecto al ROE (retorno sobre el patrimonio), muestra que, en el año 2018, por cada S/ 1.00 sol invertido en el patrimonio, se obtendrá una pérdida neta del 48.94% de, la cual se explica por la poca captación de fondos en el primer año y los altos costos fijos. No obstante, conforme la empresa va obteniendo fondos adicionales se va estabilizando hasta generar ganancias en los años posteriores. Como se detalla en la tabla 82.

Tabla 82

Evolución del ROE

Indicador	2018	2019	2020	2021	2022
ROE	-48.94%	31.10%	81.92%	120.69%	175.09%

9.1.4. Ratios.

A continuación, se presenta en la tabla 83 los principales ratios de evaluación financiera del proyecto.

Tabla 83*Cálculo de los principales ratios*

Indicadores	2018	2019	2020	2021	2022
Margen operativo	-117.61%	12.45%	41.06%	53.88%	58.81%
Margen neto	-88.10%	21.78%	35.68%	38.15%	41.67%
Utilidad por acción	-0.49	0.31	0.82	1.21	1.75

- Margen operativo: La utilidad operativa es del -117.61% de las ventas en el 2018, la cual se incrementa en un 58.81% de las ventas para el año 2022.
- Margen neto: El margen neto es del -88.10% de las ventas en el 2018, la cual se incrementa en un 41.67% de las ventas para el año 2022.
- Utilidad por acción: La pérdida por acción es de 0.49 en el primer año de haber implementado el fondo de inversión propuesto, la cual se va estabilizando hasta generar ganancias en los años posteriores, siendo la utilidad por acción en el año 2022 de 1.75.

9.2. Análisis de Riesgo

A continuación, se procederá a mostrar los resultados de los análisis de riesgo realizados.

9.2.1. Análisis de punto de equilibrio.

Para evaluar el punto de equilibrio, se procedió a contabilizar todos los costos fijos y variables del Plan de Negocios, con la finalidad de determinar el nivel de ingresos que determina el punto de equilibrio. El resultado es de un nivel de ingresos de 1'128,216.00 durante un año, el cual representa un fondo administrado de 4'217,630.00.

9.2.2. Análisis de sensibilidad.

Al realizar el análisis de sensibilidad para el presente Plan de Negocios, se buscó mostrar los efectos sobre la TIR y el VAN que tendría la administradora de fondos de inversión al incrementar o disminuir la demanda y monto invertido por persona. En las tablas 84 y 85 se presenta los resultados obtenidos.

Tabla 84

Análisis de sensibilidad de la demanda

Porcentaje de variación	TIR Económico	TIR Financiero	VAN Económico	VAN Financiero
-5%	53%	57%	S/ 579,357	S/ 595,637
0%	55%	60%	S/ 659,914	S/ 676,194
5%	57%	62%	S/ 740,912	S/ 757,192

Tabla 85

Análisis de sensibilidad por monto invertido por persona

Porcentaje de variación	TIR Económico	TIR Financiero	VAN Económico	VAN Financiero
-5%	53%	58%	S/ 584,162	S/ 600,442
0%	55%	60%	S/ 659,914	S/ 676,194
5%	57%	61%	S/ 735,666	S/ 751,946

9.2.3. Análisis de escenarios.

Se consideró realizar este análisis con tres escenarios diferentes: (a) pesimista, (b) esperado o normal, y (c) el optimista, evaluando las variaciones de las variables del monto invertido por los clientes y del incremento de la demanda por año.

Para el análisis de los tres escenarios se tomaron en cuenta las variables más sensibles del proyecto las cuales son la demanda de los clientes y el monto invertido siendo que la varianza de la sensibilidad sería de $\pm 5\%$

- e) **Escenario Pesimista:** Para el análisis del escenario pesimista se consideró una disminución de la demanda y el monto invertido por los clientes en -5% , con lo que se obtiene un TIR económico de 51% , un TIR financiero de 55% y un VAN económico de S/ 511,927.00 y un VAN financiero de S/ 528,207.00.
- f) **Escenario Esperado:** Para el análisis del escenario pesimista se consideró estable la proyección de la demanda y el monto invertido por los clientes, es decir hubo una variación nula de ambas variables, con lo que se obtiene un un TIR económico de 55% , un TIR financiero de 60% y un VAN económico de S/ 659,914.00 y un VAN financiero de S/ 676,194.00.
- g) **Escenario Optimista:** Para el análisis del escenario optimista se consideró un incremento de la demanda y el monto invertido por los clientes en $+5\%$, con lo que se obtiene un TIR económico de 59% , un TIR financiero de 63% y un VAN económico de S/ 815,433.00 y un VAN financiero de S/ 831,713.00.

Los resultados pueden apreciarse en la tabla 86.

Tabla 86

Análisis de escenarios

Indicador	Pesimista	Esperado	Optimista
Demanda	-5%	0%	5%
Monto	-5%	0%	5%
TIR flujo económico	51%	55%	59%
VAN flujo económico	S/511,927	S/659,914	S/815,433
TIR flujo financiero	55%	60%	63%
VAN flujo financiero	S/528,207	S/676,194	S/831,713

Conclusiones y Recomendaciones

Conclusiones.

Para el presente Plan de Negocios, se concluye lo siguiente:

Se logró determinar el mercado objetivo, así como la aceptación del presente plan de negocios, mediante la realización del estudio de mercado.

Se desarrolló una estructura administrativa lo suficientemente sólida para poder ser capaz de responder a las exigencias de los posibles clientes, estableciendo objetivos estratégicos a cada área.

Se realizó un modelamiento de procesos productivos, en donde se priorizó el desarrollo orgánico de todos los procedimientos que se llevará a cabo en la empresa (captación de clientes, metodología de inversión y validación, así como contingencias), de una manera eficiente y realizable.

Los resultados de las encuestas realizadas evidencian la aceptación del Plan de Negocio por parte del público objetivo, al encontrarlo como una propuesta que cubrirá mejor sus necesidades de inversión.

La evaluación financiera efectuada para el presente Plan de Negocio concluye que la Administradora de Fondos de Inversión Privado en FOREX resultó factible y viable.

Recomendaciones.

Como recomendaciones se pueden mencionar lo siguiente:

El posicionamiento de marca y reconocimiento del negocio propuesto, es de suma importancia para los primeros años, lo cual implica inversiones grandes en publicidad y tanto en redes sociales como en llamadas personalizadas para poder captar y cumplir con la demanda proyectada.

Se recomienda implementar los servicios adicionales más solicitados por los potenciales clientes en los resultados de los cuestionarios, con la finalidad de ofrecer un servicio post venta que cubra la mayoría de las necesidades de los clientes.

Se recomienda la ejecución del presente plan de negocios dentro de los próximos 5 años, caso contrario se recomienda la actualización de todas las cifras económicas-financieras presentadas en esta investigación.

Realizar un estudio de mercado para determinar el mercado objetivo del presente plan de negocios, así la determinación de la aceptación o negación del mismo.

- Desarrollar una estructura administrativa para responder a las exigencias del mercado, estableciendo objetivos estratégicos, políticas y responsabilidades por cada puesto.
- Realizar un modelamiento de los procesos productivos eficiente y real, que garantice el correcto funcionamiento y desarrollo del proyecto.
- Determinar la viabilidad financiera del negocio.

Referencias

Alonso, G. (2008). *Marketing de servicios: Reinterpretando la cadena de valor*. Palermo

Business Review.

Amiri, M., Zandieh, M., Vahdani, B. & Roshanaei, V. (2010). *An integrated eigenvector-DEA-*

TOPSIS methodology for portfolio risk evaluation in the FOREX spot market. Recuperado

de www.elsevier.com/locate/eswa

Asociación Peruana de Empresas de Investigación de Mercado (APEIM). (2013). Recuperado de

<http://www.apeim.com.pe/niveles.html>

Arias, G. (2006). *El proyecto de Investigación, Introducción a la metodología científica* (5ta

ed.). Caracas: Editorial Episteme C.A.

Asociación de bancos del Perú (ASBANC). (2017). Recuperado

de <http://www.asbanc.com.pe/Paginas/Estadistica/Estadisticas.aspx?posTabActivo=1>

Asociación de bancos del Perú (ASBANC). (2018). *Contexto Internacional, Economía y Banca*

Peruana. Recuperado de

http://www.asbanc.com.pe/Publicaciones/Bolet%C3%ADn%20mensual_Enero2018.pdf

- Asociación Peruana de Centros de Contacto (APECCO). (2017). *Guy Fort reflexiona sobre la industria de contact centers & BPO en Semana económica*. Recuperado de <http://www.apecco.org/cms/?p=7338>
- Asociación Peruana de Empresas de Investigación de Mercado. (2016). *Niveles Socioeconómicos 2016*. Recuperado de <http://www.apeim.com.pe/wp-content/themes/apetim/docs/nse/APEIM-NSE-2016.pdf>
- Atkinson, R., & Flint, J. (2001). *Accessing Hidden and Hard-to-Reach Populations: Snowball Research Strategies*. Recuperado de <http://sru.soc.surrey.ac.uk/SRU33.pdf>
- Babiak, K., & Trendafilova, S. (2011). *CSR and Environmental Responsibility: Motives and Pressures to Adopt Green Management Practices*. Recuperado de https://deepblue.lib.umich.edu/bitstream/handle/2027.42/79421/229_ftp.pdf?sequence=1
- Banco Central de Reserva del Perú. (2017). *Memoria 2016*. Recuperado de <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Memoria/2016/memoria-bcrp-2016.pdf>
- Banco de crédito del Perú. (2017). *Tipo de cambio estará entre S/ 3.25 y S/ 3.30 en 2017 y 2018*. Recuperado de <https://elcomercio.pe/economia/peru/tipo-cambio-credicorp-estara-s-3-25-s-3-30-2017-2018-noticia-noticia-448446>

Bank for International Settlements. (2016). *Triennial Central Bank Survey – Foreign Exchange turnover in April 2016*. Recuperado de <http://www.bis.org/publ/rpfx16fx.pdf>

Bank for International Settlements. (2016). *Mercados derivados emergentes 2016*. Recuperado de http://www.bis.org/publ/qtrpdf/r_qt1612g_es.pdf

Besley, S., & Brigham, E. (2016). *Fundamentos de Administración Financiera* (14va ed.). México: Cengage Learning.

Bloomberg (2015). *Brokers en Chile se hacen millonarios con negocio prohibido en Wall Street*. Recuperado de: <https://www.elmostrador.cl/noticias/pais/2015/03/13/brokers-en-chile-se-hacen-millonarios-con-negocio-prohibido-en-wall-street/>

Brun, X. (2006). *Fuentes de Riesgo en los Fondos de Inversión Libre (Hedge Funds)*. Universidad de Barcelona, Barcelona, España.

Chiavenato, I. (1993). *Iniciación a la Organización y Técnica Comercial* (1ra ed.). México: McGraw-Hill Interamericana.

Congreso de la República. (2002). *Ley que modifica el Decreto Legislativo N° 862, Ley de Fondos de Inversión en Valores*. Recuperado de: [http://www2.congreso.gob.pe/Sicr/TraDocEstProc/TraDoc_condoc_2001.nsf/d99575da99ebf305256f2e006d1cf0/d80d3a3ff4cbac18052574ab005ff56b/\\$FILE/L%2027641.pdf](http://www2.congreso.gob.pe/Sicr/TraDocEstProc/TraDoc_condoc_2001.nsf/d99575da99ebf305256f2e006d1cf0/d80d3a3ff4cbac18052574ab005ff56b/$FILE/L%2027641.pdf)

Congreso de la República (2008). Decreto Legislativo N° 1046. Recuperado de:

<http://www.leyes.congreso.gob.pe/Documentos/DecretosLegislativos/01046.pdf>

Crespo, R., & Ortiz, S. (2006). *Los Fondos de Inversión a Examen. Un Análisis Empírico con datos de panel*. Madrid, España: Visión Net.

David, F. (2013). *Conceptos de Administración Estratégica* (14va ed.) México: Pearson

DailyForex. (2018). *Su Guía para Operar en Forex*. Recuperado de:

<https://es.dailyforex.com/forex-brokers/peru-forex-brokers> Educación de México, S.A.

D'Alessio, F. (2008). *El proceso estratégico: un enfoque de gerencia*. México D.F., México: Pearson Education.

Deloitte Perú (2016). *Compensaciones Salariales Regionales*. Recuperado de:

<https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/pe/Documents/human-capital/Estudio%20Regional%20de%20Compensaciones%20.pdf>

Diario El Peruano (2017). *Modifican Reglamento de Fondos de Inversión y sus Sociedades Administradoras*. Recuperado de:

<http://busquedas.elperuano.com.pe/normaslegales/modifican-reglamento-de-fondos-de-inversion-y-sus-sociedades-resolucion-n-011-2017-smv01-1499098-1/>

Duff & Phelps (2013). *Risk Premium Report 2013*. Recuperado de

[http://www.duffandphelps.com/assets/pdfs/publications/valuation/\(excerpt\)%202013%20duff%20phelps%20risk%20premium%20report.pdf](http://www.duffandphelps.com/assets/pdfs/publications/valuation/(excerpt)%202013%20duff%20phelps%20risk%20premium%20report.pdf)

Duran, G. (2009). *Empresas y gestión ambiental en el marco de la responsabilidad social corporativa*. Recuperado de

<http://www.minetad.gob.es/Publicaciones/Publicacionesperiodicas/EconomiaIndustrial/RevisitaEconomiaIndustrial/371/129.pdf>

Fernández, R. (2009). *Segmentación de mercados*. México D.F., México: McGraw-Hill Interamericana.

Ferrel, O., & Hartline, M. (2012). *Estrategia de Marketing* (5ta Ed.). México: Cengage Learning Editores, S.A.

Ernst & Young (2014). *Emisión de instrumentos de renta fija*. Recuperado de:

<https://es.slideshare.net/EYPeru/el-mercado-financiero-peruano-set-2014-eo>

Gavazza, A. (2011). *Demand spillovers and markets outcomes in the mutual fund Industry*. RAND Journal of Economics

Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, M. d. P. (2014). *Metodología de la investigación* (6ta ed.). México D.F., México: McGraw-Hill Interamericana Editores.

Invertia (2017). *La rentabilidad de los fondos de inversión se sitúa en un 4.7% en junio.*

Recuperado de: <https://www.invertia.com/es/-/la-rentabilidad-de-los-fondos-de-inversion-se-situa-en-un-4-7-en-junio>

Investment Company Institute (2001). *Gallery:Step 4/Step 4: Time Pickers Redemption Rates Not a Good Tool for Measuring Mutual Fund Holding Periods.*Recuperado de:

https://www.ifa.com/articles/Redemption_Rates_Not_a_Good_Tool_for_Measuring_Mutual_Fund_Holding_Periods/

Isa, N., Romani, F. &Romani, J. (2003). *Fondos de Inversión como alternativa de financiamiento para la mediana empresa.* Universidad Peruana de Ciencias aplicadas, Lima, Perú.

IPE - Instituto Peruano de Economía (2018).*Así impacta el ruido político a la actividad económica.* Recuperado de: <https://elcomercio.pe/economia/impacta-ruido-politico-actividad-economica-noticia-496464>

JMMB Funds (n.d). *Diferentes tipos de fondos de inversión.* Recuperado de:

[http://www.jmb.com.do/safi/index.php/noticias/julian-bond-1/63-diferentes-tipos-de-fondos-de-inversion.](http://www.jmb.com.do/safi/index.php/noticias/julian-bond-1/63-diferentes-tipos-de-fondos-de-inversion)

- Kuczynski, P. (2016). Plan de Gobierno de Pedro Pablo Kuczynski. Recuperado de <https://www.presidencia.gob.pe/plan-de-gobierno.pdf>
- Kotler, P. & Armstrong, G. (2013). *Marketing* (11ava ed.).México: Pearson Educación.
- Kotler, P. & Keller, K. L. (2006). *Dirección de Marketing* (12ava ed.). México: Pearson Educación.
- Lovelock, C., Reynoso, J., D' Andrea, G., y Huete, L. (2004). *Administración de servicios. Estrategias de marketing, operaciones y recursos humanos*. México: Pearson Prentice Hall.
- Michaux, S. (2015). *Porter'sFiveForces*(4ta ed.).Bruxelles, Bélgica: Lemaitre Publishing
- Pallares, Z., Romero, D., & Herrera, M. (2005). *Hacer Empresa: Un Reto* (4ta ed.). Bogotá, Colombia: Fondo Editorial Nueva Empresa.
- McDaniel, Jr. & Gates, R. (2016). *Inversión de Mercados* (10a ed.). México D.F., México: Cengage Learning Editores.
- Ministerio de Economía y Finanzas. (2017). *Informe de actualización de proyecciones macroeconómicas*. Recuperado de:

https://www.mef.gob.pe/contenidos/pol_econ/marco_macro/informe_actualizacion_proyecciones.pdf

Murphy, J. (1999). *Análisis Técnico de los Mercados Financieros*. Barcelona: Ediciones Gestión 2000.

Malhotra, Naresh K. (2008). *Investigación de Mercados*. Mexico: Pearson Educación.

Fernández, P.&Díaz, P. (2002). *Investigación cuantitativa y cualitativa*. Recuperado de:
http://www.fisterra.com/mbe/investiga/cuanti_cuali/cuanti_cuali2.pdf

Peña, J. (2015). *Tratamiento tributario de los dividendos para el ejercicio gravable*. Recuperado de: <http://blog.pucp.edu.pe/blog/jennyspacetaxsystem/2015/02/10/tratamiento-tributario-de-los-dividendos-para-el-ejercicio-gravable-2015/>

Porter, M. (2010). *Estrategia Competitiva*. Madrid, España: Ediciones Pirámide.

Real Academia Española (2015). *Diccionario de la Lengua Española* (23ava ed.). Recuperado de: <http://dle.rae.es/?id=EsuT8Fg>

Revista SEMANAeconómica.com (2017). *APECCO La nueva ley no nos va a dar un salto en las ventas*. Recuperado de: <http://semanaeconomica.com/article/sectores-y-empresas/servicios/257514-la-nueva-ley-no-nos-va-a-dar-un-salto-en-las-ventas/>

Rodríguez, K. (2012) *Sistema financiero peruano*. Recuperado de:

http://aempresarial.com/servicios/revista/265_9_KLHHWEYODZXIJWLUQCGUXCBKSZ-OMAELPXSMBRAFRXNBTZVJCB.pdf

Rojas, H. (2010). *Importancia de la tecnología en las empresas*. Recuperado

de: <http://www.eumed.net/ce/2010a/hdgr.htm>

Rosales, J. (2008). *Elementos de microeconomía*. México: Editorial EUNED

Sabino, C. (1992). *El proceso de investigación*. Caracas: Editorial Panapo.

Sallanave, J. (2012). *Gerencia y planeación estratégica*. Bogotá: Editorial Norma.

Sierra, R. (1991). *Diccionario práctico de estadística*. Madrid: Paraninfo

Suclupe, A. & Morales, R. (2014). *Mercado forex en el Perú: Inversiones no aptas para cardiacos*. Recuperado de: <http://semanaeconomica.com/article/mercados-y-finanzas/banca-y-finanzas/142375-mercado-forex-en-el-peru-no-apto-para-cardiacos/>

Superintendencia de Mercado de Valores (1996). *Decreto Legislativo N° 00862-1996*.

Recuperado de:

https://www.smv.gob.pe/Frm_SIL_Detalle.aspx?CNORMA=DLG0000199600862&CTEXTOTO

Superintendencia de Mercado de Valores (2017). *Fondos de Inversión*. Recuperado de

http://www.smv.gob.pe/Frm_FondosMutuos.aspx?data=B7EAB35931382D438EB8FA6EC7FD1A0B53EEFCFE18

Superintendencia de Mercado de Valores (2017). *Normas Legales SIL*. Recuperado de

http://www.smv.gob.pe/Frm_sil_avanzada.aspx?data=E6508E4D647AF47745415A6F1C7DAD822EE8EB3F37

Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (2017). *Empresas Reguladas*. Recuperado de

http://www.sbs.gob.pe/app/pp/seriesHistoricas2/paso4_Empresas.aspx?cod=6&per=7&paso=4&secu=01

Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria (2017). *Régimen MYPE*

Tributario - RMT. Recuperado de <http://emprender.sunat.gob.pe/regimen-mype>

Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria (2017). *SUNAT Rinde*

Cuentas–Recursos Humanos. Recuperado de

http://www.sunat.gob.pe/cuentassunat/rrhh/estructuraSalarial/2017/estruct-salarial_diciembre.doc

- Tong, J. (2007). *Finanzas empresariales: La decisión de inversión*, Lima: Centro de Investigación de la Universidad el Pacífico.
- Van Horne, J., & Wachowicz, Jr. (2010). *Fundamentos de Administración Financiera* (13va ed.). México: Pearson Educación.
- Vera-Romero, P. (2013). *Evaluación del nivel socioeconómico*. Perú. Recuperado de <file:///C:/Users/LENOVO/Downloads/Dialnet-EvaluacionDelNivelSocioeconomicoPresentacionDeUnaE-4262712.pdf>
- Weinstein, Stan. (2014). *Secretos para ganar en los mercados alcistas y bajistas*. Barcelona: Valor Editions de España.
- Gustavo Crespi BID “BIM Building Information Modelling” en Foro Internacional "Nuevas Tendencias en la Gestión de la Inversión. (2018)
- Informe de actualización de proyecciones macroeconómicas 2019-2022. Ministerio de Economía y Finanzas (2018)

Anexos

Anexo I. Información Financiera Relevante

A continuación, se presentan los análisis de los principales factores que determinaron la oportunidad del negocio propuesto.

- a) La constante disminución año a año del promedio de las tasas activas y pasivas sobre saldos en ME.

Para poder determinar este factor, se tomó la data histórica de las tasas activas y pasivas que han brindado las cajas, bancos y financieras en moneda nacional y extranjera; desde el año 1991 hasta el 2017. Se encontró que las tasas en moneda extranjera han ido disminuyendo a lo largo del tiempo, encontrándose en su nivel más bajo en los últimos 4 años. A continuación, se presenta en la siguiente tabla la información obtenida.

Tabla 87

Tasas promedio anuales cajas, bancos y financieras desde el año 1991 en el Perú

Año	Promedio de TAMN (%)	Promedio de TAMEX (%)	Promedio de TIPMN (%)	Promedio de TIPMEX (%)
1991	14.70%	19.70%	2.31%	5.42%
1992	7.93%	18.30%	1.78%	6.38%
1993	5.65%	15.77%	1.29%	5.47%
1994	3.71%	15.28%	0.82%	4.89%
1995	36.14%	16.20%	9.62%	5.85%
1996	31.52%	16.84%	10.20%	6.07%
1997	30.93%	16.06%	10.34%	5.51%
1998	32.64%	15.97%	10.90%	5.11%
1999	35.06%	16.47%	11.80%	5.09%
2000	29.99%	13.67%	9.79%	4.69%
2001	24.98%	12.15%	7.54%	3.47%
2002	20.76%	10.03%	3.54%	1.59%
2003	21.02%	9.65%	3.12%	1.12%
2004	24.68%	9.07%	2.42%	1.05%
2005	25.53%	9.84%	2.59%	1.52%
2006	23.93%	10.64%	3.21%	2.03%
2007	22.85%	10.55%	3.23%	2.29%
2008	23.67%	10.63%	3.51%	2.42%
2009	21.03%	9.56%	2.82%	1.35%
2010	18.97%	8.36%	1.54%	0.82%
2011	18.68%	8.02%	2.33%	0.69%
2012	19.24%	8.04%	2.46%	0.80%
2013	18.13%	8.42%	2.32%	0.70%
2014	15.74%	7.57%	2.31%	0.35%
2015	16.10%	7.70%	2.29%	0.34%
2016	16.47%	7.77%	2.65%	0.33%
2017	17.07%	7.22%	2.71%	0.42%
Total general	21.49%	11.82%	4.47%	2.81%

Nota: Recuperado de Superintendencia de banca, seguros y AFP, 2017

En cuanto a los términos de los encabezados de la tabla, se definen como sigue.

- **T.I. Activa de mercado en MN (TAMN):** Promedio de las tasas activas sobre saldos en MN de los ocho bancos con mayor saldo en operaciones activas en MN ponderado geométricamente por los saldos existentes. (SBS, 2017)

- ***T.I. Activa de Mercado en ME (TAMEX)***: Promedio de las tasas activas sobre saldos en ME de los ocho bancos con mayor saldo en operaciones activas en ME ponderado geométricamente. (SBS, 2017)
- ***T.I. Pasiva de Mercado en MN (TIPMN)***: Promedio de las tasas pasivas sobre saldos en MN de todas las empresas bancarias y financieras ponderado aritméticamente por los saldos existentes. (SBS, 2017)
- ***T.I. Pasiva de Mercado en ME (TIPMEX)***: Promedio de las tasas pasivas sobre saldos en ME de todas las empresas bancarias y financieras ponderado aritméticamente por los saldos existentes. (SBS, 2017)

b) El decremento en el saldo de depósitos totales de la banca múltiple en ME.

Para poder determinar este factor, se analizó la evolución de los últimos años de los depósitos por tipo de moneda. Respecto a el saldo total de depósitos totales de la banca múltiple, este fue de S/ 213, 856 millones a marzo de 2017. En cuanto a los depósitos en moneda nacional se incrementaron en S/ 15, 445 millones (+15,50%) hasta alcanzar los S/ 115, 058 millones, mientras que los depósitos en moneda extranjera disminuyeron en US\$ 3, 146 millones (-9,37%) ubicándose en US\$ 30 418 millones; con ello se registró una disminución del ratio de dolarización de depósitos a 46,20%. (SBS, 2017)

El resumen histórico de los depósitos totales acumulados por mes se puede encontrar en la siguiente figura.

Figura 53. Banca Múltiple: Depósito por monedas. Tomado de “Reporte al mes de Marzo - Evolución del Sistema Financiero,” (SBS, 2017, p. 09)

En cuanto a la captación actual de depósitos por tipo de moneda, según la SBS “el 90,64% de las captaciones es en moneda nacional y el 9,36% en moneda extranjera. Los depósitos en moneda nacional ascendieron a S/ 5 245 millones y los de moneda extranjera se redujeron a US\$ 167 millones.”

Esta tendencia ocurre desde el año 2014, año en el cual empezó a disminuir las captaciones en dólares por las de soles; tal como se puede apreciar en la siguiente figura.

Figura 54. Empresas Financieras: Depósito por monedas. Tomado de “Reporte al mes de Marzo - Evolución del Sistema Financiero,” (SBS, 2017, p. 17)

- c) El incremento en el volumen de transacciones realizadas en FOREX por las entidades líderes a nivel mundial.

Respecto al análisis de este factor, se encontró que el movimiento de volumen en FOREX ha tenido un incremento significativo en los últimos años siendo en el 2001 un volumen por transacción diario de 1.2 billones de dólares y en el 2016 de 5.1 billones de dólares por día. Los instrumentos más comercializados son los swaps de tipo de cambio (FX swaps) siendo un 47% del total, seguido por las transacciones de moneda a valor de mercado (spot) siendo un 33% del total. (Bank for International Settlements, 2016)

Lo descrito anteriormente puede encontrarse en la siguiente figura.

Figura 55. Volumen de transacciones por tipo de transacción. Tomado de “Triennial Central Bank Survey – Foreign Exchange turnover in April 2016,” por el Bank for International Settlements, 2016. Recuperado de <http://www.bis.org/publ/rpfx16fx.pdf>

En cuanto a las transacciones por tipo de entidad, estas son lideradas por los negociadores regulados (*reporting dealers*) representando un 42% del total de las transacciones, seguidos por los bancos no regulados con un 22%, los inversores institucionales con un 16% y los Fondos de inversión con un 8%. (Bank for International Settlements, 2016)

El resumen histórico de lo mencionado puede encontrarse en la siguiente figura.

Figura 56. Volumen de transacciones por tipo de entidad. Tomado de “Triennial Central Bank Survey – Foreign Exchange turnover in April 2016,” por el Bank for International Settlements, 2016. Recuperado de <http://www.bis.org/publ/rpfx16fx.pdf>

- d) El incremento en la participación en el mercado de divisas del Perú, ubicándose en el tercer puesto a nivel Sudamérica.

El último facto a tomar en cuenta es respecto a qué nivel de participación representa el Perú respecto a las transacciones de divisas a nivel mundial y de su PBI. En cuanto al primer considerando, el Perú se encuentra en el puesto 35 a nivel mundial con el 0.1% del total de las transacciones, teniendo todavía un gran potencial para accionar. El detalle de las principales monedas comercializadas a nivel mundial se puede encontrar en la siguiente figura.

Tabla 88*Distribución de transacciones de moneda OTC*

Currency distribution of OTC foreign exchange turnover

Net-net basis,¹ percentage shares of average daily turnover in April²

Table 2

Currency	2001		2004		2007		2010		2013		2016	
	Share	Rank	Share	Rank	Share	Rank	Share	Rank	Share	Rank	Share	Rank
USD	89.9	1	88.0	1	85.6	1	84.9	1	87.0	1	87.6	1
EUR	37.9	2	37.4	2	37.0	2	39.0	2	33.4	2	31.4	2
JPY	23.5	3	20.8	3	17.2	3	19.0	3	23.0	3	21.6	3
GBP	13.0	4	16.5	4	14.9	4	12.9	4	11.8	4	12.8	4
AUD	4.3	7	6.0	6	6.6	6	7.6	5	8.6	5	6.9	5
CAD	4.5	6	4.2	7	4.3	7	5.3	7	4.6	7	5.1	6
CHF	6.0	5	6.0	5	6.8	5	6.3	6	5.2	6	4.8	7
CNY ⁶	0.0	35	0.1	29	0.5	20	0.9	17	2.2	9	4.0	8
SEK	2.5	8	2.2	8	2.7	9	2.2	9	1.8	11	2.2	9
NZD ³	0.6	16	1.1	13	1.9	11	1.6	10	2.0	10	2.1	10
MXN ³	0.8	14	1.1	12	1.3	12	1.3	14	2.5	8	1.9	11
SGD ³	1.1	12	0.9	14	1.2	13	1.4	12	1.4	15	1.8	12
HKD ³	2.2	9	1.8	9	2.7	8	2.4	8	1.4	13	1.7	13
NOK ³	1.5	10	1.4	10	2.1	10	1.3	13	1.4	14	1.7	14
KRW ³	0.8	15	1.1	11	1.2	14	1.5	11	1.2	17	1.7	15
TRY ⁶	0.0	30	0.1	28	0.2	26	0.7	19	1.3	16	1.4	16
RUB ³	0.3	19	0.6	17	0.7	18	0.9	16	1.6	12	1.1	17
INR ³	0.2	21	0.3	20	0.7	19	0.9	15	1.0	20	1.1	18
BRL ³	0.5	17	0.3	21	0.4	21	0.7	21	1.1	19	1.0	19
ZAR ³	0.9	13	0.7	16	0.9	15	0.7	20	1.1	18	1.0	20
DKK ³	1.2	11	0.9	15	0.8	16	0.6	22	0.8	21	0.8	21
PLN ³	0.5	18	0.4	19	0.8	17	0.8	18	0.7	22	0.7	22
TWD ³	0.3	20	0.4	18	0.4	22	0.5	23	0.5	23	0.6	23
THB ⁴	0.2	24	0.2	22	0.2	25	0.2	26	0.3	27	0.4	24
MYR ⁴	0.1	26	0.1	30	0.1	28	0.3	25	0.4	25	0.4	25
HUF ³	0.0	33	0.2	23	0.3	23	0.4	24	0.4	24	0.3	26
SAR ⁴	0.1	27	0.0	32	0.1	32	0.1	34	0.1	34	0.3	27
CZK ⁴	0.2	22	0.2	24	0.2	24	0.2	27	0.4	26	0.3	28
ILS ⁴	0.1	25	0.1	26	0.2	27	0.2	31	0.2	29	0.3	29
CLP ⁴	0.2	23	0.1	25	0.1	30	0.2	29	0.3	28	0.2	30
IDR ⁴	0.0	28	0.1	27	0.1	29	0.2	30	0.2	30	0.2	31
COP ⁴	0.0	31	0.0	33	0.1	33	0.1	32	0.1	33	0.2	32
PHP ⁴	0.0	29	0.0	31	0.1	31	0.2	28	0.1	31	0.1	33
RON ⁴	...	37	...	40	0.0	34	0.1	33	0.1	32	0.1	34
PEN ⁴	0.0	32	0.0	35	0.0	36	0.0	36	0.1	35	0.1	35
OTH	6.6		6.6		7.7		4.7		1.6		2.1	
Total	200.0		200.0		200.0		200.0		200.0		200.0	

Nota. Tomado de “Triennial Central Bank Survey – Foreign Exchange turnover in April 2016,” por el Bank for International Settlements, 2016. Recuperado de <http://www.bis.org/publ/rpfx16fx.pdf>

Respecto al nivel de transacciones de divisas que esta representa en los PBI de los países, el Perú se encuentra en el puesto 3 de Sudamérica, siendo superado solo por Brasil (BRL) y Chile (CLP). El listado de las principales monedas negociadas en términos del PBI del país origen puede encontrarse en la siguiente figura.

Figura 57. Volumen de transacciones diarias en % del PBI por país. Tomado de “Mercados derivados emergentes 2016,” por el Bank for International Settlements, 2016. Recuperado de http://www.bis.org/publ/qtrpdf/r_qt1612g_es.pdf

Anexo II. Determinación del Grupo Estratégico

Para realizar el análisis social se basará en la información proporcionada por la Asociación Peruana de Empresas de Investigación de Mercado (APEIM) en su investigación realizada en el 2016 con la finalidad de definir el mercado potencial.

El primer elemento a determinar son qué niveles socioeconómicos son adecuados para ofrecer el servicio propuesto por el presente Plan de Negocio. Se ha determinado que el nivel socioeconómico “A” tiene un ingreso mensual de S/ 10,860 aproximadamente, y del nivel socioeconómico “B” está en S/ 5,606 aproximadamente; siendo estos dos segmentos los elegidos para como mercado del proyecto, al contar con los ahorros necesarios para los depósitos del fondo de inversión propuesto.

El detalle de los ingresos promedios por nivel socioeconómico se puede observar en la siguiente tabla.

Tabla 89

Ingresos y gastos según NSE 2016 – Lima Metropolitana

INGRESOS Y GASTOS SEGÚN NSE 2016 - LIMA METROPOLITANA								
PROMEDIOS	Lima Metropolitana							
	TOTAL	NSE A	NSE B	NSE C	NSE C1	NSE C2	NSE D	NSE E
Grupo 1 : Alimentos – gasto promedio	S/. 688	S/. 997	S/. 787	S/. 692	S/. 709	S/. 662	S/. 582	S/. 467
Grupo 2 : Vestido y Calzado – gasto promedio	S/. 98	S/. 253	S/. 136	S/. 87	S/. 92	S/. 78	S/. 62	S/. 44
Grupo 3 : Alquiler de vivienda, Combustible, Electricidad y Conservación de la Vivienda – gasto promedio	S/. 256	S/. 566	S/. 382	S/. 236	S/. 258	S/. 195	S/. 153	S/. 84
Grupo 4 : Muebles, Enseres y Mantenimiento de la vivienda – gasto promedio	S/. 110	S/. 611	S/. 165	S/. 65	S/. 71	S/. 55	S/. 48	S/. 37
Grupo 5 : Cuidado, Conservación de la Salud y Servicios Médicos – gasto promedio	S/. 126	S/. 301	S/. 175	S/. 117	S/. 133	S/. 87	S/. 77	S/. 53
Grupo 6 : Transportes y Comunicaciones – gasto promedio	S/. 209	S/. 861	S/. 361	S/. 150	S/. 168	S/. 116	S/. 74	S/. 46
Grupo 7 : Esparcimiento, Diversión, Servicios Culturales y de Enseñanza – gasto promedio	S/. 233	S/. 879	S/. 375	S/. 182	S/. 200	S/. 151	S/. 95	S/. 56
Grupo 8 : Otros bienes y servicios – gasto promedio	S/. 113	S/. 286	S/. 154	S/. 101	S/. 109	S/. 86	S/. 72	S/. 57
PROMEDIO GENERAL DE GASTO FAMILIAR MENSUAL	S/. 3,110	S/. 7,362	S/. 4,249	S/. 2,840	S/. 3,012	S/. 2,527	S/. 2,034	S/. 1,479
PROMEDIO GENERAL DE INGRESO FAMILIAR MENSUAL*	S/. 3,927	S/. 10,860	S/. 5,606	S/. 3,446	S/. 3,649	S/. 3,075	S/. 2,321	S/. 1,584

* Ingreso estimado en base al gasto - INEI
APEIM 2016; Data ENAHO 2015

Nota. Tomado de “Niveles Socioeconómicos 2016,” por la Asociación Peruana de Empresas de Investigación de Mercados, 2016. Recuperado de <http://www.apeim.com.pe/wp-content/themes/apeim/docs/nse/APEIM-NSE-NSE-2016.pdf>

El siguiente elemento por determinar son los distritos en que el mercado meta del proyecto comprenderá. Teniendo en consideración que se debe abarcar la mayor cantidad de personas del nivel socioeconómico “A” y “B” se ha establecido abarcar la zona 6 y 7 de Lima Metropolitana, puesto que en esas zonas se encuentra el 72.8% del total de personas del nivel socioeconómico “A” y el 32.9% del total de personas del nivel socioeconómico “B”.

El detalle de nivel socioeconómico por zona de Lima Metropolitana se puede observar en la siguiente tabla.

Tabla 90

Distribución de zonas APEIM por niveles

DISTRIBUCIÓN DE ZONAS APEIM POR NIVELES 2016 - LIMA METROPOLITANA							
(%) VERTICALES							
Zona	Niveles Socioeconómicos					Muestra	Error (%)*
	NSE A	NSE B	NSE C	NSE D	NSE E		
Total	100	100	100	100	100	4,964	1.6
Zona 1 (Puente Piedra, Comas, Carabaylo)	2.1	5.1	11.7	13.8	17.3	289	5.5
Zona 2 (Independencia, Los Olivos, San Martín de Porras)	5.0	14.6	17.9	12.1	4.5	324	5.3
Zona 3 (San Juan de Lurigancho)	0.0	9.1	11.2	12.4	16.4	283	6.1
Zona 4 (Cercado, Rímac, Breña, La Victoria)	6.9	11.3	10.5	7.7	5.7	498	4.4
Zona 5 (Ate, Chaclacayo, Lurigancho, Santa Anita, San Luis, El Agustino)	4.2	5.9	10.9	16.2	12.6	347	5.2
Zona 6 (Jesús María, Lince, Pueblo Libre, Magdalena, San Miguel)	15.8	15.6	3.3	1.3	0.5	286	5.7
Zona 7 (Miraflores, San Isidro, San Borja, Surco, La Molina)	57.0	17.3	3.0	1.8	1.4	321	5.6
Zona 8 (Surquillo, Barranco, Chorrillos, San Juan de Miraflores)	6.2	9.5	8.1	6.3	4.5	284	5.9
Zona 9 (Villa El Salvador, Villa María del Triunfo, Lurín, Pachacamac)	0.0	3.1	11.8	17.9	18.3	279	5.6
Zona 10 (Callao, Bellavista, La Perla, La Punta, Carmen de la Legua, Ventanilla)	2.7	8.4	11.0	9.9	16.6	1,004	3.1
Otros	0.0	0.2	0.7	0.7	2.2	49	14.3

APEIM 2016: Data ENAHO 2015
 * Nivel de confianza al 95% p=0.5

Nota. Tomado de “Niveles Socioeconómicos 2016,” por la Asociación Peruana de Empresas de Investigación de Mercados, 2016. Recuperado de <http://www.apeim.com.pe/wp-content/themes/apeim/docs/nse/APEIM-NSE-2016.pdf>

Según el plan de gobierno de Kuczynski del año 2016, tiene como objetivo para el bicentenario patrio, lograr un país más "moderno, más competitivo y equitativo", priorizando una inversión social a través de la educación pública de calidad; y la prestación de servicios de salud orientado a las personas e infraestructura para el desarrollo y la productividad, que tuvo sustento en el presupuesto ejecutivo para el año 2017.

Teniendo en cuenta los datos mencionados, se ha establecido la oportunidad de establecer el mercado objetivo para el Plan de Negocios, lo cual lo conformarán las personas del NSE “A” y “B” de las zonas seis y siete de Lima Metropolitana.

Anexo III. Objetivos de las Entrevistas

Tabla 91

Objetivos de la entrevista a profundidad al trabajador de la SBS

Objetivos	Descripción
Objetivo General	Identificar las fuentes que las personas cuentan para invertir sus excedentes de capital.
	Conocer las tasas que pagan las instituciones que captan dinero, en que lo invierten y que perfil de riesgo manejan
	Características que deben tener las empresas que captan dinero para entrar a la regulación de la SBS
	Características que debe tener una empresa para captar fondos y no estar regulada por la SBS.
Objetivo Específico	Conocer la regulación de la SBS respecto al FOREX
	Conocer las instituciones que brindan las tasas de ahorro más altas del mercado.
	Conocer el proceso de constitución de las empresas reguladas bajo la SBS
	Identificar los controles mínimos necesarios para tener una gestión de riesgo adecuadas
	Conocer la viabilidad y tasas a ofrecer acerca de un fondo de inversión en FOREX

Tabla 92

Objetivos de la entrevista a profundidad al especialista en FOREX

Objetivos	Descripción
Objetivo General	Conocer el funcionamiento del mercado FOREX.
	Identificar qué beneficios hay para administradores de fondos en FOREX
	Conocer el tipo de público objetivo de FOREX
	Identificar las fortalezas y debilidades del mercado FOREX
	Conocer los pares de divisas más utilizados en el mercado FOREX
Objetivos Especifico	Conocer los horarios donde hay más movimiento en el mercado FOREX
	Identificar como escoger un buen proveedor de FOREX
	Identificar las características a ofrecer para dar seguridad a los clientes
	Conocer los porcentajes de inversión máxima por par de divisa
	Conocer a identificar la tendencia de los mercados.

Tabla 93*Objetivos de la entrevista a profundidad al funcionario del BCRP*

Objetivos	Descripción
Objetivo General	Conocer el funcionamiento de las coberturas para fines de manejo de riesgo Poder diferenciar los diferentes usos de derivados Conocer si el perfil del riesgo del fondo es el adecuado Conocer las características de una buena gestión de riesgo de mercado
Objetivo Específico	Conocer las aplicaciones del análisis fundamental para invertir en monedas

Tabla 94*Objetivos de la entrevista a profundidad al funcionario de la SMV*

Objetivos	Descripción
Objetivo General	Conocer las funciones de la SMV respecto a los fondos de inversión Conocer los tipos de fondos de inversión más utilizados en el mercado peruano Características que deben tener los fondos de inversión para captar fondos y estar bajo la regulación de la SMV Características que debe tener una empresa para captar fondos y no estar regulada por la SMV Conocer la regulación de la SMV respecto al FOREX
Objetivos Específicos	Conocer las características y regulación de un fondo de inversión público Conocer las características y regulación de un fondo de inversión privado Identificar los controles mínimos necesarios para tener una gestión de riesgo adecuadas Conocer la viabilidad y tasas a ofrecer acerca de un fondo de inversión en FOREX

Anexo IV. Guía Focus Group

Se realizó un focus group con seis participantes, con la finalidad de conocer sus necesidades y expectativas en cuanto a las fuentes con las que disponen para rentabilizar excedentes monetarios. Asimismo, se buscará evaluar si la idea de negocio del presente trabajo les resulta atractiva.

Se convocó a residentes de Lima Metropolitana de las zonas 6 y 7 referidas en el presente trabajo, cuya edad se encuentre dentro del rango de 24 - 65 años de edad y pertenezcan al NSE A y B.

NOMBRE DEL ESTUDIO:

Estudio cualitativo de la demanda fuentes de rentabilización para excedentes monetarios en Lima Metropolitana.

TIPO DE ESTUDIO: Cuantitativo () Cualitativo(x)

OBJETIVO GENERAL:

Conocer las motivaciones de personas residentes en Lima Metropolitana que busquen una fuente de rentabilización de excedentes de acuerdo a su perfil de riesgo.

OBJETIVOS:

- Identificar los motivos para rentabilizar los excedentes de dinero en determinado producto financiero.
- Identificar las fuentes actuales de rentabilización de fondos que utilizan.
- Entender las necesidades y expectativas del público objetivo.
- Conocer el perfil de inversión ideal.

- Conocer los factores que influyen en el proceso de decisión por una fuente de rentabilización de fondos.
- Evaluar si la idea de negocios les resulta atractiva.

DECISIONES A TOMAR CON LOS RESULTADOS:

Los resultados de esta investigación permitirán detectar cuáles son las necesidades del mercado, además elaborar el concepto de negocio según las necesidades de los mismos. Lo que permitirá la elaboración de planes de acción específicos que corrijan los problemas identificados, y poder mejorar el nivel de satisfacción y lealtad del segmento.

ELEGIBILIDAD DE LA MUESTRA:

Residentes de las zonas 6 y 7 descritas en el presente trabajo, dentro del rango de 24-65 años de edad, del nivel socioeconómico A y B.

ÁMBITO GEOGRÁFICO: Lima Metropolitana

INFORMACIÓN A OBTENER

VI. Aspectos generales

5. ¿Se han encontrado en la situación de contar con excedentes monetarios? Si así fuese, ¿Qué es lo que han realizado con estos?
6. ¿De qué fuente provienen estos excedentes? ¿Sueldos, herencias, rentas?
7. ¿Qué porcentaje de su sueldo suelen ahorrar?
8. Mencione las razones por las que suele mantener excedentes monetarios

VII. Posicionamiento de la oferta actual

6. ¿En qué tipo de instituciones mantiene sus excedentes?
7. Mencione que tipo de productos financieros suele utilizar acudir para rentabilizar sus excedentes
8. ¿Qué tasas suelen manejar en las instituciones anteriormente mencionadas? ¿Qué condiciones suelen tener las operaciones realizadas?
9. ¿Qué atributos considera importante para elegir alguna institución con quién manejar sus excedentes?
10. ¿Se encuentran satisfechos con las opciones con las que cuentan actualmente?

VIII. Perfil de inversión de clientes

3. ¿Cuáles piensan que es una tasa ideal para ganar anualmente? ¿Cuánto estarían dispuestos a perder (en %) del monto invertido para obtener la ganancia mencionada anteriormente?
4. En el caso de que su pensión la tengan en una AFP, ¿en qué tipo fondo es el que han elegido? ¿Cuáles fueron las motivaciones que lo llevaron a elegir ese tipo de fondo?

IX. Hábitos de inversión

6. ¿Cuánto tiempo suele mantener sus inversiones? ¿Con que plazos de inversión se sienten más cómodos?
7. ¿Consideran los consejos de alguna persona/institución al momento de rentabilizar sus excedentes?

8. ¿Qué influyo al momento de escoger su opción de rentabilización de sus excedentes de dinero?
9. ¿Alguna vez ha tenido alguna mala experiencia con alguna institución?
10. ¿A través de qué medios se entera usted de toda esta diversidad de servicios que ofrecen rentabilización de excedentes de dinero?

X. Presentación de la idea de negocio

El propósito del presente focus tiene la finalidad el desarrollo de un Fondo de Inversión especializado en FOREX, que busca ofrecer tasas de interés en dólares superiores a las del mercado financiero peruano con una inversión mínima de USD 1,000.00.

Actualmente el mercado financiero peruano ofrece como máximo un 2% de rentabilidad anual a las inversiones a plazo fijo en moneda extranjera y el fondo de inversión propuesto espera obtener para sus clientes una tasa promedio al 10%.

En lo que respecta al FOREX, este es el cambio de una divisa por otra, lo cual es utilizado por la mayoría de las personas al momento de irse de viaje, pagar deudas, comprar productos del extranjero, entre otras. Al utilizar el FOREX con un bróker especializado, regulado y de renombre internacional, permite el poder invertir varias veces el capital inicial, pudiendo ganar grandes sumas de dinero al utilizar un sistema de inversión exitoso.

6. ¿Qué les pareció en general que exista un fondo de inversión enfocado a inversiones FOREX?

7. ¿Invertirían su dinero en este fondo? ¿Qué información adicional necesitarían para invertir aquí?
8. ¿Hay algo que no les agrade de esta idea de negocio?
9. En caso consideren invertir en este fondo, ¿Qué plazo estarían dispuestos a dejar sus excedentes? ¿Aproximadamente que monto estarían dispuestos a manejar?
10. ¿Consideran que esta opción es superior a las que actualmente manejan?

Anexo V. Transcripción de los Focus Group

i. Focus a personas del NSE “A” entre 35 a 65 años

Tabla 95

Participantes focus a personas del NSE “A” entre 35 a 65 años

Nº	Nombre y apellido	Edad	Carrera
1	Diana Orahulio	35	Ingeniería Industrial
2	Isabel Mejía	57	Psicología
3	Pedro Orahulio	58	Coronel de la PNP
4	Miguel Albites	36	Ingeniería electromecánica
5	Marco Céspedes	46	Medicina
6	Ítalo Salcedo	40	Ingeniería Industrial

INFORMACIÓN A OBTENER

I. Aspectos generales

1. ¿Se han encontrado en la situación de contar con excedentes monetarios? Si así fuese, ¿Qué es lo que han realizado con estos?

Marco Céspedes: Sí, hasta el año pasado tenía todos mis ahorros en un fondo de inversiones privado, actualmente estoy invirtiendo en mi propio negocio, “Ideas & Sentidos - Centro de Desarrollo Integral del Niño y Adolescente.

Diana Orahulio: Mis ahorros los guardo en mi cuenta de fondos mutuos

Isabel Mejía: Sí tengo tiempo voy al banco a depositarlo; si no, lo tengo guardado en mi casa.

Pedro Orahulio: Lo dejo en mi cuenta bancaria, donde me hacen el pago mensual.

Miguel Albites: Parte de mi dinero lo tengo en una cuenta a plazo fijo, y otra invertida en el negocio de mi hermano.

Ítalo Salcedo: Tengo todos mis ahorros en una cuenta a plazo fijo.

2. ¿De qué fuente provienen estos excedentes? ¿Sueldos, herencias, rentas?

Marco Céspedes: Sueldo y negocio propio.

Diana Orahulio: Sueldo.

Isabel Mejía: De mis rentas.

Pedro Orahulio: Sueldo.

Miguel Albites: Sueldo.

Ítalo Salcedo: Sueldo.

3. ¿Qué porcentaje de su sueldo suelen ahorrar?

Marco Céspedes: Actualmente entre el 10% y 12% diría yo, pero antes de arrancar con el proyecto que teníamos en mente mis socios y yo, aproximadamente el 30%.

Diana Orahulio: 30%

Isabel Mejía: 30%

Pedro Orahulio: 15%

Miguel Albites: Mínimo 20%, pero generalmente es una cuarta parte de mi sueldo (25%)

Ítalo Salcedo: del 15 a 20% aproximadamente

4. Mencione las razones por las que suele mantener excedentes monetarios.

Marco Céspedes: Ahora más que nunca; para implementar el centro, y si Dios quiere, en un futuro no muy lejano expandirnos a otros distritos fuera de Miraflores.

Diana Orahulio: Ya no estoy pagando la maestría y comparto gastos con mi compañero

Isabel Mejía: Mis gastos los realiza mi esposo.

Pedro Orahulio: Ya no mantengo a mis hijos

Miguel Albites: Soy soltero sin hijos, no tengo muchos gastos mensuales, vivo sólo, así que no tengo necesidad de hacer muchos gastos mensuales.

Ítalo Salcedo: Vivo con mis padres aun, no tengo muchos gastos, más que algún que otro viaje al extranjero.

II. Posicionamiento de la oferta actual

1. ¿En qué tipo de instituciones mantiene sus excedentes?

Marco Céspedes: Ahora mismo, en mi misma cuenta de ahorros del banco (cuenta sueldo).

Diana Orahulio: Administradora de fondos.

Isabel Mejía: En financieras.

Pedro Orahulio: En una financiera

Miguel Albites: En una caja municipal

Ítalo Salcedo: Un banco

2. Mencione que tipo de productos financieros suele utilizar acudir para rentabilizar sus excedentes

Marco Céspedes: Cuenta de ahorros simple.

Diana Orahulio: Fondos mutuos

Isabel Mejía: Depósito a largo plazo.

Pedro Orahulio: Depósito a largo plazo

Miguel Albites: Depósito a plazo fijo.

Ítalo Salcedo: Depósito a plazo fijo.

3. ¿Qué tasas suelen manejar en las instituciones anteriormente mencionadas? ¿Qué condiciones suelen tener las operaciones realizadas?

Marco Céspedes: En realidad nunca le hice mucho seguimiento a las tasas de interés que me brindaba el banco, más que todo hacía seguimiento a los montos que depositaba y recuperaba cuando creía conveniente y que estos estén en orden y todo me cuadre, pero en realidad no eran muy altas, por el hecho de tener mis ahorros en moneda extranjera, la tasa era muy pequeña, calculo que a lo mucho 1% o 2 %.

Diana Orahulio: 5%, se tiene que depositar inicialmente más de 2500 soles y los depósitos periódicos deben ser más de 1000 soles

Isabel Mejía: 6%, se debe depositar un monto grande para tener ese porcentaje, y no retirarlo por un tiempo

Pedro Orahulio: 6%, y no retirarlo por 1 año, me parece.

Miguel Albites: Obtengo entre 7% y 8% de tasa anual en soles.

Ítalo Salcedo: 8% por el periodo de un año.

4. ¿Qué atributos considera importante para elegir alguna institución con quién manejar sus excedentes?

Marco Céspedes: Definitivamente, la tasa y seguridad que ofrece a sus clientes.

Diana Orahulio: La seguridad de poder retirar mi dinero cuando quiera y no me cobren penalidad

Isabel Mejía: Que esté respaldado por alguna otra entidad de mayor prestigio.

Pedro Orahulio: Que cuente con un seguro y que se encuentre respaldado por la SBS.

Miguel Albites: Lo primero que me fijo es una tasa atractiva.

Ítalo Salcedo: También la tasa, y comisiones que cobran.

5. ¿Se encuentran satisfechos con las opciones con las que cuentan actualmente?

Marco Céspedes: Como te mencioné, actualmente no tengo mucha inversión en el banco, pero hasta el año pasado, en realidad el banco sólo me servía para guardar mi dinero de una forma más segura que “debajo del colchón”. Las tasas no son muy altas, y en realidad prefiero invertir mi dinero en mis nuevos proyectos, que depositar grandes cantidades en el banco.

Diana Orahulio: Sí, aunque quisiera un poco más de porcentaje

Isabel Mejía: Sí, no reviso cómo va.

Pedro Orahulio: Sí, no requiero usarlo por ahora.

Miguel Albites: Medianamente, creo que puedo obtener aún más ganancias por el dinero que tengo ahorrado.

Ítalo Salcedo: Por el momento no mucho, quiero obtener mayores ganancias.

III. Perfil de inversión de clientes

1. ¿Cuáles piensan que es una tasa ideal para ganar anualmente? ¿Cuánto estarían dispuestos a perder (en %) del monto invertido para obtener la ganancia mencionada anteriormente?.

Marco Céspedes: Creo que a nadie nos gusta perder nuestro dinero, si confiamos en una institución financiera, lo hacemos con la finalidad de obtener ganancias, no perdidas. A lo mucho estaría dispuesto a perder 5% de mi dinero, pero con la promesa de recuperar lo perdido y obtener ganancias después.

Diana Orahulio: 10%, no soy arriesgada, no quisiera perder nada.

Isabel Mejía: 20%, podría perder inicialmente menos de 10%

Pedro Orahulio: 10%, podría perder lo mismo, con tal de ganar al final del año lo querido, de todas maneras no tocaré esa plata.

Miguel Albites: Máximo un 10% de pérdida, por un mínimo de 20% de ganancia.

Ítalo Salcedo: Estaría tranquilo con perder 5% y ganar más del 20%.

2. En el caso de que su pensión la tengan en una AFP, ¿en qué tipo fondo es el que han elegido? ¿Cuáles fueron las motivaciones que lo llevaron a elegir ese tipo de fondo?

Marco Céspedes: Siempre he estado en el fondo 2; entiendo que es el fondo que ofrece un riesgo moderado, al igual que las ganancias.

Diana Orahulio: El fondo 2, porque me da la suficiente seguridad y rentabilidad medianamente buena.

Isabel Mejía: El fondo 2, porque se puede ganar más con algo de riesgo.

Pedro Orahulio: En el fondo 1, porque es la más segura

Miguel Albites: En el fondo 3.

Ítalo Salcedo: Fondo 2.

IV. Hábitos de inversión

1. ¿Cuánto tiempo suele mantener sus inversiones? ¿Con que plazos de inversión se sienten más cómodos?

Marco Céspedes: Actualmente, por periodos menores a un año, hasta inicios de este año (2017) tenía ahorrado mi dinero, por un periodo aproximado a 3 años.

Diana Orahulio: 8 meses, con un plazo de 3 meses, me gusta sentir que puedo retirar mi dinero en cualquier momento.

Isabel Mejía: 1 año, un año estaría bien.

Pedro Orahulio: 1 año, 6 meses.

Miguel Albites: 1 año aproximadamente.

Ítalo Salcedo: 1 año, máximo 1 ½ años.

2. ¿Consideran los consejos de alguna persona/institución al momento de rentabilizar sus excedentes?

Marco Céspedes: Claro que sí, antes siempre me informo con amigos que trabajan en el rubro.

Diana Orahulio: No, hago mi búsqueda por internet.

Isabel Mejía: Sí, seguí los consejos de una amiga.

Pedro Orahulio: Sí, de compañeros que también pasaron por la jubilación.

Miguel Albites: Me informo por la página web del banco o la institución primero.

Ítalo Salcedo: Averiguo en la propia entidad, o por su página web.

3. ¿Qué influyo al momento de escoger su opción de rentabilización de sus excedentes de dinero?

Marco Céspedes: En realidad tenía y tengo mi cuenta sueldo en ese mismo banco, así que para no manejar una tarjeta adicional, preferí seguir haciendo usos de ese mismo banco, a pesar de saber la baja rentabilidad que ofrecía a sus clientes.

Diana Orahulio: Saber que no me descontarán por retirar mi dinero cuando quiera.

Isabel Mejía: El porcentaje de ganancia.

Pedro Orahulio: El porcentaje de ganancia.

Miguel Albites: La tasa.

Ítalo Salcedo: La tasa, pocas comisiones y seguridad.

4. ¿Alguna vez ha tenido alguna mala experiencia con alguna institución?

Marco Céspedes: Hasta el momento, ninguna.

Diana Orahulio: Sí, con Interbank depósitos a largo plazo, ya que tuve un problema y necesitaba el dinero, pero al retirar me cobraron.

Isabel Mejía: No.

Pedro Orahulio: Ninguno relevante.

Miguel Albites: La en la caja en la que invierto actualmente, no tiene muchas oficinas en Lima, eso me desagrada.

Ítalo Salcedo: Aparte de las colas y tiempo de espera, ningún problema.

5. ¿A través de qué medios se entera usted de toda esta diversidad de servicios que ofrecen rentabilización de excedentes de dinero?

Marco Céspedes: Actualmente no veo mucha televisión y sólo escucho la radio de camino a casa, en el auto, así que me informo todo lo que puedo, por mi celular, es decir; redes sociales e internet.

Diana Orahulio: En la página: comparabien.com

Isabel Mejía: Por conversaciones con otros.

Pedro Orahulio: Hablando con compañeros.

Miguel Albites: Todo por internet.

Ítalo Salcedo: Internet y televisión.

V. Presentación de la idea de negocio

El propósito del presente focus tiene la finalidad el desarrollo de un Fondo de Inversión especializado en FOREX, que busca ofrecer tasas de interés en dólares superiores a las del mercado financiero peruano con una inversión mínima de USD 1,000.00. Actualmente el mercado financiero peruano ofrece como máximo un 2% de rentabilidad anual a las inversiones a plazo fijo en moneda extranjera y el fondo de inversión propuesto espera obtener para sus clientes una tasa promedio al 10%.

En lo que respecta al FOREX, este es el cambio de una divisa por otra, lo cual es utilizado por la mayoría de las personas al momento de irse de viaje, pagar deudas, comprar productos del extranjero, entre otras. Al utilizar el FOREX con un bróker especializado, regulado y de renombre internacional, permite el poder invertir varias veces el capital inicial, pudiendo ganar grandes sumas de dinero al utilizar un sistema de inversión exitoso.

1. ¿Qué les pareció en general que exista un fondo de inversión enfocado a inversiones FOREX?

Marco Céspedes: Me parece una buena idea, sobre todo por el tema de las tasas.

Pero a la vez me genera un poco su suspicacia, porque no he escuchado mucho de FOREX.

Diana Orahulio: Interesante.

Isabel Mejía: No conozco mucho del tema pero suena interesante.

Pedro Orahulio: Interesante.

Miguel Albites: Muy interesante.

Ítalo Salcedo: Interesante.

2. ¿Invertirían su dinero en este fondo? ¿Qué información adicional necesitarían para invertir aquí?

Marco Céspedes: Quizás al principio no invierta mucho dinero, dependería de cómo resulta mi fondo en un tiempo para retirar mi inversión o seguir aumentando el valor de mi fondo.

Diana Orahulio: Sí lo haría. Quisiera saber si puedo retirar mi dinero antes.

Isabel Mejía: ¿Sí, qué pasa si solo tengo soles? ¿Con qué tasa de cambio se hace? ¿O tengo que llevar los dólares?

Pedro Orahulio: Sí, ¿Dónde se hace las inversiones? ¿En qué tipo de negocios o entidades? ¿Tiene seguro o está respaldado por la SBS?

Miguel Albites: Si lo haría, si es que me dan el respaldo necesario.

Ítalo Salcedo: Sí, ¿respaldo?

3. ¿Hay algo que no les agrade de esta idea de negocio?

Marco Céspedes: Quizás el respaldo de alguna entidad financiera de nuestro país.

Diana Orahulio: No me gusta que sea en dólares, yo gano en soles y mis gastos y deudas son en soles.

Isabel Mejía: Creo que falta información sobre lo que es FOREX.

Pedro Orahulio: Suena poco real, necesitaría evidencias para saber que es cierto.

Miguel Albites: ¿Las tasas que ofrecerán son reales?

Ítalo Salcedo: No conozco mucho de FOREX, ni divisas.

4. En caso consideren invertir en este fondo, ¿Qué plazo estarían dispuestos a dejar sus excedentes? ¿Aproximadamente que monto estarían dispuestos a manejar?

Marco Céspedes: US 1,000 en un periodo de un año.

Diana Orahulio: Empezaría con lo mínimo (USD 1000) para probar qué tal me va, lo dejaría máximo 6 meses.

Isabel Mejía: Probaría con USD 1000 por un año.

Pedro Orahulio: Probaría con USD 1000 por un año

Miguel Albites: Máximo USD 2,000 por un año.

Ítalo Salcedo: USD 1000 por un año

5. ¿Consideran que esta opción es superior a las que actualmente manejan?

Marco Céspedes: Si todo funciona como lo plantean, definitivamente la idea es superior.

Diana Orahulio: En número sí lo es, pero en temas de seguridad, prefiero retirar mi dinero en cualquier momento.

Isabel Mejía: Sacando cuentas, sí.

Pedro Orahulio: Me parece que sí lo es, también analizo mi tranquilidad.

Miguel Albites: Si.

Ítalo Salcedo: Si.

ii. *Focus a personas del NSE “A” entre 24 a 34años*

Tabla 96

Participantes focus a personas del NSE “A” entre 24 a 34años

Nº	Nombre y apellido	Edad	Carrera
1	Raúl Ccollatupa	24	Administración
2	Michael García	28	Cocina
3	William Zarzoza	24	Negocios Internacionales
4	Gustavo Ramos	25	Administración
5	Magyori Esparza	34	Contabilidad
6	Stephany Isla	30	Economía

INFORMACIÓN A OBTENER

I. Aspectos generales

1. ¿Se han encontrado en la situación de contar con excedentes monetarios? Si así fuese, ¿Qué es lo que han realizado con estos?

Raúl Ccollatupa: Los ahorros que tengo, provienen de las “propinas” de mis padres, los cuales los tengo en el banco.

Michael García: Los pocos ahorros que tengo los guardo en el banco.

William Zarzoza: En la actualidad no tengo ahorros.

Gustavo Ramos: No tengo ahorros.

Magyori Esparza: Mi dinero lo tengo en una cuenta de ahorros

Stephany Isla: Gran parte de mis ahorros en una cuenta a plazo fijo.

2. ¿De qué fuente provienen estos excedentes? ¿Sueldos, herencias, rentas?

Raúl Ccollatupa: Sueldo del negocio de mis padres.

Michael García: Sueldo.

William Zarzoza: No tengo.

Gustavo Ramos: No tengo.

Magyori Esparza: Sueldo.

Stephany Isla: Sueldo.

3. ¿Qué porcentaje de su sueldo suelen ahorrar?

Raúl Ccollatupa: Actualmente el 5%

Michael García: 5%

William Zarzoza: no ahorro

Gustavo Ramos: no ahorro

Magyori Esparza: Hasta un 15%

Stephany Isla: Del 5% a 10%

4. Mencione las razones por las que suele mantener excedentes monetarios.

Raúl Ccollatupa: Ahora para poder gastarlo en fiestas, reuniones, salidas en general.

Michael García: Pago mis estudios de especializaciones.

William Zarzoza: No tengo.

Gustavo Ramos: No tengo

Magyori Esparza: Quiero comprar una vivienda propia.

Stephany Isla: Quiero ahorrar para poder salir de viaje al extranjero.

II. Posicionamiento de la oferta actual

1. ¿En qué tipo de instituciones mantiene sus excedentes?

Raúl Ccollatupa: En el BCP

Michael García: En el BBVA.

William Zarzoza: no tengo.

Gustavo Ramos: No tengo

Magyori Esparza: En Caja Piura

Stephany Isla: En Interbank

2. Mencione que tipo de productos financieros suele utilizar acudir para rentabilizar sus excedentes

Raúl Ccollatupa: Cuenta de ahorros.

Michael García: Cuenta de ahorros.

William Zarzoza: No poseo.

Gustavo Ramos: No poseo.

Magyori Esparza: Cuenta de ahorros.

Stephany Isla: Depósito a plazo fijo.

3. ¿Qué tasas suelen manejar en las instituciones anteriormente mencionadas? ¿Qué condiciones suelen tener las operaciones realizadas?

Raúl Ccollatupa: A lo mucho 1% o 2 %.

Michael García: A lo mucho 3%

William Zarzoza: No estoy enterado.

Gustavo Ramos: No estoy enterado.

Magyori Esparza: Obtengo 1%.

Stephany Isla: 6% por el periodo de un año.

4. ¿Qué atributos considera importante para elegir alguna institución con quién manejar sus excedentes?

Raúl Ccollatupa: La seguridad que ofrece.

Michael García: La seguridad.

William Zarzoza: La tasa.

Gustavo Ramos: La tasa.

Magyori Esparza: La disponibilidad del dinero.

Stephany Isla: La tasa.

5. ¿Se encuentran satisfechos con las opciones con las que cuentan actualmente?

Raúl Ccollatupa: Insatisfecho

Michael García: Sí por la seguridad, mas no por la tasa ofrecida.

William Zarzoza: No puedo opinar.

Gustavo Ramos: No puedo opinar.

Magyori Esparza: Nivel intermedio, creo que puedo más ganancias por mi dinero.

Stephany Isla: Satisfecha por la tasa y trato que obtengo.

III. Perfil de inversión de clientes

1. ¿Cuáles piensan que es una tasa ideal para ganar anualmente? ¿Cuánto estarían dispuestos a perder (en %) del monto invertido para obtener la ganancia mencionada anteriormente?

Raúl Ccollatupa: 10%, no estaría dispuesto a perder nada, a lo mucho las ganancias.

Michael García: 10%, a lo mucho el 1%.

William Zarzoza: 40%, perder a lo mucho el 10%

Gustavo Ramos: 10%, podría perder hasta el 5%.

Magyori Esparza: 15%, no quiero perder nada.

Stephany Isla: 18% con perder máximo 6%.

2. En el caso de que su pensión la tengan en una AFP, ¿en qué tipo fondo es el que han elegido? ¿Cuáles fueron las motivaciones que lo llevaron a elegir ese tipo de fondo?

Raúl Ccollatupa: Siempre he estado en el fondo 2; tiene una equidad entre ganancia fija y variable.

Michael García: El fondo 1, más seguridad.

William Zarzoza: No estoy en algún tipo de fondo de pensión.

Gustavo Ramos: No estoy en algún tipo de fondo de pensión.

Magyori Esparza: En el fondo 2, mismas razones.

Stephany Isla: Fondo 1.

IV. Hábitos de inversión

1. ¿Cuánto tiempo suele mantener sus inversiones? ¿Con que plazos de inversión se sienten más cómodos?

Raúl Ccollatupa: Actualmente, no tengo inversiones.

Michael García: No invierto, quiero tener autonomía de mis retiros.

William Zarzoza: No tengo inversiones.

Gustavo Ramos: No tengo inversiones.

Magyori Esparza: 3 meses aproximadamente.

Stephany Isla: Máximo 1 año.

2. ¿Consideran los consejos de alguna persona/institución al momento de rentabilizar sus excedentes?

Raúl Ccollatupa: Claro que sí, en familiares y amigos.

Michael García: No, hago mi búsqueda por internet.

William Zarzoza: Sí, de mi enamorada.

Gustavo Ramos: No he pensado en eso todavía.

Magyori Esparza: Me informo en *comparabien*.

Stephany Isla: Me informo en *comparabien*.

3. ¿Qué influyo al momento de escoger su opción de rentabilización de sus excedentes de dinero?

Raúl Ccollatupa: En realidad mis padres abrieron la cuenta ahí y yo la uso.

Michael García: Saber que tendría mi dinero seguro.

William Zarzoza: No puedo opinar.

Gustavo Ramos: No puedo opinar.

Magyori Esparza: La disponibilidad del dinero.

Stephany Isla: La tasa y seguridad.

4. ¿Alguna vez ha tenido alguna mala experiencia con alguna institución?

Raúl Ccollatupa: Ninguna.

Michael García: Sí, con BanBif me cobraban comisiones y penalidades excesivas.

William Zarzoza: No.

Gustavo Ramos: No.

Magyori Esparza: Pocas Oficinas de las cajas.

Stephany Isla: Colas y tiempo de espera.

5. ¿A través de qué medios se entera usted de toda esta diversidad de servicios que ofrecen rentabilización de excedentes de dinero?

Raúl Ccollatupa: Publicidad.

Michael García: Publicidad en la calle.

William Zarzoza: No les prestó atención.

Gustavo Ramos: Lo que escucho de mis padres.

Magyori Esparza: Televisión.

Stephany Isla: Internet.

V. Presentación de la idea de negocio

El propósito del presente focus tiene la finalidad el desarrollo de un Fondo de Inversión especializado en FOREX, que busca ofrecer tasas de interés en dólares superiores a las del mercado financiero peruano con una inversión mínima de USD 1,000.00. Actualmente el mercado financiero peruano ofrece como máximo un 2% de rentabilidad anual a las inversiones a plazo fijo en moneda extranjera y el fondo de inversión propuesto espera obtener para sus clientes una tasa promedio al 10%.

En lo que respecta al FOREX, este es el cambio de una divisa por otra, lo cual es utilizado por la mayoría de las personas al momento de irse de viaje, pagar deudas, comprar productos del extranjero, entre otras. Al utilizar el FOREX con un bróker especializado, regulado y de renombre internacional, permite el poder invertir varias veces el capital inicial, pudiendo ganar grandes sumas de dinero al utilizar un sistema de inversión exitoso.

1. ¿Qué les pareció en general que exista un fondo de inversión enfocado a inversiones FOREX?

Raúl Ccollatupa: Indiferente.

Michael García: Interesante.

William Zarzoza: Interesante.

Gustavo Ramos: Atractiva.

Magyori Esparza: Muy interesante.

Stephany Isla: Interesante.

2. ¿Invertirían su dinero en este fondo? ¿Qué información adicional necesitarían para invertir aquí?

Raúl Ccollatupa: Puede ser. ¿Qué proveedores lo respaldan?.

Michael García: Sí. Quisiera saber si puedo retirar mi dinero en cualquier momento.

William Zarzoza: Sí, cuando tenga dólares.

Gustavo Ramos: Puede ser, depende quien lo regule.

Magyori Esparza: Si lo haría, si tiene un historial de ganancias en 1 o 2 años.

Stephany Isla: Sí, si tiene un máximo de pérdidas,

3. ¿Hay algo que no les agrada de esta idea de negocio?

Raúl Ccollatupa: Que sea en dólares.

Michael García: No.

William Zarzoza: Poco conocimiento del FOREX.

Gustavo Ramos: Garantías para saber que no es estafa, independientemente de que se pueda perder dinero.

Magyori Esparza: Faltaría explicar la dinámica de cómo se obtendría las ganancias.

Stephany Isla: No conozco mucho del tema para opinar.

4. En caso consideren invertir en este fondo, ¿Qué plazo estarían dispuestos a dejar sus excedentes? ¿Aproximadamente que monto estarían dispuestos a manejar?

Raúl Ccollatupa: US 1,000 en un periodo de un año.

Michael García: Empezaría con lo mínimo (USD 1000) hasta ver que mi saldo se reduce en más de lo que esperaría.

William Zarzoza: Probaría con USD 1000 hasta perderlo.

Gustavo Ramos: Probaría con USD 1000 por 6 meses.

Magyori Esparza: Máximo USD 1,000 por 3 meses.

Stephany Isla: USD 2000 por un año.

5. ¿Consideran que esta opción es superior a las que actualmente manejan?

Raúl Ccollatupa: Si.

Michael García: Sí, si es que puedo retirar mi dinero en cualquier momento.

William Zarzoza: Sí.

Gustavo Ramos: Me parece que sí.

Magyori Esparza: Si.

Stephany Isla: Si.

iii. Focus a personas del NSE “B” entre 24 a 34años

Tabla 97

Participantes focus a personas del NSE “B” entre 24 a 34años

Nº	Nombre y apellido	Edad	Carrera
1	David Bobadilla	24	Negocios Internacionales
2	Carlos Velázquez	28	Ingeniería Industrial
3	Brian Mathey	25	Publicidad
4	Karla Sánchez	26	Contabilidad
5	Luz Páucar	34	Contabilidad
6	Giovanna Amado	25	Negocios Internacionales

INFORMACIÓN A OBTENER

I. Aspectos generales

1. ¿Se han encontrado en la situación de contar con excedentes monetarios? Si así fuese, ¿Qué es lo que han realizado con estos?

David Bobadilla: No tengo excedentes.

Carlos Velázquez: Los ahorros los invierto en fondos mutuos.

Brian Mathey: No tengo excedentes.

Karla Sánchez: Los guardo en el banco.

Luz Páucar: Tengo en una cuenta de ahorros

Giovanna Amado: Tengo pocos ahorros, por lo que tengo una cuenta de ahorro.

2. ¿De qué fuente provienen estos excedentes? ¿Sueldos, herencias, rentas?

David Bobadilla: No tengo.

Carlos Velázquez: Sueldo

Brian Mathey: No tengo

Karla Sánchez: Sueldo

Luz Páucar: Sueldo.

Giovanna Amado: Sueldo.

3. ¿Qué porcentaje de su sueldo suelen ahorrar?

David Bobadilla: no ahorro

Carlos Velázquez: 10%

Brian Mathey: no ahorro

Karla Sánchez: 5%

Luz Páucar: Hasta un 20%

Giovanna Amado: Del 5% a 10%

4. Mencione las razones por las que suele mantener excedentes monetarios.

David Bobadilla: No tengo.

Carlos Velázquez: Ahorro para alquilar un departamento.

Brian Mathey: No tengo.

Karla Sánchez: Viajar

Luz Páucar: Estudiar una maestría.

Giovanna Amado: Ayudar a mis padres.

II. Posicionamiento de la oferta actual

1. ¿En qué tipo de instituciones mantiene sus excedentes?

David Bobadilla: No tengo.

Carlos Velázquez: En el BCP.

Brian Mathey: No tengo.

Karla Sánchez: Mayormente los tengo mi casa.

Luz Páucar: En BBA

Giovanna Amado: Normalmente los mantengo en casa.

2. Mencione que tipo de productos financieros suele utilizar acudir para rentabilizar sus excedentes

David Bobadilla: No poseo.

Carlos Velázquez: Cuenta de ahorros.

Brian Mathey: No poseo.

Karla Sánchez: No poseo.

Luz Páucar: Cuenta de ahorros.

Giovanna Amado: Cuenta de ahorros.

3. ¿Qué tasas suelen manejar en las instituciones anteriormente mencionadas? ¿Qué condiciones suelen tener las operaciones realizadas?

David Bobadilla: No estoy enterado.

Carlos Velázquez: A lo mucho 2%

Brian Mathey: No estoy enterado.

Karla Sánchez: 1.5%.

Luz Páucar: Obtengo 1.5%.

Giovanna Amado: 2%.

4. ¿Qué atributos considera importante para elegir alguna institución con quién manejar sus excedentes?

David Bobadilla: La tasa.

Carlos Velázquez: La seguridad.

Brian Mathey: La tasa.

Karla Sánchez: La tasa.

Luz Páucar: La tasa.

Giovanna Amado: La tasa.

5. ¿Se encuentran satisfechos con las opciones con las que cuentan actualmente?

David Bobadilla: No puedo opinar.

Carlos Velázquez: Insatisfecho.

Brian Mathey: No puedo opinar.

Karla Sánchez: Insatisfecha.

Luz Páucar: Insatisfecha.

Giovanna Amado: Insatisfecha.

III. Perfil de inversión de clientes

1. ¿Cuáles piensan que es una tasa ideal para ganar anualmente? ¿Cuánto estarían dispuestos a perder (en %) del monto invertido para obtener la ganancia mencionada anteriormente?.

David Bobadilla: 8%, no estaría dispuesto a perder.

Carlos Velázquez: 15%, a lo mucho el 2%.

Brian Mathey: 100%, perder a lo mucho el 10%

Karla Sánchez: 10%, no perder nada.

Luz Páucar: 9%, no quiero perder nada.

Giovanna Amado: 10% con perder máximo 1%.

2. En el caso de que su pensión la tengan en una AFP, ¿en qué tipo fondo es el que han elegido? ¿Cuáles fueron las motivaciones que lo llevaron a elegir ese tipo de fondo?

David Bobadilla: No estoy en algún tipo de fondo de pensión.

Carlos Velázquez: El fondo 1, más seguridad.

Brian Mathey: No estoy en algún tipo de fondo de pensión.

Karla Sánchez: En el fondo 2, equidad entre rentabilidad y seguridad

Luz Páucar: En el fondo 2, mismas razones.

Giovanna Amado: Fondo 1.

IV. Hábitos de inversión

1. ¿Cuánto tiempo suele mantener sus inversiones? ¿Con que plazos de inversión se sienten más cómodos?

David Bobadilla: Actualmente, no tengo inversiones.

Carlos Velázquez: No invierto.

Brian Mathey: No tengo inversiones.

Karla Sánchez: No tengo inversiones.

Luz Páucar: 3 meses aproximadamente.

Giovanna Amado: Máximo 6 meses.

2. ¿Consideran los consejos de alguna persona/institución al momento de rentabilizar sus excedentes?

David Bobadilla: No.

Carlos Velázquez: Sí, de mi pareja.

Brian Mathey: No.

Karla Sánchez: No, investigo.

Luz Páucar: Investigo.

Giovanna Amado: Me informo de mis padres.

3. ¿Qué influyo al momento de escoger su opción de rentabilización de sus excedentes de dinero?

David Bobadilla: No puedo opinar.

Carlos Velázquez: Seguridad.

Brian Mathey: No puedo opinar.

Karla Sánchez: Disponibilidad.

Luz Páucar: Seguridad.

Giovanna Amado: Seguridad.

4. ¿Alguna vez ha tenido alguna mala experiencia con alguna institución?

David Bobadilla: No.

Carlos Velázquez: No, aparte de las colas de espera.

Brian Mathey: No.

Karla Sánchez: No.

Luz Páucar: Tiempo de espera.

Giovanna Amado: Tiempo de espera.

5. ¿A través de qué medios se entera usted de toda esta diversidad de servicios que ofrecen rentabilización de excedentes de dinero?

David Bobadilla: No estoy informado.

Carlos Velázquez: Televisión.

Brian Mathey: No les prestó atención.

Karla Sánchez: Radio.

Luz Páucar: Radio.

Giovanna Amado: Mis padres.

V. Presentación de la idea de negocio

El propósito del presente focus tiene la finalidad el desarrollo de un Fondo de Inversión especializado en FOREX, que busca ofrecer tasas de interés en dólares superiores a las del mercado financiero peruano con una inversión mínima de USD 1,000.00. Actualmente el mercado financiero peruano ofrece como máximo un 2% de rentabilidad anual a las inversiones a plazo fijo en moneda extranjera y el fondo de inversión propuesto espera obtener para sus clientes una tasa promedio al 10%.

En lo que respecta al FOREX, este es el cambio de una divisa por otra, lo cual es utilizado por la mayoría de las personas al momento de irse de viaje, pagar deudas, comprar productos del extranjero, entre otras. Al utilizar el FOREX con un bróker especializado, regulado y de renombre internacional, permite el poder invertir varias veces el capital inicial, pudiendo ganar grandes sumas de dinero al utilizar un sistema de inversión exitoso.

1. ¿Qué les pareció en general que exista un fondo de inversión enfocado a inversiones FOREX?

David Bobadilla: Muy atractiva.

Carlos Velázquez: No me interesa por el momento.

Brian Mathey: Interesante.

Karla Sánchez: Atractiva.

Luz Páucar: Interesante.

Giovanna Amado: Interesante.

2. ¿Invertirían su dinero en este fondo? ¿Qué información adicional necesitarían para invertir aquí?

David Bobadilla: Puede ser. Si aceptan depósitos mensuales.

Carlos Velázquez: No. Respaldo del dinero.

Brian Mathey: Sí, cuando trabaje.

Karla Sánchez: Puede ser, depende si tengo un excedente.

Luz Páucar: Si lo haría, cuando tenga un historial como respaldo.

Giovanna Amado: Sí, si asegura mi dinero invertido.

3. ¿Hay algo que no les agrada de esta idea de negocio?

David Bobadilla: No.

Carlos Velázquez: Falta de garantías.

Brian Mathey: No.

Karla Sánchez: Falta de garantías.

Luz Páucar: No.

Giovanna Amado: No se me ocurre nada.

4. En caso consideren invertir en este fondo, ¿Qué plazo estarían dispuestos a dejar sus excedentes? ¿Aproximadamente que monto estarían dispuestos a manejar?

David Bobadilla: USD 1,000 en un periodo de dos años.

Carlos Velázquez: USD 1000, a lo mucho 6 meses.

Brian Mathey: Probaría con USD 1000 hasta perder la mitad.

Karla Sánchez: Probaría con USD 1000 por 3 meses.

Luz Páucar: Máximo USD 1,000 por 6 meses.

Giovanna Amado: USD 1000 por 6 meses.

5. ¿Consideran que esta opción es superior a las que actualmente manejan?

David Bobadilla: Sí.

Carlos Velázquez: Sí, si cuenta con algún tipo de seguro del dinero.

Brian Mathey: Sí.

Karla Sánchez: Sí.

Luz Páucar: Sí.

Giovanna Amado: Sí.

iv. *Focus a personas del NSE “B” entre 35 a 65años*

Tabla 98

Participantes focus a personas del NSE “B” entre 35 a 65años

Nº	Nombre y apellido	Edad	Carrera
1	Mario Durand Marchese	45	Economía
2	Flor Abad Campos	38	Administración de Negocios
3	Juan Carlos Quevedo Vargas	46	Ingeniería Civil
4	Ivonne Alva Castillo	41	Contabilidad y Finanzas
5	Fernando Cervera Bernabe	44	Ingeniería de Sistema
6	Guillermo Morales Berrocal	53	Negocios Internacionales

INFORMACIÓN A OBTENER

I. Aspectos generales

1. ¿Se han encontrado en la situación de contar con excedentes monetarios? Si así fuese, ¿Qué es lo que han realizado con estos?

Mario Durand Marchese: Invertidos e fondos mutuos.

Flor Abad Campos: Cuenta a plazo fijo.

Juan Carlos Quevedo Vargas: Cuenta de plazo fijo.

Ivonne Alva Castillo: En cuenta ahorros o sueldo.

Fernando Cervera Bernabe: Invierto en negocio personal

Guillermo Morales Berrocal: Fondos mutuos y negocio personal.

2. ¿De qué fuente provienen estos excedentes? ¿Sueldos, herencias, rentas?

Mario Durand Marchese: Sueldo.

Flor Abad Campos: Sueldo

Juan Carlos Quevedo Vargas: Sueldo

Ivonne Alva Castillo: Sueldo

Fernando Cervera Bernabe: Negocio personal.

Guillermo Morales Berrocal: Sueldo y rentas de negocio.

3. ¿Qué porcentaje de su sueldo suelen ahorrar?

Mario Durand Marchese: 12%

Flor Abad Campos: 8%

Juan Carlos Quevedo Vargas: 15%

Ivonne Alva Castillo: 6%

Fernando Cervera Bernabe: 20%

Guillermo Morales Berrocal: 15%

4. Mencione las razones por las que suele mantener excedentes monetarios.

Mario Durand Marchese: Estudios personales e hijos.

Flor Abad Campos: Compra de vivienda.

Juan Carlos Quevedo Vargas: Implementación de negocio.

Ivonne Alva Castillo: Inversiones futuras

Fernando Cervera Bernabe: Crecimiento de negocio.

Guillermo Morales Berrocal: Ampliación de empresa.

II. Posicionamiento de la oferta actual

1. ¿En qué tipo de instituciones mantiene sus excedentes?

Mario Durand Marchese: Bancos.

Flor Abad Campos: Bancos.

Juan Carlos Quevedo Vargas: Bancos.

Ivonne Alva Castillo: Bancos

Fernando Cervera Bernabe: Invertido en empresa

Guillermo Morales Berrocal: Banco y empresa.

2. Mencione que tipo de productos financieros suele utilizar acudir para rentabilizar sus excedentes

Mario Durand Marchese: Fondos mutuos.

Flor Abad Campos: Cuenta plazo.

Juan Carlos Quevedo Vargas: Cuenta plazo.

Ivonne Alva Castillo: Cuenta ahorro.

Fernando Cervera Bernabe: Acciones de empresa.

Guillermo Morales Berrocal: Fondos mutuos, acciones bolsa.

3. ¿Qué tasas suelen manejar en las instituciones anteriormente mencionadas? ¿Qué condiciones suelen tener las operaciones realizadas?

Mario Durand Marchese: 2%.

Flor Abad Campos: 2% a 2.5%%

Juan Carlos Quevedo Vargas: 2%.

Ivonne Alva Castillo: 1%.

Fernando Cervera Bernabe: de acuerdo al mercado

Guillermo Morales Berrocal: 3%

4. ¿Qué atributos considera importante para elegir alguna institución con quién manejar sus excedentes?

Mario Durand Marchese: Brindar seguridad y tasa.

Flor Abad Campos: La seguridad y tasa.

Juan Carlos Quevedo Vargas: La tasa.

Ivonne Alva Castillo: La tasa de intereses.

Fernando Cervera Bernabe: Tasa de rentabilidad.

Guillermo Morales Berrocal: Tasa rentabilidad.

5. ¿Se encuentran satisfechos con las opciones con las que cuentan actualmente?

Mario Durand Marchese: No creo.

Flor Abad Campos: Insatisfecha.

Juan Carlos Quevedo Vargas: No estoy satisfecho.

Ivonne Alva Castillo: Definitivamente que no.

Fernando Cervera Bernabe: Las entidades financieras no dan buenas tasas.

Guillermo Morales Berrocal: Insatisfecho.

III. Perfil de inversión de clientes

1. ¿Cuáles piensan que es una tasa ideal para ganar anualmente? ¿Cuánto estarían dispuestos a perder (en %) del monto invertido para obtener la ganancia mencionada anteriormente?

Mario Durand Marchese: 15%, máximo 1.5%.

Flor Abad Campos: 10%, no perder.

Juan Carlos Quevedo Vargas: 18%, hasta 2%

Ivonne Alva Castillo: 11%, no perder.

Fernando Cervera Bernabe: 20%, máximo 3%.

Guillermo Morales Berrocal: 10% con perder máximo 1%.

2. En el caso de que su pensión la tengan en una AFP, ¿en qué tipo fondo es el que han elegido? ¿Cuáles fueron las motivaciones que lo llevaron a elegir ese tipo de fondo?

Mario Durand Marchese: fondo 2, bajo riesgo.

Flor Abad Campos: El fondo 1, no deseo riesgos.

Juan Carlos Quevedo Vargas: Fondo 2, más rentable.

Ivonne Alva Castillo: En el fondo 1, más seguridad

Fernando Cervera Bernabe: No estoy en ningún fondo.

Guillermo Morales Berrocal: Fondo 2, más rentabilidad.

IV. Hábitos de inversión

1. ¿Cuánto tiempo suele mantener sus inversiones? ¿Con que plazos de inversión se sienten más cómodos?

Mario Durand Marchese: Un año, un año.

Flor Abad Campos: Año y medio, igual.

Juan Carlos Quevedo Vargas: Seis meses, igual.

Ivonne Alva Castillo: Año y medio, seguir mismo plazo.

Fernando Cervera Bernabe: Los plazos de acuerdo a mi rentabilidad de negocio.

Guillermo Morales Berrocal: Entre 12 a 18 meses.

2. ¿Consideran los consejos de alguna persona/institución al momento de rentabilizar sus excedentes?

Mario Durand Marchese: Normalmente no.

Flor Abad Campos: Mi familia.

Juan Carlos Quevedo Vargas: No.

Ivonne Alva Castillo: No.

Fernando Cervera Bernabe: Investigo.

Guillermo Morales Berrocal: Realizo análisis de inversión.

3. ¿Qué influyo al momento de escoger su opción de rentabilización de sus excedentes de dinero?

Mario Durand Marchese: Disponibilidad y seguridad.

Flor Abad Campos: Seguridad.

Juan Carlos Quevedo Vargas: Rentabilidad y poder disponer de ellos.

Ivonne Alva Castillo: Seguridad y tasas.

Fernando Cervera Bernabe: Disponibilidad.

Guillermo Morales Berrocal: Disponibilidad y seguridad.

4. ¿Alguna vez ha tenido alguna mala experiencia con alguna institución?

Mario Durand Marchese: Si, trato que brindad.

Flor Abad Campos: Atención que nos brindad.

Juan Carlos Quevedo Vargas: No creo.

Ivonne Alva Castillo: Si, cargos excesivos.

Fernando Cervera Bernabe: Si, cuando vas solicitar financiamiento.

Guillermo Morales Berrocal: si pero no significativas.

5. ¿A través de qué medios se entera usted de toda esta diversidad de servicios que ofrecen rentabilización de excedentes de dinero?

Mario Durand Marchese: Internet y televisión.

Flor Abad Campos: La misma entidad financiera.

Juan Carlos Quevedo Vargas: Comunicación telefónica.

Ivonne Alva Castillo: Internet.

Fernando Cervera Bernabe: No estoy muy interesado.

Guillermo Morales Berrocal: Amistades y correo electrónico.

V. Presentación de la idea de negocio

El propósito del presente focus tiene la finalidad el desarrollo de un Fondo de Inversión especializado en el mercado FOREX, que busca ofrecer tasas de interés en dólares superiores a las del mercado financiero peruano con una inversión mínima de USD 1,000.00. Actualmente el mercado financiero peruano ofrece como máximo un 2% de rentabilidad anual a las inversiones a plazo fijo en moneda extranjera y el fondo de inversión propuesto espera obtener para sus clientes una tasa promedio al 10%.

En lo que respecta al FOREX, este es el cambio de una divisa por otra, lo cual es utilizado por la mayoría de las personas al momento de irse de viaje, pagar deudas, comprar productos del extranjero, entre otras. Al utilizar el FOREX con un bróker especializado, regulado y de renombre internacional, permite el poder invertir varias veces el capital inicial, pudiendo ganar grandes sumas de dinero al utilizar un sistema de inversión exitoso.

1. ¿Qué les pareció en general que exista un fondo de inversión enfocado a inversiones FOREX?

Mario Durand Marchese: Interesante.

Flor Abad Campos: Atractiva.

Juan Carlos Quevedo Vargas: Interesante.

Ivonne Alva Castillo: Atractiva.

Fernando Cervera Bernabe: No tengo interés ahora.

Guillermo Morales Berrocal: Muy interesante.

2. ¿Invertirían su dinero en este fondo? ¿Qué información adicional necesitarían para invertir aquí?

Mario Durand Marchese: Posiblemente.

Flor Abad Campos: No creo por ahora.

Juan Carlos Quevedo Vargas: Posiblemente, aseguran rentabilidad.

Ivonne Alva Castillo: Posiblemente, previa evaluación.

Fernando Cervera Bernabe: No.

Guillermo Morales Berrocal: Sí, pero necesario analizar mejor

3. ¿Hay algo que no les agrade de esta idea de negocio?

Mario Durand Marchese: No.

Flor Abad Campos: No tengo conocimiento de FOREX.

Juan Carlos Quevedo Vargas: No.

Ivonne Alva Castillo: No.

Fernando Cervera Bernabe: No.

Guillermo Morales Berrocal: No, pero mayor información.

4. En caso consideren invertir en este fondo, ¿Qué plazo estarían dispuestos a dejar sus excedentes? ¿Aproximadamente que monto estarían dispuestos a manejar?

Mario Durand Marchese: Doce meses, USD 1,500.

Flor Abad Campos: USD 1000, máximo seis meses.

Juan Carlos Quevedo Vargas: Puede ser USD 2000 por seis meses.

Ivonne Alva Castillo: Inicialmente USD 1000 por tres meses.

Fernando Cervera Bernabe: USD 1,000 por tres meses.

Guillermo Morales Berrocal: USD 3000 seis meses.

5. ¿Consideran que esta opción es superior a las que actualmente manejan?

Mario Durand Marchese: Sí.

Flor Abad Campos: Si.

Juan Carlos Quevedo Vargas: Sí.

Ivonne Alva Castillo: Sí.

Fernando Cervera Bernabe: Pero negocio tengo control.

Guillermo Morales Berrocal: Sí.

Anexo VI. Transcripción de la Entrevistas a Profundidad

Entrevista a especialista de la Superintendencia de Banca y Seguro- Sr. César Portalanza.

Buenas tardes, mi nombre es Manuel Corcuera, la siguiente entrevista trata acerca del conocer más sobre la regulación con la finalidad de ver la factibilidad de crear un fondo de inversión enfocado en inversiones FOREX.

Los objetivos de la entrevista son los siguientes:

Conocer el funcionamiento de las SBS en el Perú.

Identificar las fuentes que las personas cuentan para invertir sus excedentes de capital.

Conocer las tasas que pagan las instituciones que captan dinero, en que lo invierten y que perfil de riesgo manejan

Características que deben tener las empresas que captan dinero para entrar a la regulación de la SBS

Características que debe tener una empresa para captar fondos y no estar regulada por la SBS.

Conocer la regulación de la SBS respecto al FOREX

Alternativas de rentabilización de fondos para el público

En base a su experiencia en la industria, ¿Podría comentarnos las fuentes básicas con las que cuenta el público en general para rentabilizar sus excedentes?

Comúnmente, siempre se habla de una dicotomía entre dejar los excedentes en un banco o en el mercado de capitales (fondos mutuos, acciones). Las alternativas en el mercado financiero son mayores a las que parecen o uno ve. Hace 10 años las personas invertían en bancos, ahora también invierten en cajas municipales, rurales con un riesgo relativamente bajo por el seguro de depósito que ofrece el Estado. Las personas sólo deben centrarse en evaluar las tasas y monto invertido.

Nos puede comentar un poco sobre la mecánica de estas opciones. ¿Por qué estas instituciones pagan esas tasas, cuál es su negocio, donde invierten estos fondos, que perfil de riesgo manejan?

En promedio, el perfil de los bancos es invertir en segmento de ingresos mayores, es decir, con perfil de riesgo bajo. Sin embargo, hay instituciones financieras que invierten en alto riesgo, como pueden ser las instituciones micro financieras que van a público con un perfil de más alto riesgo, incluso algunos bancos, como el banco Azteca. A mayor riesgo del público al que ofrece el dinero, más alta la tasa y más alta la ganancia que le ofrece a sus depositantes.

En base a su experiencia, ¿Conoce instituciones que ofrezcan tasas superiores a las del sistema financiero, realizando inversiones distintas? (cooperativas, etc.) ¿Podría darnos un ejemplo de estas?

Banco Azteca. Se espera la aprobación de una ley de la SBS para las cooperativas, estás van a sectores de mucho más riesgo que las micro financieras, de muchos menores ingresos.

Para las tasas de los fondos de inversión éstos están regulados por la Superintendencia de Mercado de Valores.

Marco regulatorio de instituciones financieras

¿Qué características debe tener una empresa que capta fondos del público para poder operar bajo la regulación de la SBS? Nos puede dar un breve detalle de los lineamientos legales que deben seguir.

Hay una lista de procedimientos públicos, en el TUPA, se encuentra los procedimientos para abrir una institución financiera. Si maneja dinero del público nos interesa que sea idónea técnica y moralmente. Otro tema que nos interesa es que tenga una capital alto, al ser un negocio de alto riesgo, hay una alta probabilidad de que pierda capital y se requiere que el accionista responda con un mayor aporte de capital.

¿Cuál es el proceso para la constitución de este tipo de empresas? (Capital mínimo, límites que cumplir, etc.)

El proceso es largo, en promedio unos 2 años para la aprobación de la SBS. En el primer año sale el permiso sólo para organizar la empresa y luego de esa fase se da la autorización de funcionamiento.

Los tiempos y autorizaciones varían dependiendo de la cantidad de productos que quiera ofrecer la entidad financiera. En las *edpyme* (no capta depósitos del público) se requiere un capital mínimo de medio millón de soles, para un banco son 25 millones de soles.

Si una empresa no está regulada por la SBS, ¿Debe contar con alguna característica especial para poder captar fondos? (Garantías explícitas, etc.)

Para captar fondos del público debe ser una institución financiera supervisada por la SBS.

En el caso de las cooperativas estas no captan “fondos” si no “aportes”, por lo que no está regulado por la SBS.

En el tema de los Fondos de Inversión se captaría inversionistas, por lo tanto, no está bajo la regulación de la SBS, sino por la SMV, a esta le interesa que el inversionista este correctamente informado para que tenga toda la información relevante.

Fondo de inversión especializado en inversiones FOREX (Como usted nos comentó, no conoce mucho de este negocio, pero dentro de su experiencia regulatoria y en el ámbito micro financiero, le agradeceríamos nos pueda dar unos comentarios de acuerdo a las siguiente preguntas)

Nuestro negocio consistirá en ofrecer una tasa de rentabilidad en dólares fija para los clientes, utilizando sus fondos para la inversión en FOREX. Estas inversiones suelen involucrar un nivel de apalancamiento en cada transacción, sin embargo al nosotros garantizar un retorno fijo para el cliente, nos quedaríamos con cualquier rendimiento por encima o por debajo de lo prometido. Dentro de este contexto, ¿Considera que esta idea de negocio pueda cumplir los lineamientos para ser aprobada por la SBS? De no ser así, ¿considera que debemos utilizar alguna alternativa adicional, como formar una cooperativa?

El negocio propuesto no va tanto con los lineamientos de la SBS, si no a la SMV. Asegurar la rentabilidad fija es una táctica riesgosa. Es recomendable utilizar una tasa variable que sea mayor a la ofrecida por las instituciones reguladas por la SBS.

En base a su conocimiento de gestión de riesgos, ¿Qué controles considera que serían necesarios aplicar en este negocio para proteger el capital de los inversionistas? (Límites en el apalancamiento, diversificación de activos, etc.)

Se debe diversificar el portafolio, ofrecer garantías, tener una buena reputación contratando personas especialistas en el mercado.

Lo que actualmente le da un valor adicional a las empresas, es el Gobierno Corporativo, de las buenas prácticas que debe haber en las organizaciones, como un directorio independiente, contratar personal de renombre o buena reputación.

¿Considera que esta opción de rentabilización de fondos es atractiva? ¿Qué rendimientos en dólares esperaría para una institución de este tipo?

El inversionista evaluará las tasas más altas “seguras” y le debería ofrecer un plus adicional por el riesgo de ser una nueva empresa.

Entrevista a experto en el mercado FOREX- Sr. Cristian Torres.

Buenas tardes, mi nombre es Diego Saavedra, la siguiente entrevista trata acerca del conocer más sobre el mercado FOREX con la finalidad de ver la factibilidad de crear un fondo de inversión enfocado en inversiones FOREX.

Los objetivos de la entrevista son los siguientes:

Conocer el funcionamiento del mercado FOREX.

Identificar qué beneficios hay para administradores de fondos en FOREX.

Conocer el tipo de público objetivo de FOREX.

Identificar las fortalezas y debilidades del mercado FOREX.

Conocer los pares de divisas más utilizados en el mercado FOREX.

El mercado FOREX

En base a su experiencia en la industria, ¿Podría comentarnos cómo funciona el mercado FOREX?

El mercado FOREX a diferencia de la bolsa de valores, o la bolsa de commodities, es un mercado no centralizado, es decir; no se requiere de un espacio físico para realizar las transacciones, a diferencia del mercado centralizado como la Bolsa de Valores, que ésta permite llevar la contabilidad de cuantas acciones se han negociado, volúmenes, precios, he incluso nombres de los compradores y vendedores, en el mercado descentralizado o FOREX no existe todo eso. Más bien es un conjunto de Brókeres, como instituciones financieras, fondos de

inversión y administradoras que a través de un contacto por internet se realiza la compra y venta, utilizando esta herramienta como una red de contactos.

Nos puede comentar un poco sobre la mecánica del FOREX. ¿Cuáles son los principales beneficios y desventajas?

Los beneficios, es que para el inversionista retail (personas naturales) pueden invertir en distintas economías y no necesariamente invertir en acciones de la bolsa local, sino también acceder a economías extranjeras y así pueden obtener la posibilidad de aumentar la rentabilidad de sus excedentes, en donde cabe la opción la minimización del riesgo, usando la diversificación.

Otra ventaja adicional es que ya no sólo se gana cuando el mercado sube, en este caso la divisa; sino también se puede ganar cuando el mercado cae (utilizado compra-venta o venta-compra según el análisis realizado)

Otro beneficio más que existe con el mercado de FOREX, es que se crea la posibilidad de apalancarse, es decir darle más poder a tu capital y así aumentar la rentabilidad (es como un préstamo que hace el bróker para maximizar las utilidades). Esta metodología sólo se utilizaba en el mercado tradicional con acciones de empresas grandes, que tienen un alto poder de liquidez, y siempre y cuando dejes acciones en garantía y dicho monto no supere al 100% de la inversión realizada por el inversionista, pero en FOREX se puede apalancar capital invertido las veces que uno crea conveniente.

Otra ventaja adicional es el tiempo de negociación, básicamente se pueden realizar transacciones a la hora que más se crea conveniente, es decir; el horario continuo es otra gran ventaja que tiene FOREX, cosa que no ocurre con la Bolsa de Valores.

Por otro lado, una de las desventajas que se encuentran en FOREX, es el riesgo que tiene el inversionista, centrándose en el apalancamiento, que es el potencial que se da al capital para poder más productos financieros, el cual, actúa como un “arma de doble filo”, ya que se puede ganar tanto como se puede perder. Es decir, si hay una mala administración de la cuenta, hay la posibilidad que ésta termine desfalcada.

Como ejemplo se sabe que alrededor del 90% de las cuentas nuevas que figuran en el mercado, son perdedoras. También se conoce que alrededor del 25% de las cuentas nuevas llegan a cero en menos de 12 días.

Lamentablemente existe publicidad engañosa que ha hecho creer que el mercado de FOREX es bien sencillo, sin embargo es necesario obtener primero un proceso educativo y conocimiento de la gestión del dinero. Para Obtener rentabilidades en el mercado de FOREX, se tienen que utilizar tres “pilares”; un sistema de inversión (que implícitamente trae la educación de herramientas de análisis), psicología del mercado (aprendiendo constantemente, y utilizando la experiencia) y gestión del dinero.

En base a su experiencia, ¿cuáles son los pares de divisas más utilizados en el mercado FOREX? ¿Cuáles son los horarios donde hay más movimiento en el mercado FOREX?

Definitivamente, el Euro-Dólar, es la estrella en este mercado, quien representa el 60% - 70% del volumen total negociado en FOREX, seguida por la Libra-Dólar, Dólar-Yen japonés y el Dólar-Franco Suizo, en cuanto a volumen.

En cuanto a los horarios de negociación, se tiene que tomar en cuenta los horarios de los países provenientes de la divisa, por ejemplo, el euro tiene un movimiento más constante a las 3:00 am, mientras que el dólar a las 8:00 am. Así pues a las 8:00 am el dólar y el euro tienen mayor movimiento, puesto que a partir de ese horario hay mayor convergencia entre esas divisas.

¿Cómo es la actualidad del mercado FOREX en Perú y cómo ve dicho mercado en el futuro?

Pese a que el mercado de FOREX en el Perú tiene alrededor de 8 años en el Perú, aún no hay una regularización por parte de la Superintendencia. Pero lo que si se ha visto es que hay mayor presencia de Brókeres en el Perú, en donde se espera que las Superintendencia realice una regularización y seguimiento a estas nuevas instituciones, dado que es un mercado en desarrollo y con tendencia al desarrollo es necesaria una regularización por parte del estado.

Por otro lado, hace algo más de dos años, se ha visto que hay una mayor presencia de redes de mercadeo que ofrecen servicios de alertas de inversiones, servicio de educación en inversión, etc.

Inversiones en el mercado FOREX

¿Cuáles diría que son las principales herramientas para identificar la tendencia del mercado? (análisis técnico, fundamental, señales trading, robots, etc.)

Se tiene como modelos de tendencia, tres opciones; la alcista, la bajista y la lateral, en donde un inversionista busca en las tendencias señales para realizar compra o venta. Por otro lado, es recomendable que el inversionista elabore su propio modelo tendencias, utilizando

análisis técnicos y fundamentales y así obtener las señales de trading que es justamente lo que se busca para realizar las inversiones.

¿Cuál sería un nivel óptimo de inversión del capital? (porcentaje)

Lo recomendado es invertir de un 0.1% a un 10% del patrimonio que se disponga para realizar una inversión. En donde un 0.1% del patrimonio implica un riesgo mínimo y un 10% implica un riesgo muy elevado. Finalmente se recomienda que lo más óptimo es realizar inversiones del 0.1% al 5% del patrimonio que se dispone para abrir nuevas posiciones e inversiones.

Brókeres en el mercado FOREX y público objetivo

¿Qué es un bróker de FOREX y que beneficios brindan a sus clientes? ¿Cómo se puede identificar un buen bróker de FOREX?

Un Bróker es un intermediario entre el inversionista natural o jurídico y el mercado, es decir el Bróker te ofrece medios tecnológicos para poder interactuar con el mercado, y no negociar directamente con las empresas con las que tienes interés.

Y para identificar si un Bróker es bueno, debería contar con las siguientes características: soporte técnico, regularización (NFA, SFA, CNMB) y constitución (especial importancia en ubicación geográfica de constitución del Bróker, y que éste no haya sido constituido en ningún paraíso fiscal). Por otro lado, no está de más averiguar con que banco o institución financiera se respalda el Bróker y que este no se encuentre constituido en ningún paraíso fiscal.

También se tiene que tener en cuenta la plataforma que utiliza un Bróker; que ésta sea efectiva y rápida para realizar las transacciones.

¿Cuál sería el perfil de los clientes potenciales para el mercado FOREX? ¿Qué herramientas o términos son más efectivos para brindar seguridad a dicho público? (evitar fraudes, contratos, reportes mensuales, seminarios, etc.)

Tendría que ser un inversionista que asuma el riesgo, y que quiera ganar dinero con rentabilidades más elevadas que la que le pueda ofrecer un banco, fondos mutuos o de inversión, es decir que opte por una ganancia y riesgo mayor a la que le puede ofrecer una entidad tradicional.

Si nos fijamos en el aspecto de la edad, podría ser desde los 24 años hasta los 65 inclusive, pero básicamente se busca un inversionista que tenga excedentes.

Por otro lado, captar a un inversionista, es básico ofrecerle un proceso educativo, es decir; que resultados obtendría, cuales son los riesgos, etc.

Descripción del negocio

Nuestro negocio consistirá en un Fondo de inversión especializado en inversiones FOREX que ofrecerá una tasa de rentabilidad en dólares fija para los clientes, utilizando sus fondos para la inversión en FOREX. Estas inversiones suelen involucrar un nivel de apalancamiento en cada transacción, sin embargo, al nosotros garantizar un retorno fijo para el cliente, nos quedaríamos con cualquier rendimiento por encima o por debajo de lo prometido.

Dentro de este contexto, ¿Considera que esta idea de negocio pueda cumplir con las características mencionadas anteriormente y con los lineamientos legales en el Perú?

Considero que no hay un fondo de inversiones en FOREX en nuestro país, considero que es una propuesta muy interesante, sin embargo hay que ahondar en la parte legal en cuanto a la rentabilidad fija. Para esto se tendrá que cuajar la idea en cuanto a la tasa fija, ya que generalmente se manejan con tiquetes, los cuales están ligados a la inversión que se piensa realizar.

Por otro lado, está el tema si los inversionistas pueden retirar o no su capital y que tengan la posibilidad de dar seguimiento a sus inversiones en tiempo real.

¿Considera que esta opción de rentabilización de fondos es atractiva para el público objetivo definido anteriormente? ¿Qué rendimientos en dólares esperaría para una institución de este tipo?

Se tendría que evaluar, pero en base a mi experiencia considero que se tiene que evaluar previamente al cliente, es decir, averiguar su costo de oportunidad, cuál es la rentabilidad al final de un año que esperan obtener y cuanto están dispuestos a arriesgar para obtener la ganancia requerida. Es cuando se tiene que trabajar con ratios; es decir asumir determinado riesgo por una ganancia requerida. Es por ello que se tiene que tener claro, cuanto el inversionista está dispuesto a arriesgar para obtener una determinada ganancia.

Entrevista a funcionario del Banco Central de Reserva del Perú -Sr. Edwin

Navarro.

Buenas tardes, mi nombre es Rodrigo Márquez, la siguiente entrevista trata acerca del conocer más sobre las implicancias financieras de desarrollar un proyecto dentro del mercado FOREX.

Los objetivos de la entrevista son los siguientes:

Conocer el funcionamiento de las coberturas para fines de manejo de riesgo

Poder diferenciar los diferentes usos de derivados para nuestros fines

Conocer si el perfil del riesgo del fondo es el adecuado

Conocer las características de una buena gestión de riesgo de mercado

Concepto de Negocio

La presente idea de negocio consiste en un fondo de inversión con exposición a monedas emergentes, G10, entre otros, en las cuales trabajaremos con apalancamiento corriendo nosotros el riesgo de mercado y asegurándole al cliente una rentabilidad. ¿Cuál es su opinión acerca de esta idea en términos de riesgos?

Cuando una empresa quiere tomar cobertura en un forward busca proteger el valor de una transacción futura a las fluctuaciones del tipo de cambio. Estas no saben cómo va a estar el tipo de cambio de acá en un año, por lo que pueden ir al mercado de forwards y asegurar hoy un tipo de cambio al que comprarían. Esto es un ejemplo de cobertura y lo que va a pasar en el futuro es que si el tipo de cambio está más alto, lo que va a pasar es que fue buena su cobertura. Esta empresa no está entrando a especular está asegurando el tipo de cambio. Ahora, distinto sería el caso de que tú tomes una posición y digas mira, yo voy a asegurar el tipo de cambio a 1 año y yo

espero que el tipo de cambio suba, y cuando yo liquide mi posición voy a comprar barato o vender caro. Así como esta es una posición especulativa hacia la compra, también lo hay para la venta. Ahí si estás corriendo un riesgo, si tú vas a captar fondos que le puedes prometer, porque si pierdes él va a perder contigo. Ahí hay que tener claro las posiciones a tomar. Si van a tomar posiciones especulativas cabe la posibilidad de pérdidas.

Gestión de posiciones especulativas y de cobertura

Para invertir vamos a tener un sistema de inversión que nos permite saber cuánto es lo máximo que se va a perder por operación y cuando van a ser las entradas o salidas. Este sistema permitirá una ganancia en conjunto, pero la idea es manejar nuestro riesgo mediante opciones y/o derivados. ¿Nos puede comentar un poco sobre el sistema de gestión de riesgos que deberíamos aplicar?

Así como hemos hablado de forwards pueden tomar posiciones en opciones, pero nuevamente, si es que van a especular tienen que decirles a sus clientes que existe la posibilidad de que ganemos, y que definitivamente no van a asegurar un rendimiento. No saben el futuro, están apostando que las posiciones que tomen sean las correctas. Si ustedes van a tomar posiciones especulativas, por más que tengan un análisis previo no asegura que vayan a ganar. Quién entra a tu fondo, les tiene que quedar claro que están corriendo un riesgo, es decir comentarles que están analizando la posición histórica y que mediante esta estrategia esto es lo máximo que hubieras ganado y esto es lo máximo que hubieras perdido, en base a eso preguntarle si quieren entrar a su fondo. Un ejemplo es el fondo de Long Term Capital Management, en que usando información del pasado plantearon que la volatilidad debería

converger en el mercado, y una vez que ocurriese eso se retiraban del mercado. Este modelo les funcionaba bien porque se encontraban ganando, pero se presentó el caso en donde Rusia entró en default y prácticamente quebraron. Es necesario considerar que incluso con opciones se puede dar el caso de perder lo invertido.

Los bancos ganan dinero intermediando comprando barato y vendiendo caro, similar a lo que hacen los cambistas solo que son grandes volúmenes. La SBS no les va a permitir tener posiciones relevantes descubiertas y es aquí donde estos deben incorporar el uso de derivados. Lo importante de su proyecto es que sean transparentes y que tengan una buena gestión de riesgo de mercado.

¿Cómo sería el mejor manejo de riesgo para este tipo de fondo?

Si ustedes van a especular, es necesario hacer cobertura, no les queda otra alternativa. Si saben que el tipo de cambio va a subir, ustedes toman una cobertura o pueden tomar una posición especulativa en forwards para buscar comprar barato y vender caro.

¿Qué consejos adicionales nos podría dar para controlar los riesgos aparte de las coberturas?

Yo creo bastante en el análisis fundamental, pero siempre les digo a mis alumnos que yo no me puedo meter a un negocio y decir que de todas maneras voy a ganar. Lo que tengo que determinar es cuanto estoy dispuesto a perder. Si entro a un negocio con 200 millones de dólares y estoy dispuesto a perder 200mil y pierdo 100mil, ¿me retiro del negocio? Esta dentro de mi

tolerancia al riesgo. Si ustedes creen que usando la información histórica para encontrar oportunidades de rentabilidad, es una posibilidad.

Lean bastante, aquellos que manejan inversiones están investigando y leyendo bastante. Una forma de medir riesgo es esa. Puedes especular en un activo y lo compensas con otro activo. Así se manejan las inversiones. El mejor inversionista de todos es Warren Buffet, el mediante su análisis exhaustivo puede decir que una empresa esta subvaluada y la compra, y cuando esté sobrevaluada la vende.

Nos recomendaron medir el perfil de riesgo de los clientes y en base a eso medir su tolerancia al riesgo y asignarlos a fondos específicos. ¿Qué opina de este mecanismo?

Justamente dentro del manejo de portafolios de esto se trata, de conseguir la mejor rentabilidad-riesgo para el perfil de los clientes. La idea es reducir el riesgo con la mayor rentabilidad, lo que implica combinar activos con correlaciones complementarias. En el caso de ustedes que van a invertir en activos financieros, tu cartera va a implicar especular con monedas. Lo que sería importante es que al cliente le quede claro el negocio, y de que no pueden prometer un retorno fijo dado que tienen pérdidas limitadas al capital que manejan.

La ética juega un rol fundamental en este negocio. Es común que en el mundo de inversiones se den situaciones como el *frontrunning*. Si es que sabe que va a subir un valor antes que sea público para el mercado, tú le dices al cliente que este activo va a subir y tú lo compras antes y se lo vendes después a él. Esto es el famoso *frontrunning*, que es totalmente antiético.

¿Tiene algunas recomendaciones sobre cómo hacer un buen análisis fundamental?

Eso es una muy buena pregunta, ahí tu análisis fundamental debe estar centrado en ver en cómo se va a mover el comercio entre los países de las monedas en las cuales van a especular. Si tú ves por ejemplo que una economía está súper sólida y que lo que produce va a venderlo a buenos precios internacionales, lo que probablemente pase es que este país va a recibir muchas divisas en el futuro. Lo que va a pasar es que la divisa va a revaluarse en ese país y lo que yo podría hacer es tomar posiciones en esa divisa y en el caso contrario hacer lo inverso. Es necesario considerar que igual esto es especular y tiene que estar sujeto a un análisis de riesgo adecuado. He tenido la oportunidad de leer bibliografía acerca del maoísmo y en esto te das cuenta que cualquier cosa puede pasar, por lo que el riesgo de cola es siempre algo a tomar en cuenta.

Un ejemplo es el caso del libro “The Big Short”. El hombre de la película, cree que el mercado inmobiliario está totalmente sobrevaluado y cree que de todas maneras va a caer. Lo que yo debería hacer en este caso es prestarme una casa, la vendo y la recompro. En el caso del libro, la persona en mención optó por unos bonos que se sustentaban en los flujos recibidos por las hipotecas del mercado inmobiliario, decidió conversar con los bancos para que le armaran un producto de opciones que si no le paga el bono, el emisor le pague. Lo que ocurrió con el tiempo fue que las casas empezaron a bajar de precio y los prestatarios dejaron de pagar los créditos, entonces los bonos entraban en default. Eso fue un especulador puro, fue una gran apuesta porque pudo ocurrir que el banco central de Estados Unidos hubiera permitido que el mercado siga creciendo.

Entrevista a especialista de Superintendencia de Mercado de Valores - Sr. Jorge Tapia.

Buenas tardes, mi nombre es Miguel Ángel Valverde, la siguiente entrevista trata acerca de conocer más sobre los fondos de inversión y su regulación, con la finalidad de ver la factibilidad de crear una empresa de administración de fondos de inversión enfocado en el mercado FOREX.

Los objetivos de la entrevista son los siguientes:

Conocer las funciones de la SMV respecto a los fondos de inversión.

Conocer los tipos de fondos de inversión más utilizados en el mercado peruano.

Características que deben tener los fondos de inversión para captar fondos y estar bajo la regulación de la SMV

Características que debe tener una empresa para captar fondos y no estar regulada por la SMV.

Conocer la regulación de la SMV respecto al mercado FOREX

Superintendencia de Mercado de Valores

En base a su experiencia en la industria, *¿Podría comentarnos las principales funciones de la SMV respecto a los fondos de inversión?*

La SMV principalmente tiene tres funciones: La primera de dictar las normas legales que regulen materias del mercado de valores, mercado de productos y sistema de fondos colectivos, la segunda de supervisar que todos los actores supeditarios y deficitarios se conecten bien el

mercado con toda la transparencia posible para que no exista distorsiones y la tercera función es la orientación y educación al inversionista.

Con respecto a la pregunta y tema de análisis se enfocaría en las dos primeras funciones respectivamente, entonces, la SMV se enfoca en dictar las normas que permitan que los fondos de inversión se desarrollen y por otro lado supervisar básicamente la oferta pública de fondo de inversión.

Con respecto a la oferta privada de fondos de inversión, comenta que la función del SMV es proteger al inversionista no bien informado o al inversionista retail, no siendo el caso de los fondos de inversión, una de las alternativas de fondos de inversión son los fondos mutuos que tiene bastante retail los cuales pueden ser adquiridos en las diferentes oficinas de los bancos, los fondos de inversión son diferentes, primero porque es un fondo cerrado, segundo la alternativa de inversión es mucho mayor, el mercado de fondos de inversión en el Perú se puede hacer inversión de cualquier cosa es decir su espectro es bastante amplio y finalmente está dirigido a inversionista más calificados y con mayor conocimiento del mercado de valores.

La SMV le sirve de la oferta privada para controlar los parámetros prudenciales de las sociedades de administración de fondos de inversión las cuales tiene un parámetro mínimo de capital y patrimonio, entonces, para poder calcular el capital y patrimonio requerido de una sociedad administradora se computa el patrimonio que administra del fondo público y privado, pero su regulación no abarca al fondo privado.

La mayoría de los fondos privados lanzan los fondos privados para que sean adquiridos por las AFP'S, estas inversiones de las AFP son reguladas por la SBS que solicitan que les

envíen los estados de cuentas mensuales de dichos fondos, En conclusión la SMV no regula los fondos privados.

Nos puede comentar un poco sobre los fondos de inversión. *¿Cuáles son los principales activos en que fondos de inversión invierten mayormente? ¿A qué razones se debe esto?*

No existe una tipología de fondos de inversión, la industria de fondos de inversión tiene ciertos rubros atractivos como en la inversión de fondos en el sector inmobiliaria, por ejemplo que los fondos de inversión compre bonos de empresas constructoras cuyo rendimiento este sujetos al rendimiento de los inmuebles financiados, otro alternativa que se directamente para construir o arrendar. También existe los FIRBIS y FIBRAS son fondos que se invierten en rentas de bienes e inmuebles los cuales deben estar diversificados a diez inversionistas, distribuir utilidades del 95% disponible, por lo regular se da trimestral o como máximo anual en los casos peruanos.

Otro rubro son los fondos de inversión sin derecho a creencia, que son las empresas proveedoras de servicios a otras empresas calificadas a crédito las cuales emiten facturas las cuales son adquiridas por estos fondos y se les pagas con una comisión, parecido al modelo de factoring.

Otro rubro de inversión de los fondos es el leasing o arrendamiento financiero, así como la inversión de fondos en nuevas empresas que surgen o mejorarlas reestructurar con el fin principal de venderlas en un horizonte de tiempo vender su participación, otro tipo en de inversión puede ser en inversiones en valores mobiliarios, acciones, renta fija bonos en menos cantidad. En conclusión el decidir en que se invierte los fondos depende del expertise del manager e inversionista de los fondos.

Marco regulatorio de los fondos de inversión

¿Qué características debe tener una empresa que capta fondos del público para poder operar bajo la regulación de la SMV? (fondos públicos)

Requerimiento de capital y patrimonio de 750,000 soles actualizados anualmente, ahora se encuentra en 1,461,278 la diferencia de importes es por la base del índice de precios de diciembre de 2016, el cual se calcula a inicios de años y se comunica a las administradoras, por lo que no deben tener menor de dicho valor, una desventaja con las administradoras nuevas como no tiene fondos de inversión todos los meses generan pérdidas lo cual les disminuye su patrimonio y generan tener aumentar su capital, la SMV vigila el histórico, mediante el envío de información intermedia trimestral o en auditorias rutinarias, donde se ve la gestión no es buena puede retirar la autorización

Tener un esquema societario como directorio, plana gerencial, soporte tecnológico adecuada, local adecuado para operar, antes de dar autorización se verifica que los organizadores societarios no se encuentren impedidos legalmente, no tener comprometido su patrimonio, no sancionados por SBS, problemas de lavado de activos, mala calificación en centrales de riesgos.

Cuando empiecen a funcionar deben tener el personal del comité de inversiones, comité de vigilancia puede estar constituido por los inversionistas los cuales participen en las asamblea, complementado con las áreas de gestión.

Si un fondo de inversión no está regulada por la SMV, *¿Debe contar con alguna característica especial para poder captar fondos? (fondos privados)*

Los gestores que solo administra fondos privados no necesita estar regulado por la SMV, entonces la oferta publica es una invitación difundida a varias personas, cuando se detecta que el gestor privado está realizando oferta privada la SMV sin supervisarlo puede optar por cerrar la empresa.

Existe empresas administradoras que por el hecho de tener la supervisión de SMV brinda un mayor respaldo frente a los inversionista se registran, por lo cual deben cumplir con los requisitos de las administradora de fondos públicos se requiere que tengan como mínimo un fondo de inversión publico operativo el cual va solo va ser supervisado y no los fondos privados.

Existe una línea delgada entre el fondo público y privado, la ley de mercado de valores no brinda un número exacto que es privado o público, pero si se hace la invitación por medios de comunicación de alta difusión, no considera redes sociales que se encuentra un vacío legal. La oferta privada debe hacerse de forma directa de uno a uno, en reuniones mínimos, la SMV recibe la estadística de patrimonio y partícipes pero no tiene como saber el número de clientes de las empresas de fondos privados, pero si puede saber cuándo existe problemas, existe publicidad masiva, denuncias, etc. Siendo la función de la SMV vela por los inversionistas, evalúa y toma acciones.

Actualmente, ¿hay algún tipo de regulación especial o impedimento por la SMV con las inversiones en mercadoFOREX?

Como mercado de divisas no existe nada específico, pero actualmente hay un proyecto de ley, se encuentra publicado en la página del congreso de la república, que ha sido aprobado por

la comisión de economía del congreso todavía no ha pasado al pleno, donde se está cambiando la ley de mercado de valores y fondos de inversión se incluye el mercado de divisas.

Fondo de inversión especializado en inversiones FOREX

Nuestro negocio consistirá en ofrecer una tasa de rentabilidad en dólares para los clientes, utilizando sus fondos para la inversión en el mercado FOREX. Las ganancias para el fondo consistirían en un porcentaje de las ganancias. Dentro de este contexto, *¿Considera que esta idea de negocio pueda cumplir los lineamientos para ser aprobada por la SMV? De no ser así, ¿considera que debemos utilizar alguna alternativa adicional, como formar un fondo de inversión privado?*

La estructura de comisiones es libre de la administradora que maneja comisión fija o variable dependiendo de la condiciones del mercado o coyuntura la suben o bajan, personalmente las comisiones éxitos funcionan que hacen que las empresas no sean pasivas, la fuente de sus ingresos dependan de sus rendimiento del éxito de su manager, siendo atractivo las comisiones variables o de éxito.

La idea de negocio del mercado FOREXes atractiva puede estar dentro las inversiones en otros en la ley actual, por lo cual se ha incluido en el proyecto de ley la oportunidad de negocios en el mercado de divisas.

Los gestores privados buscan ser regulados por la SMV por como impacten ante los inversionistas por que la información se encuentra publicada y trimestralmente o cuando lo requiera lo cual brinda un plus en el mercado.

Sobre el fondo seguro de depósitos, comenta

Los fondos públicos tiene el régimen simplificado es para inversionistas institucionales que se encuentran regidos bajo un reglamento, que pueden ser las AFP, o las mismas sociedades administradores, personas con un patrimonio bien elevado que puedan pagar una cuota mínima de 250,000 soles o personas relacionados a las administradores gerentes, directores. Son inversionistas muy sofisticadas no tiene mucha regulación.

El régimen general debe constituir una garantía que puede ser una carta fianza, depósito bancario, póliza de caución debe ser como mínimo el 0.75% del patrimonio del fondo de inversión, no actúa como seguro por perdida del fondo, pero si cuando hay una mala práctica o dolo de la administradora para cubrir lo necesario, siendo obligatorio para el régimen general y opcional para el régimen simplificado.

En base a su conocimiento de gestión de riesgos, *¿Qué controles considera que serían necesarios aplicar en este negocio para proteger el capital de los inversionistas? (Límites en el apalancamiento, diversificación de activos, etc.)*

Si bien el fondo privado no está regulado por la SMV, desde mi opinión puede haber un efecto contagio, el fondo de inversión es un patrimonio autónomo no se encuentra en la contabilidad de la empresa tiene otra contabilidad de fondo, si existe mala gestión de la administradora los inversionistas pueden demandarla, lo cual afecta a la reputación de las administradoras sea privada o pública que es regulada por la SMV, entonces debería haber una regulación por los fondos privadas que si se tiene el número de fondos y participes, pero sin abarcar el negocio.

En el presente proyecto de ley no se incluye la regulación de los fondos privados.

¿Considera que esta opción de rentabilización de fondos es atractiva? ¿Qué rendimientos en dólares (tasa anual) esperaría para una institución de este tipo?

Personalmente me parece atractivo del mercado FOREX, pero tener en cuenta que es complejo análisis del arbitraje entre una moneda u otra, curvas de volatilidad, pero si se hace un buen análisis y tienes posibilidad de apalancarte principalmente se puede tener rendimiento bastantes atractivos en corto plazo como son las el mercado de divisas, con buenos manejos de *traders* por el expertise del manager.

Se debe regulaciones en el mercado de países cercanos o experiencias en otros mercados y analizar para adaptar a nuestro proyecto.

Anexo VII. Cuestionario de la Encuesta

ENCUESTA

OBJETIVOS DE LA ENCUESTA

Con los resultados de la encuesta se busca cumplir con los siguientes objetivos:

Establecer el mercado objetivo del Proyecto.

Determinar el perfil de riesgo de nuestro cliente ideal.

Determinar el tiempo promedio que nuestros clientes mantendrían su dinero en el fondo de inversión.

Determinar si hay una correlación entre donde mantiene el potencial cliente sus excedentes con su perfil de riesgo.

Determinar que atributos son considerados como primordiales al elegir la institución donde se invierte los excedentes de dinero.

Determinar si hay una insatisfacción con las tasas actuales que brinda el mercado financiero.

Averiguar el nivel de conocimiento de las personas acerca de los fondos de inversión y del FOREX.

Determinar las características del producto a ofrecer. (Tasa, tipo de comisión, horizonte de tiempo del fondo, servicios adicionales)

Determinar los requisitos principales que debería tener el fondo de inversión para dar más confianza a los clientes.

DETERMINACIÓN DEL NIVEL SOCIO ECONÓMICO DEL ENCUESTADO

1) ¿Cuál es su grado de estudios? Marque con un aspa (X).

- 1: Primaria Completa / Incompleta
- 2: Secundaria Incompleta
- 3: Secundaria Completa
- 4: Superior No Universitario (p. ej. Instituto Superior, otros)
- 5: Estudios Universitarios Incompletos
- 6: Estudios Universitarios Completos (Bachiller, Titulado)
- 7: Postgrado

2) ¿A dónde acude el Jefe de Hogar para atención médica cuando él tiene algún problema de salud?

- 1: Posta médica / farmacia / naturista
- 2: Hospital del Ministerio de Salud / Hospital de la Solidaridad
- 3: Seguro Social / Hospital FFAA / Hospital de Policía
- 4: Médico particular en consultorio
- 5: Médico particular en clínica privada

3) ¿Cuál de las siguientes categorías se aproxima más al salario mensual de su casa?

- 1: Menos de 750 soles/mes aproximadamente
- 2: Entre 750 – 1000 soles/mes aproximadamente
- 3: 1001 – 1500 soles/mes aproximadamente
- 4: > 1500 soles/mes aproximadamente

3) ¿Cuántas habitaciones tienen su hogar, exclusivamente para dormir?

1: Menos de 3

2: Más de 3

4) Cuántas personas viven permanentemente en el hogar? (sin incluir el servicio doméstico)

1: Menos de 3

2: Más de 3

5) ¿Cuál es el material predominante en los pisos de su vivienda?

1: Tierra / Arena

2: Cemento sin pulir (falso piso)

3: Cemento pulido / Tapizón

4: Mayólica / loseta / cerámicos

5: Parquet / maderapulida / alfombra / mármol / terrazo

Evaluación de los Niveles Socioeconómicos según categorías y niveles nacionales, rango de puntajes en la versión APEIM 2013. (APEIM, 2013)

NIVELES	NSE	CATEGORÍA	PUNTAJE APEIM
Nivel 1	A	Alto	22 – 25 puntos
Nivel 2	B	Medio	18 – 21 puntos
Nivel 3	C	Bajo Superior	13 – 17 puntos
Nivel 4	D	Bajo Inferior	9 – 12 puntos
Nivel 5	E	Marginal	5 – 8 puntos

VIABILIDAD DE UNA EMPRESA ADMINISTRADORA DE FONDOS EN MONEDA EXTRANJERA

Esta encuesta busca determinar cuál sería la viabilidad/oportunidad de implementar una empresa administradora de fondos en FOREX en moneda extranjera en Lima. Dicha empresa ofrecería una tasa de rentabilidad muy por encima del promedio del mercado financiero peruano, siendo esta característica una de sus principales fortalezas.

*Obligatorio

1) Edad *

24 a 34 años

35 a 44 años

45 a 55 años

56 a 65 años.

2) Sexo *

Femenino

Masculino

3) ¿En cuál de las siguientes opciones se encuentra el distrito en el que reside? *

Puente Piedra, Comas, Carabaylo

Independencia, Los Olivos, San Martín de Porras

San Juan de Lurigancho

Cercado, Rímac, Breña, La Victoria

Ate, Chaclacayo, Lurigancho, San Luis, Santa Anita, El Agustino

Jesús María, Lince, Pueblo Libre, Magdalena, San Miguel

Miraflores, San Isidro, San Borja, Surco, La Molina

Surquillo, Barranco, Chorrillos, San Juan de Miraflores

Villa El Salvador, Villa María del Triunfo, Lurín, Pachacamac

J) Callao, Bellavista, La Perla, La Punta, Carmen de la Legua, Ventanilla

k) Otro:

4) Nivel de ahorro acumulado a la fecha *

Menos de 3000 soles

Mayor de 3000 soles

5) Porcentaje de ahorro del ingreso neto mensual *

Hasta 5%

Hasta 10%

Hasta 15%

Hasta 20%

Más de 20%

No ahorra

6) Si invirtiera \$ 10,000, después de 1 año, se sentiría más cómodo con: *

Que mi inversión se encuentre dentro de los 9,800 a 10,200

Que mi inversión se encuentre dentro de los 9,000 a 11,500

Que mi inversión se encuentre dentro de los 8,000 a 15,000

7) ¿Cuáles es la principal razón por la que ahorra? *

Pagar deudas futuras o actuales

Gastos imprevistos

Gastos educación

Vivienda

Otro:

8) ¿Cuál es el tiempo promedio que mantiene sus ahorros? *

Hasta 6 meses

Entre 6 meses a 1 año

De 1 año a 2 años

Más de 2 años

9) ¿En dónde mantiene sus excedentes de dinero? *

Cuentas de ahorro

Depósitos a plazo

Fondos mutuos

Acciones y/o bonos

Otro:

10) ¿Qué atributos considera como más importantes de las instituciones que ahorra?

(Siendo 1 el más importante, y 4 el menos importante)

Seguridad del dinero

Gobierno Corporativo

Producto a medida (monto, plazo, opciones de inversión)

Tasas que ofrece

Otro:

11) ¿Cuál es su nivel de satisfacción con las tasas de ahorro que obtiene? *

Nada satisfecho

Poco satisfecho

Satisfecho

Muy satisfecho

12) ¿Cuál es su conocimiento acerca de fondos de inversión? *

Nada de conocimiento

Poco conocimiento

Conocimiento moderado

Especialista en el tema

13) ¿Cuál es su conocimiento acerca del FOREX? *

Nada de conocimiento

Poco conocimiento

Conocimiento moderado

Especialista en el tema

14) ¿Cuánto es lo mínimo que está dispuesto a obtener de rentabilidad al año por una inversión de 1,000 USD al año?

De 0-5%

De 5.01% a 10%

De 10.01% a 15%

De 15.01% a 20%

Otros:

Se busca desarrollar un Fondo de Inversión Privado, esto es, supervisado más no regulado por la Superintendencia de Mercado de Valores, especializado en el mercado FOREX, buscando ofrecer tasas de interés en dólares superiores a las del mercado financiero peruano con una inversión mínima de USD 1,000.00. El fondo de inversión propuesto espera obtener una tasa anual promedio del 25% en USD.

15) ¿Qué le pareció la propuesta anteriormente mencionada? *

Poco atractiva

Indiferente

Atractiva

Muy atractiva

16) ¿Qué tipo de ganancia (tasa) le gustaría obtener? *

Tasa fija (rentabilidad asegurada)

Tasa variable (rentabilidad no asegurada, más ganancias potenciales)

Tasa mixta (una parte de la rentabilidad con tasa fija y otra parte con tasa variable)

17) Si la respuesta fue mixta o variable ¿cómo le gustaría que fuese la comisión que te cobraría?

Comisión fija

Comisión variable (% de las ganancias)

Comisión mixta (comisión fija + variable)

18) Si la comisión por la administración del fondo fuera mixta, con cuál de las siguientes opciones estaría más conforme:

0.75% Fija, 30% variable

1.25% Fija, 25% variable

1.75% Fija, 20% variable

2.25% Fija, 15% variable

3.00% Fija, 10% variable

19) Según sus objetivos de inversión, ¿con cuál de los siguientes plazos se sentiría más cómodo? *

Hasta 90 días

Entre 91 días a 180 días

Entre 181 días a 1 año

Más de 1 año

20) ¿Qué servicios adicionales les gustaría que cuente la empresa propuesta? (puede marcar más de una alternativa) *

Servicio al cliente personalizado (sectorista)

Sin plazos fijos de la administración de sus fondos (retiros)

Boletines informativos mensuales

Seminarios, charlas

Opción de asegurar los fondos invertidos por una comisión adicional a las ganancias

21) Enumere la importancia de requisitos que le gustaría que cuente la entidad para darle confianza. (Siendo 1 el más importante, y 5 el menos importante)

Personal de renombre

Proveedores financieros con prestigio a nivel internacional

Regulado por alguna entidad del Estado (SMV)

Apoyo social y ecológico

Soporte tecnológico

22) Si los resultados fueran los esperados, invirtiendo el monto mínimo (1,000 USD), cuánto como máximo estaría dispuesto a aumentar su capital:

Mantendría la misma inversión

De 0 a 1,000 USD más

De 1,001 USD a 5,000 USD

De 5,001 USD a 10,000 USD

De 10,001 USD a más

23) Estaría dispuesto a invertir en un fondo de inversión dedicado en FOREX (mercado de divisas) con las características que ha especificado en los puntos anteriores (inversión mínima de USD 1,000.00)

Definitivamente Sí

Probablemente Sí

No estoy seguro

Probablemente No

Definitivamente No

Anexo VIII. Requerimientos mínimos para determinación de los precios de entrada y salida en las inversiones en FOREX

Propuesta de venta

Para poder determinar los puntos óptimos de venta de un par de divisa se deberá tenerse en consideración los considerandos que detalla Weinstein (2014), los cuales se mencionan a continuación.

En primer lugar, el gráfico deberá estar previamente en una “zona de consolidación” (o trading range). La zona de consolidación es definida como una zona neutral en donde los compradores son igualados por los vendedores, no habiendo una tendencia clara.

Posteriormente, se deberá observar que la media móvil se encuentre con una dirección hacia la baja. Una media móvil es definida como una herramienta que ayuda a definir la tendencia del mercado, excluyendo las posibles fluctuaciones creadas por la volatilidad del mercado.

Como última consideración, la orden de venta deberá colocarse debajo del soporte más cercano, generándose una ruptura a la baja. Un soporte es definido un “suelo” donde el precio se ha estabilizado generando una “zona de consolidación”.

Adicionalmente, la orden de venta también podrá colocarse cuando, después de la ruptura del soporte, se origine un “retorno” (o pullback). El “retorno” puede definirse como el regreso cerca al precio inicial de la ruptura, para de ahí continuar con la subida o bajada en el precio.

Propuesta de compra

Para poder determinar los puntos óptimos de compra de un par de divisa se deberá tener los siguientes considerandos establecidos por Weinstein (2014).

El gráfico deberá estar previamente en una “zona de consolidación” (o trading range), asimismo, se deberá observar que la media móvil se encuentre con una dirección alcista. La orden de compra deberá colocarse por encima de la resistencia más cercana, generándose una ruptura alcista o después de la ruptura de la resistencia, se origine un “retorno”.

Cabe mencionar que una resistencia es definida un “techo” donde el precio se ha estabilizado generando una “zona de consolidación”.

Con la finalidad de ilustrar lo anteriormente mencionado, se presenta la siguiente figura que explica una oportunidad de venta y una oportunidad de compra. Nótese que las entradas de una inversión serán en los puntos denominados “Ruptura bajista”, “Ruptura alcista” y “Retorno”.

Figura 58. Ejemplo de donde vender y comprar. Tomado de “Secretos para ganar en los mercados alcistas y bajistas” por Stan Weinstein, 2014

Con respecto a los parámetros de la media móvil para el presente Plan de Negocios se ha determinado que se usará una media móvil de 30 días, que será la unidad de tiempo a utilizar; según lo propuesto por el autor Weinstein. Adicionalmente, el jefe de inversiones podrá usar indicadores adicionales que considere para validar una inversión.

Para determinar el precio de salida, dependerá del análisis efectuado inicialmente, teniendo las siguientes consideraciones mínimas:

- El límite de pérdidas inicial será determinado con el porcentaje máximo aprobado para la inversión. Este se actualizará diariamente cerca del nivel de la media móvil, hasta que la posición sea cerrada.
- El precio para tomar de ganancias y cerrar la posición estará definido con la relación de 2 a 1 como mínimo del monto invertido.

Anexo IX. Cotizaciones del Equipo Requerido

Área de Fondo e inversiones.

<div>27%</div>	LENOVO Lenovo Notebook 14" Intel Pentium 4 GB 5... SKU 15834387	S/ 1,099 S/ 1,499 (Precio normal)	<div>- 1 +</div>	<div> Despacho a domicilio Retiro en Tienda DISPONIBLE </div>
Eliminar Guardar para después
Asenti Sillón Paris negro SKU: 148791-4 Color: Negro	☒ Despacho a domicilio ☒ Retiro en tienda	<div>1 + -</div>	S/ 299.90 C/U
Eliminar Guardar para después
CANON Impresora Multifuncional PIXMA G2100 SKU 14964328	S/ 649	<div>- 1 +</div>	<div> Despacho a domicilio Retiro en Tienda DISPONIBLE </div>
Eliminar Guardar para después
<div>20%</div>	PANASONIC Panasonic LED 40" Smart Full HD SKU 15180984	S/ 1,299 S/ 1,799 (Precio normal)	<div>- 1 +</div>	<div> Despacho a domicilio Retiro en Tienda DISPONIBLE </div>
Eliminar Guardar para después

Escritorio Gerencial

S/. 1.949

12 cuotas de S/. 162⁴²

[Más información sobre Mercado Pago](#)

Entrega a acordar con el vendedor

Lima

[Consultar costos](#)

Cantidad:

1

Comprar

Tu compra está protegida. [Ver condiciones](#)

Escritorio De Oficina , Melamine, Archivador 18mm

S/. 750

12 cuotas de S/. 62⁵⁰

[Más información sobre Mercado Pago](#)

Entrega a acordar con el vendedor

Lima

[Consultar costos](#)

Cantidad:

1

Comprar

Área de Administración y Finanzas.

LENOVO

Lenovo Notebook 14" Intel Pentium 4 GB 5...

SKU 15834387

27%

S/ 1,099

S/ 1,499 (Precio normal)

- 1 +

Despacho a domicilio

Retiro en Tienda

DISPONIBLE

[Eliminar](#) | [Guardar para después](#)

Asenti
Sillón Paris negro

SKU: 148791-4
Color: Negro

Despacho a domicilio
Retiro en tienda

1 + -

S/ 299.90 C/U

[Eliminar](#)
[Guardar para después](#)

CANON

Impresora Multifuncional PIXMA
G2100

SKU 14964328

S/ 649

Despacho a domicilio

Retiro en Tienda

DISPONIBLE

[Eliminar](#) | [Guardar para después](#)

Escritorio Gerencial

S/. 1.949

12 cuotas de S/. 162⁴²
[Más información sobre Mercado Pago](#)

Entrega a acordar con el vendedor

Lima

[Consultar costos](#)

Cantidad:

Comprar

Tu compra está protegida. Ver condiciones

Escritorio De Oficina ,
Melamine, Archivador
18mm

S/. 750

12 cuotas de S/. 62⁶⁰
[Más información sobre Mercado Pago](#)

Entrega a acordar con el vendedor

Lima

[Consultar costos](#)

Cantidad:

Comprar

Gerencia General.

LENOVO

Lenovo Notebook 14" Intel
Pentium 4 GB 5...

SKU 15834387

S/ 1.099

S/ 1,499 (Precio normal)

Despacho a domicilio

Retiro en Tienda

DISPONIBLE

[Eliminar](#) | [Guardar para después](#)

LENOVO
Lenovo Notebook 14" Intel Pentium 4 GB 5...
 SKU: 15834387

27%

S/ 1,099
 S/ 1,499 (Precio normal)

Despacho a domicilio Retiro en Tienda **DISPONIBLE**

[Eliminar](#) | [Guardar para después](#)

- 1 +

Asenti
Sillón Paris negro
 SKU: 148791-4
 Color: Negro

Despacho a domicilio
 Retiro en tienda

1

[Eliminar](#)
[Guardar para después](#)

S/ 299.90 C/U

Escritorio Gerencial

S/. 1.949

12 cuotas de S/. 162⁴²

[Más información sobre Mercado Pago](#)

Entrega a acordar con el vendedor

Lima

[Consultar costos](#)

Cantidad:

1

Comprar

Tu compra está protegida. [Ver condiciones](#)

Cocina.

DAEWOO
Microondas KOR-32FCB 32 Lt Negro
 SKU: 15834389

26%

S/ 259
 S/ 349 (Precio normal)

Despacho a domicilio Retiro en Tienda **DISPONIBLE**

[Eliminar](#) | [Guardar para después](#)

- 1 +

VIDRIOS SA...
Vaso Bee Happy 300 cc
 SKU: 14800626

S/ 12.90

Despacho a domicilio Retiro en Tienda **DISPONIBLE**

[Eliminar](#) | [Guardar para después](#)

- 1 +

MICA
Set x 4 Mugs de Colores
SKU 680866319

S/ 9.90
S/ 19.90 (Internet)

Despacho a domicilio Retiro en Tienda **DISPONIBLE**

[Eliminar](#) | [Guardar para después](#)

PHILIPS
Cafetera HD7457/20 1000 W
SKU 13797289

S/ 149

Despacho a domicilio Retiro en Tienda **DISPONIBLE**

[Eliminar](#) | [Guardar para después](#)

WHIRLPOOL
Filtro para Purificador
SKU 14823967

S/ 89

Despacho a domicilio Retiro en Tienda **DISPONIBLE**

[Eliminar](#) | [Guardar para después](#)

BOSCH
Bosch Refrigeradora 294 lt. ECOTT261IXL ...
SKU 13646674

S/ 1,099
S/ 1,149 (Internet)
S/ 1,399 (Precio normal)

Despacho a domicilio Retiro en Tienda **DISPONIBLE**

Baños (2).

Dispensador De Papel Higienico Kimberly Clark Nuevos

★★★★★ 4 opiniones

S/. 50

12 cuotas de S/. 4⁹⁹

Más información sobre Mercado Pago

Entrega a acordar con el vendedor

Lima

[Consultar costos](#)

(Último disponible)

[Comprar](#)

MICA

Dispensador de Jabón Clear

SKU 880431381

S/ 17.52

S/ 21.90 (Precio normal)

Despacho a domicilio

Retiro en Tienda

DISPONIBLE[Eliminar](#) | [Guardar para después](#)

Secador de manos metálico 1800W

ORANGE | SKU: 64766

S/ 690.00

Royo

Mueble Vanitorio Onix 80x44.3x56.5...

SKU: 252440-6

Despacho a domicilio

Retiro en tienda

S/ 1,099.90 C/U[Eliminar](#)[Guardar para después](#)

Combo Sala de baño Torino Negro D'acqua

MODELO TORINO | SKU 1222719-C | ★★★★☆ 4.0 (4) [Compartir](#)

Sistema ahorrador de agua, doble botón (4 lts para líquidos y 6 lts para sólidos)

Loza vitrificada

ahorro agua

❗ Precio corresponde a tienda SOOMAC SAN MIGUEL. El precio puede cambiar al modificar la ciudad de despacho o retiro.

S/ 429.90 c/u

Anono: S/ 189.90 c/u
Fajam: S/ 299.70 c/u
Acomul: 429 Chib. Puntos

Cantidad: 1 + -

[Agregar al carro](#) [Agregar a mi lista](#)

REVISLA DISPONIBILIDAD DE ESTE PRODUCTO AQUÍ:

- Disponible para despacho a domicilio
- Disponible para retiro en tienda
- Sin stock disponible en tiendas

D'acqua
Espejo Chicago 90 x 70 cm
SKU: 129093-2

Despacho a domicilio
 Retiro en tienda

1 + -

[Eliminar](#)
[Guardar para después](#)

S/ 119.90 C/U

Sala de reuniones (2).

Usado

Mesa De Melamine Para Reuniones Con Enchufes**S/. 800**12 cuotas de S/. 66⁶⁷ [Más información sobre Mercado Pago](#)

Entrega a acordar con el vendedor

Lima

[Consultar costos](#)

¡Único disponible!

ComprarTu compra está protegida. [Ver condiciones](#)

Mueble de Melamine para reuniones (con enchufes al centro y pasacables) + 8 sillas Medidas: 2,50 largo x 1,01 ancho x 0,80cm alto Uso: 1 año

Información sobre el vendedorUbicación
Lima, Lima **Pizarras**

★★★★★ 1 opinión

S/. 5912 cuotas de S/. 4⁹² [Más información sobre Mercado Pago](#)

Entrega a acordar con el vendedor

Lima

[Consultar costos](#)

Cantidad:

1

ComprarTu compra está protegida. [Ver condiciones](#)

LG

LG Proyector LED 550 lm HDMI

SKU 14954169

S/ 1,899

Despacho a domicilio

Retiro en Tienda

DISPONIBLE© 2019 LG Electronics. Todos los derechos reservados.

Recepción.

27%

LENOVO
Lenovo Notebook 14" Intel
Pentium 4 GB 5...
SKU: 15834387

S/ 1,099
S/ 1,499 (Precio normal)

-

1

+

Despacho a domicilio

Retiro en Tienda

DISPONIBLE

[Eliminar](#) | [Guardar para después](#)

Imagen

i Precio corresponde a tienda: **SODIMAC SAN MIGUEL**. El precio puede cambiar al modificar la ciudad de despacho o retiro.

S/ 1,799.90 C/U

Asenti
Escritorio en L
SKU: 226223-1
Color: Gris

☒ Despacho a domicilio
☒ Retiro en tienda

1

+

-

[Eliminar](#)
[Guardar para después](#)

S/ 279.90 C/U

Asenti
Sillón Paris negro
SKU: 148791-4
Color: Negro

☒ Despacho a domicilio
☒ Retiro en tienda

1

+

-

[Eliminar](#)
[Guardar para después](#)

S/ 299.90 C/U

Generales.

ALFANO
Aire Acondicionado 12,000 BTU/h Split
SKU 14823525

S/ 1,399

-

1

+

Despacho a domicilio

Retiro en Tienda

DISPONIBLE

TOTOLINK
Router Inalámbrico 1004 Blanco
SKU 15889448

S/ 179

-

1

+

Despacho a domicilio

Retiro en Tienda

DISPONIBLE

PANEL SOLAR PERÚ
KIT SOLAR 800Wh/día

Incluye Accesorios Para Instalación Fácil

Ver más grande

Kit solar Peru 800W/día Uso Diario: Luz, TV, DVD, Licuadora, Laptop, mini radio. Inversor ONDA PURA

El kit Panel Solar Perú de 800W está dimensionado para el uso básico diario en las estaciones de Verano y Primavera. Licuadora, televisión e iluminación para una vivienda. Así cómo su uso en fines de semana en las estaciones de Otoño e Invierno del Perú.

Model: K800WD | Condition: Nuevo

¡Disponible!

Pídelo antes de 18:00 de hoy y recíbelo entre mañana y jue 12 septiembre con Envío con la agencia de Transporte (Pago en destino)

S/. 3,600.00Incl.IGV

S/. 4,331.08 -16.88%

Extintores PQS ABC 6 kg Wall Safety

SKU 25160-1 | ★★★★★ | Compartir

❗ Precio corresponde a tienda SODIMAC SAN MIGUEL.
El precio puede cambiar al modificar la ciudad de despacho o retiro.

RECÍBELO EN 90 MINUTOS

S/ **69.90** C/U

Acumulas: 69 CHIR Puntos

Cantidad

3

Agregar al carro

Agregar a mi lista

REVISLA LA DISPONIBILIDAD DE ESTE PRODUCTO AQUÍ:

🚚 Disponible para despacho a domicilio

🏪 Disponible para retiro en tienda

📦 Stock disponible en tiendas

Imagen

Foco Led Bulb E27 40W Philips

MODELO: GLOBO | SKU 286645-5 | ★★★★★ | Compartir

❗ Precio corresponde a tienda SODIMAC SAN MIGUEL.
El precio puede cambiar al modificar la ciudad de despacho o retiro.

RECÍBELO EN 90 MINUTOS

S/ **99.90** C/U

Acumulas: 99 CHIR Puntos

Cantidad

4

Agregar al carro

REVISLA LA DISPONIBILIDAD DE ESTE PRODUCTO AQUÍ:

🚚 Disponible para despacho a domicilio

🏪 Disponible para retiro en tienda

📦 Stock disponible en tiendas

Imagen

Papelera con pedal 20 y 5L Home Collection

SKU 167641-5 | ★★★★★ | Compartir

❗ Precio corresponde a tienda SODIMAC SAN MIGUEL.
El precio puede cambiar al modificar la ciudad de despacho o retiro.

S/ 69.90 C/U
Normal: S/ 79.90 C/U
Acumulas: 69 CMR Puntos

Cantidad: 6

Agregar al carro

REVISLA LA DISPONIBILIDAD DE ESTE PRODUCTO AQUÍ:

- 🚚 Disponible para despacho a domicilio
- 🏪 Disponible para retiro en tienda
- 📦 Stock disponible en tiendas

Útiles de oficina.

25% Descuento

OVE
CHINCHES SURTIDOS
(CAJA X 50)

Precio S/1.20

12

OVE
CLIPS #1 (CAJA X 100)

Antes S/0.80
Ahora S/ 0.60

12

OVE
CLIPS MARIPOSA
CHICO (CAJA X 50)

Precio S/ 3.60

12

OVE
CLIPS MARIPOSA
GRANDE (CAJA X 12)

Precio S/ 2.60

12

OVE
FASTENER (CAJA X 50)

Precio S/ 3.20

12

MEMORIS PRECIOUS
BINDER DOBLE CLIP 1
5/8"(41MM) CAX12 MF

Precio S/ 4.70

6

MEMORIS PRECIOUS
BINDER DOBLE CLIP DE
1 1/4 PULGADAS 32MM

Precio S/ 2.90

6

MEMORIS PRECIOUS
BINDER DOBLE CLIP DE
1 PULGADAS 25MM

Precio S/ 2.40

6

MEMORIS PRECIOUS
BINDER DOBLE CLIP DE
3/4 PULGADAS 19MM

Precio S/ 1.30

6

FABER CASTELL
BOLIG FAB 035 X 12
(6AZ/3RJ/3NG)
Precio S/ 8.20

4

ARTESCO
BOLIGRAFO
INKORRECT- TINTA GEL
Precio S/ 4.30

3

ARTESCO
BOLIGRAFO
INKORRECT- TINTA GEL
Precio S/ 4.30

3

FABER CASTELL
FABER-CASTELL, LÁPIZ
2B CAXI2
Precio S/ 6.50

6

FABER CASTELL
FABER-CASTELL, LÁPIZ
2B TITAN
Precio S/ 4.70

6

ARTESCO
BORRADOR BLANCO
GRANDE X 2UND.
Precio S/ 2.30

6

VINIFAN
RESALTADOR
AMARILLO
Antes S/ 4.30
Ahora S/ 3

6

VINIFAN
RESALTADOR CELESTE
Antes S/ 4.30
Ahora S/ 3

6

ARTESCO
PLUMON ARTESCO 123
X 4 (AZ/RJ/NG/VD)
Precio S/ 6.30

6

ARTESCO
CORRECTOR TIPO
LAPICERO PUNTA
Precio S/ 1.90

ARTESCO
PLUMON ARTESCO CD-
MAX 0.7MM X 2
Precio S/ 5.80

ARTESCO
PLUMON ARTESCO 47
X 6
Precio S/ 8.70

ARTESCO
NOTAS ADH 5X5 X5
NEON 500H ARTESCO
Precio S/ 9.90

STICK'N NOTES
INDEX 1/BANDER
NEON X 8P X25H
Precio S/ 10.90

ARTESCO
GRAPAS 26/6 X 5000
Precio S/ 2.70

OVE
SACAGRAPA
Precio S/ 1.70

FABER CASTELL
FABER CASTELL
ENGRAPADOR DE
Precio S/ 8.10

OVE
PERFORADOR. 20H
Precio S/ 9.80

OVE
DISPENSADOR X 36
YARDAS. OVE
Precio S/ 6.80

ARTESCO
REGLA CRISTAL 20CM
Precio S/ 0.50

VINIFAN
TIJERA 7 PULGADAS
PARA OFICINA
**Antes S/ 4.60
Ahora S/ 3.90**

GRAFIPAPEL
SOBRE MANILA A-4
(PACK X 50)
Precio S/ 9.70

GRAFIPAPEL
SOBRE MANILA 1/2 OF
PLUS PQTX10
Precio S/ 2.20

ARTESCO
PIONER A-4 3 ANILLOS
45MM UNIVERSAL -
Precio S/ 15.80

VINIFAN
FORRO OFICIO CRISTAL
VINIFORRO
Precio S/ 5.40

CHAMEX
PAPEL FOTOCOPIA
80GR A-4 (PACK X 500)
Precio S/ 12.30

MINERVA
CUADERNO ANILLADO
CARTA 200 H
Precio S/ 12.90

CASIO
CALCULADORA
CIENTÍFICA FX-350 ES
Precio S/ 38.80

UHU
PEGAMENTO BARRA X
8GR UHU STICK
**Antes S/ 2.80
Ahora S/ 2.20**

PEGAFAN
CINTA ADH PEGAFAN
3/4" X 25 YDS CRISTAL
Precio S/ 1.20

ARTESCO

TAJADOR METAL
DOBLE

Precio S/ 1.90

-

6

+

ARTESCO
BANDEJAS
PORTAPAPEL PREMIUM

Precio S/ 28.60

-

3

+

OVE

ORGANIZADOR DE
REJILLA PLATEADO

Precio S/ 11.80

-

6

+

Cotizaciones de Alquiler de Local

OFICINA PRIVADA			
PLAN 12 MESES			
SERVICIO	PUESTOS DE TRABAJO	PRECIO	TOTAL
Oficina 11	6	\$ 1,795	\$ 1,795
Oficina 12	6	\$ 1,795	\$ 1,795
Total mensual			\$ 3,590
Total Anual			\$ 43,080

*Los precios se encuentran expresados en dólares y no incluyen IGV.

*Esta oficina incluye 08 horas de salas de reuniones mensuales

VENTAJAS

Internet de alta velocidad
Disfruta del internet más rápido del Perú.

Sala de reuniones
Sillas confortables y equipadas con la mejor tecnología.

Servicio de Recepción
Recepcionistas muy amables y bilingües reciben tu correo y atienden tus llamadas.

Workcfe
Ideal para hacer un break, recibir a un cliente o trabajar de forma diferente.

Comodidad y Bienestar
Mobiliario sillas confortables y elegantes.

Office Service
Sérvete atendido como en un buen hotel.

Todo incluido en un único pago
Un único pago con flexibilidad mensual.

Flexibilidad para crecer
Varia de espacio en función de las necesidades de tu empresa.

ubicua

OTRAS VENTAJAS

Impresiones y fotocopias

Planes de datos privados

Alta Tecnología

Café gourmet

Estacionamiento

Limpieza diaria

Espacio de almacenamiento

Alta conectividad individual

Gestión de correo y seguridad

Reuniones de negocios

Áreas comunes privadas y equipadas

Acceso 24 horas / 7 días

DONDE ESTAMOS

PRISMA BUSINESS TOWER

*Salas de reuniones para +20 personas
Salones de Conferencia hasta 100 personas
Sky Bar y Gimnasio*

*Dirección: Av. Juan de Aliaga 425 – Piso 4, Magdalena del Mar
Cercanía y fluida conexión con San Isidro Empresarial,
Miraflores Turístico y San Miguel Comercial*

ubicua

SERVICIOS INCLUIDOS

- ✓ *Conexión a Internet de alta velocidad (fibra óptica dedicada)*
- ✓ *Dirección Comercial*
- ✓ *Recepcionista bilingüe de lunes a viernes de 8:00 am a 6:00 pm*
- ✓ *Acceso ilimitado, 24 horas los 7 días de la semana*
- ✓ *Limpieza y mantenimiento*
- ✓ *Control de acceso y seguridad*

SERVICIOS OPCIONALES

- *Soporte Secretarial*
- *Número local propio*
- *Directorio y salas de reunión (horas adicionales)*
- *Estacionamientos*
- *Fotocopias, impresiones, escaneos*
- *Mensajería / Courier*
- *Office Service (café, snacks y otros)*
- *Depósitos*

Cotizaciones adicionales de oficinas

05 de diciembre, 2017

Señor:
Manuel Corcuera

Presente.-

Tenemos el agrado de alcanzarle la información de alquiler de oficinas en el edificio Los Troncos ubicado en la Av. Dos de Mayo N°1545, Distrito San Isidro.

Características:

Oficina: N°501-3
Ubicación: 5to Piso
Área Construida: 75.92 m²
Valor de Alquiler Mensual: US\$ 1,215.00 Más IGV
Valor del Mantenimiento Mensual: US\$ 228.00 Más IGV
Oficina Implementada
Cuenta con 2 servicios higiénicos

Está incluido en el precio:

Mantenimiento de las áreas comunes
Servicio de agua de la oficina
Vigilancia las 24 horas
CCTV
Ascensor

No está incluido en el precio:

Arbitrios Municipales
Servicio de Electricidad de la oficina

Condiciones de Contrato:

1 meses de adelanto
2 meses de garantía
Incremento anual 3%

Notas:

Vigencia de la oferta 5 días

Oficinas en Alquiler y Venta en Javier Prado Este 1504, San Isidro - Modus 1504

Recibidos x

Inmobiliaria Modus <ventas@modus.pe>

para mí ▾

4 dic. (hace 2 días) ★

Buenas tardes, de acuerdo a lo solicitado, le envío las oficinas que tenemos disponibles para que vea cual se adecúa a sus necesidades:

Oficina 404 (piso 4) (con vista al pasaje) (ALQUILER o VENTA)

ÁreaTotal: 91.85 m2

ÁreaTechada: 72.57 m2

Área Libre (Terraza): 19.28 m2

Alquiler mensual US\$ 1,557.49 incluido IGVVENTA: US\$ 242,145.50 (incluido IGV)

Incluye estacionamiento para 2 vehículos en línea

Incluye un depósito de 2.34 m2

Oficina 602 (piso 6) (con vista a Javier Prado)

Área: 85.16 m2

Alquiler mensual US\$ 1,508.00 incluido IGV

Incluye estacionamiento para 2 vehículos

Incluye un depósito de 5.21 m2

Oficina 603 (piso 6) (con vista al pasaje) (ALQUILER o VENTA)

Área: 77.18 m2

Alquiler mensual US\$ 1,366.08 incluido IGVVENTA: US\$ 234,336.00 (incluido IGV)

Incluye estacionamiento para 2 vehículos en línea

Incluye un depósito de 6.98 m2

Oficina 703 (piso 7) (con vista al pasaje) (ALQUILER o VENTA)

Área: 77.18 m2

Alquiler mensual US\$ 1,366.08 incluido IGV

VENTA: US\$ 236,208.00 (incluido IGV)

Incluye estacionamiento para 2 vehículos en línea

Incluye un depósito de 8.15 m2

Los precios de alquiler son negociables

Las condiciones de alquiler son un mes adelantado y dos de garantía (conversable)

El mantenimiento aproximado sería de S/11.00 por metro cuadrado.

Para tener en cuenta:

- Excelente ubicación
- Fácil acceso a avenidas importantes (Javier Prado, Canadá, Guardia Civil, Aviación, Vía Expresa, etc.)
- Las oficinas cuentan con buena altura de piso a techo.
- Iluminación Led para ahorro de energía.
- Áreas comerciales en el primer piso
- En el piso 8 hay áreas comunes (amplia terraza, sala de Directorio, SUM y comedor)
- Hay un parque a la espalda que tiene opción para estacionar vehículos (Parque Dignidad Nacional)
- Cerca al Centro Comercial la Rambla, Bancos (todos), Clínicas (Santa Isabel, Sanna, Internacional, etc.), Hoteles (Business Tower Hotel, Westin, etc.)

Anexo X. Descripción de los factores de la cadena de valor

i) Eslabones primarios controlables

Personal de contacto: Dado que el personal de contacto es el que interviene directamente en la presentación del servicio que ofrece la empresa y es quien interactúa directamente con el cliente, es uno de los elementos más importantes a considerar en pos de cuidar la calidad de servicio. Por otro lado, el personal de contacto es el que determina una injerencia directa en la transformación de entrada del servicio, es decir es responsable permanente de la viabilidad del servicio, además de ser responsable de la presentación del servicio siendo el generador de la percepción que el cliente o futuro cliente obtenga de la empresa. Es por ello, que el personal tiene que tener todo el conocimiento necesario para canalizar la confianza necesaria al cliente o futuro cliente para que la inversión se dé a cabo.

Soporte físico y habilidades: Son elementos que en mayor o en menor medida toman parte en la presentación del servicio que ofrecerá la empresa Administradora de Fondos en el mercado FOREX, en este caso; la página web, los folletos, boletines informativos, formatos de operaciones, entre otros, definen la calidad y percepción del servicio que el inversionista tendrá de la empresa. Este elemento es estándar con lo ofrecido por la industria actual, y se busca mantener los estándares establecidos.

Prestación: La prestación es el servicio ofrecido por la empresa, siendo el elemento diferencial que determinará si la empresa genera valor. Depende de la presentación si el inversionista se siente más atraído por el concepto que la empresa plantea, que en el caso de la

empresa es; el ofrecer una nueva modalidad de inversión de fondos en el mercado FOREX y como principal resultado se obtenga tasas superiores a lo actualmente ofrecido por la industria.

ii) Eslabones primarios no controlables

Clientes: Dado que los clientes están sujetos a la prestación del servicio ofrecido por la empresa, recae en el cliente la posibilidad de contribuir o no en la calidad del servicio. Siendo los clientes un elemento que no depende necesariamente de la gestión de la empresa, y cuya conducta o accionar afecta la calidad del servicio, es necesario destacar este elemento como prioritario, pero no prescindible para la cadena de valor.

Otros Clientes: Teniendo en cuenta la segmentación que la empresa ha determinado aplicar para hallar su público objetivo, el captar otros tipos de clientes de manera no planificada como los clientes empresariales es un ingreso adicional importante, más no esencial para la cadena de valor.

iii) Eslabones de apoyo

Dirección general y de Gestión del Personal: La Dirección General en forma conjunta con la gestión del factor humano tiene la tarea de contribuir a sentar los pilares de una cultura de un servicio de excelencia, motivada por una visión de compromiso, en donde el nivel de calidad brindada a los inversionistas se vea retribuido el desarrollo organizacional.

Organización interna y tecnología: Este punto está orientado a las funciones de facilitar los servicios de la empresa, mediante el uso de tecnología, ya que éste ayuda a la realización de

los objetivos de la empresa en forma coherente, consistente y eficiente. En el caso de la empresa se tiene la plataforma para realizar las operaciones en el mercado FOREX y por otro; la estructura interna que fomenta la segregación de funciones.

Infraestructura y ambiente: Se tiene planteado que el espacio físico en donde se brindará el servicio esté ubicado en una zona céntrica y de fácil acceso en la ciudad de Lima Metropolitana, el cual tenga cercanía de los principales centros económicos de la ciudad.

Marketing y Ventas: Siendo que el marketing conlleva la impulsión y la fuerza de ventas, así como el desarrollo de nuevas propuestas comerciales, es uno de los puntos más relevantes para la organización. Es por lo que se decide la contratación de una empresa especialista en el tema, y así se pueda desarrollar la llegada al inversionista con una metodología óptima y eficiente.

Abastecimiento: Siendo el abastecimiento un eslabón muy importante en relación a la adquisición de información indispensable para la prestación de servicios de la empresa, éste se encarga de obtener información económica relevante a través de canales televisivos por cable.

Anexo XI. Funciones de los puestos de trabajo

Funciones gerente general.

- Establecer las políticas de inversión de los recursos líquidos excedentes dentro del marco de los límites establecidos por las normas vigentes
- Planificar, programar, organizar y supervisar las actividades y las operaciones de las dependencias de la administradora según las políticas establecidas por el Directorio, pudiendo para tal fin delegar en parte su autoridad en otros funcionarios de gerencia
- Formular el presupuesto, cuadro de metas y planes operativos de la institución. Aprobar el Plan Anual de Adquisiciones y Contrataciones
- Proponer, ejecutar y evaluar las estrategias de los diferentes programas de inversiones
- Evaluar el riesgo de las inversiones y autorizar las estrategias correspondientes y asegurar la constitución de las garantías establecidas en las condiciones generales establecidas
- Disponer y controlar los desembolsos de la canalización de recursos a las Instituciones Financieras intermediarias.
- Realizar la gestión y seguimiento del presupuesto de la empresa, es decir, realizar el seguimiento de ingresos y egresos de la empresa, ventas, costo de ventas y gastos regulares. Elaboración y gestión del OPEX, CAPEX, Budget y Forecast de la empresa.
- Representar a la sociedad, con las facultades generales y especiales previstas en el Código Procesal Civil y las facultades de representación previstas
- Proporcionar al Directorio la información, estudios y recomendaciones que se requiera para facilitar sus decisiones y darle cuenta de los asuntos que corresponda

Funciones Gerente de Fondos e Inversiones

- Establecer las políticas de inversión de los recursos líquidos excedentes dentro del marco de los límites establecidos
- Formular el programa anual de negocios y el presupuesto anual del área, en base a la normatividad y lineamientos impartidos por la alta dirección, que permita la preparación del planeamiento estratégico y el presupuesto anual del área
- Proponer, ejecutar y evaluar las estrategias de los diferentes programas de colocaciones de acuerdo a la disponibilidad de recursos financieros
- Proponer, ejecutar y evaluar las operaciones crediticias con las instituciones financieras intermediarias
- Proponer, ejecutar y supervisar el cumplimiento de las inversiones realizadas en el mercado FOREX y/o otras instituciones financieras
- Velar por el correcto cumplimiento de las políticas de inversión
- Aprobar los informes de resultados de inversiones.
- Generar negocios identificando y conformando potenciales inversionistas sumando su análisis para el correcto planteamiento y presentación de propuestas de inversión
- Incentivar el desarrollo de relaciones con los clientes en la Red Comercial entregando un servicio de inversión integral que se traduzca en el aumento del volumen de negocios y operaciones
- Garantizar la confidencialidad y reserva de los datos personales de los clientes, proveedores y trabajadores de la compañía
- Cumplir con las disposiciones legales aplicables a la empresa, así como con la normativa interna en los asuntos de su competencia, que incluye aspectos de: buen gobierno

corporativo, control interno, lavado de activos, transparencia de información, continuidad del negocio, riesgo operacional, seguridad de la información u otros de similar naturaleza así como la administración, identificación y comunicación de eventos que afecten la gestión integral de riesgos

- Evaluar el desempeño anual de su personal a cargo

Funciones Analista de Riesgos Internos o Auditor Interno

- Supervisar la evaluación del diseño, alcance y funcionamiento del control interno, incluyendo los asuntos críticos de control interno
- Evaluar el cumplimiento de las disposiciones legales que rigen a la Administradora, en el curso de sus exámenes, en particular de la Ley General y las disposiciones emitidas por los entes supervisores y reguladores
- Diseñar y Ejecutar el Plan Anual de Trabajo de Auditoría Interna y someterlo a consideración del Directorio para su aprobación, así como cumplir con las actividades programadas y elaborar los informes que se deriven de las mismas, de acuerdo a los lineamientos y disposiciones emitidas para tal efecto
- Verificar la constitución de garantías de los inversionistas, procedencia de sus inversiones y sustentación de los mismos
- Coordinar con el área financiera, para una oportuna constitución de garantías de las inversiones
- Elaborar informes estadísticos de las inversiones realizadas en los periodos contables solicitados

- Seguimiento y control de los desembolsos y “recuperos” de los inversionistas para constitución de garantías de las inversiones aprobadas.
- Garantizar la confidencialidad y reserva de los datos personales de los clientes, proveedores y trabajadores de la Administradora
- Evaluar continuamente el cumplimiento de los manuales de políticas y procedimientos y demás normas internas de la empresa, así como proponer modificaciones a los mismo
- Cumplir con las disposiciones legales aplicables a la Administradora, así como con la normativa interna en los asuntos de su competencia, que incluye aspectos de: buen gobierno corporativo, control interno, lavado de activos, transparencia de información, continuidad del negocio, riesgo operacional, seguridad de la información u otros de similar naturaleza

Funciones Jefe de Fondo e Inversiones

- Formular el programa anual de trabajo y el presupuesto anual del área, en base a la normatividad y lineamientos impartidos por la Alta Dirección, que permita la preparación del PEI y el presupuesto anual del administradora
- Administrar los riesgos de su competencia, a través de su identificación, tratamiento y control, relacionados al logro de objetivos del Área, por las políticas de riesgo, límites y procedimientos establecidos para la Gestión Integral de Riesgos, que incluye al Control Interno; considerando adicionalmente la gestión de continuidad del negocio y seguridad de información en el empresa
- Establecer y controlar las actividades relacionadas con los fondos y recursos recibidos sean, comisión de confianza u otro de similar naturaleza, vigilando que se cumplan de

acuerdo a las condiciones establecidas con los proveedores de los fondos y/o recursos orientados al desarrollo del sector rural según la normativa legal vigente.

- Evaluar las propuestas de pares a invertir
- Determinar los precios de entrada y salida de los pares a invertir
- Velar por el correcto cumplimiento de los requisitos de inversión
- Evaluar las solicitudes de cierre anticipado
- Elaborar documentos sobre el resultado de las inversiones.
- Garantizar la confidencialidad y reserva de los datos personales de los clientes, proveedores y trabajadores de la Administradora
- Cumplir con las disposiciones legales aplicables al empresa, así como con la normativa interna en los asuntos de su competencia, que incluye aspectos de: buen gobierno corporativo, control interno, lavado de activos, transparencia de información, continuidad del negocio, riesgo operacional, seguridad de la información u otros de similar naturaleza así como la administración, identificación y comunicación de eventos que afecten la gestión integral de riesgos.
- Evaluar el desempeño anual de su personal a cargo

Funciones Analista de Riesgos de Inversiones

- Recepcionar, clasificar, registrar y distribuir la documentación y estadísticas de las inversiones, llevando el control de las mismas
- Mantener actualizada la estadística de los registros de garantías por unidad operativa y tipo de inversión, asegurando la conservación de los mismos

- Controlar la adecuada aplicación de los recursos administrados de acuerdo al Reglamento operativo de cada fondo
- Analizar los indicadores financieros micro y macroeconómicos, analizar tendencias de las divisas, y variaciones económicas en el mercado
- Coordinar con las diferentes áreas de la empresa, la tramitación de las operaciones en el mercado de capitales
- Verificar periódicamente, la correcta aplicación de los saldos contables en relación a los fondos administrados
- Brinda apoyo al Área de Finanzas así como en las transferencias electrónicas de operaciones crediticias y de proveedores
- Garantizar la confidencialidad y reserva de los datos personales de los clientes, proveedores y trabajadores de la empresa
- Brindar reportes de pares invertir y cierre anticipado
- Realizar seguimiento a las operaciones abiertas.

Funciones Gerente de Administración y Finanzas

- Formular el programa anual de trabajo y presupuesto anual del área, en base a la normativa y lineamientos de la Alta Dirección.
- Elaborar y revisar las declaraciones Juradas mensuales, anual y cumplimiento con las obligaciones tributarias, así como la elaboración y análisis de los Estados Financieros.
- Administrar los recursos humanos estableciendo los niveles de puestos, cargos y categorías, número de plazas autorizadas, de acuerdo a la proyección institucional aprobada, programar la evaluación de desempeño y su proyección, así como la

administración salarial, de sus beneficios, de modo de alcanzar la satisfacción de sus necesidades y las de la institución

- Dirigir, supervisar y controlar la eficiencia en la administración de los recursos logísticos velando permanentemente el control estricto del gasto y la oportuna atención y mantenimiento de los requerimientos internos.
- Prestar colaboración y apoyo para la ejecución de acciones concernientes al Plan de Continuidad del Negocio y Plan de Seguridad de la Información, para asegurar un nivel aceptable de operatividad en los procesos principales del negocio ante fallas mayores internas o externas, de acuerdo a la competencia de sus funciones
- Realizar las actividades contables y tributarias de la empresa.
- Contratar y velar por el cumplimiento de las áreas de outsourcing.
- Proponer, ejecutar y evaluar mejoras para los procesos de la empresa.
- Velar por el cumplimiento de las necesidades tributarias y legales de la empresa
- Disponer y controlar los desembolsos de la canalización de recursos a las Instituciones Financieras intermediarias.
- Coordinar y velar por el uso correcto de los recursos financieros; así como encontrar y contratar los mejores canales de financiamiento para aprobación de la gerencia general.
- Evaluar el desempeño anual de su personal a cargo

Funciones Asistente Administrativo

- Coordinar reuniones con personal externo e interno, así como gestionar el control correlativo de Memos, Cartas e Informes de la Gerencia de Administración y Finanzas

- Atender los requerimientos de información requeridos por las entidades de control interno y auditoría externa, cuando su jefe inmediato lo solicite
- Apoyo en la gestión de los Recursos Humanos
- Coordinar la conformidad del bien o servicio y remitir la información correspondiente al área encargada de canalizar la ejecución del pago del comprobante de pago de los proveedores de bienes, servicios y contratistas en general
- Recepcionar, clasificar, registrar y distribuir la documentación de la Gerencia
- Preparar el despacho de la documentación para atención y/o respuesta, efectuando el seguimiento correspondiente
- Atender y efectuar llamadas telefónicas, así como mantener actualizada la agenda diaria de la Gerencia, concertando reuniones y/o citas programadas
- Tomar dictados taquigráficos, redactar documentos variados de acuerdo a instrucciones
- Efectuar el requerimiento, controlar y distribuir el inventario de útiles de la Gerencia, cautelando la seguridad y conservación de los mismos.
- Cumplir con otras actividades que le asigne el nivel inmediato superior dentro del ámbito de su competencia.

Anexo XII. Estructura salarial SUNAT diciembre 2017

Tabla 99

Remuneraciones Soles - Diciembre 2017

CATEGORIAS REMUNERATIVAS	RANGO SALARIAL	
DIRECTIVOS	MÍNIMO	MÁXIMO
SUPERINTENDENTE NACIONAL	25 000,00	
SUPERINTENDENTE NACIONAL ADJUNTO	24 000,00	
INTENDENTE TIPO A	20 000,00	22 000,00
INTENDENTE TIPO B / GERENTE TIPO A	18 000,00	20 000,00
INTENDENTE TIPO C / GERENTE TIPO B	15 000,00	17 000,00
INTENDENTE TIPO D / JEFE TIPO A	12 900,00	14 500,00
JEFE TIPO B	10 900,00	12 400,00
GRUPO OCUPACIONAL ESPECIALISTA	MÍNIMO	MÁXIMO
ESPECIALISTA 6	11 375,00	14 900,00
ESPECIALISTA 5	9 500,00	11 700,00
ESPECIALISTA 4	8 500,00	10 400,00
ESPECIALISTA 3	7 000,00	8 400,00
ESPECIALISTA 2	5 500,00	6 900,00
ESPECIALISTA 1	3 900,00	5 100,00
GRUPO OCUPACIONAL DE APOYO – TÉCNICO	MÍNIMO	MÁXIMO
TECNICO 5	7 700,00	8 200,00
TECNICO 4	4 200,00	5 700,00
TECNICO 3	3 800,00	4 300,00
TECNICO 2	3 500,00	4 000,00
TECNICO 1	2 300,00	3 000,00
GRUPO OCUPACIONAL DE APOYO – ASISTENTE	MÍNIMO	MÁXIMO
ASISTENTE EJECUTIVA 4	4 200,00	5 700,00
ASISTENTE EJECUTIVA 3	3 500,00	4 000,00
ASISTENTE EJECUTIVA 2	2 600,00	3 400,00
ASISTENTE EJECUTIVA 1	2 300,00	3 000,00
GRUPO OCUPACIONAL DE APOYO – AUXILIAR	MÍNIMO	MÁXIMO
AUXILIAR	2 000,00	2 500,00

Este, es de los 100k , en 5 años la cuota seria s/ 2377.17 .

Plazo	Monto	Cuota	Tasa(*)	Campaña
6	100,000.00	17,574.00	14	AFLUENTE 14% - 60
12	100,000.00	9,103.25	14	AFLUENTE 14% - 60
18	100,000.00	6,283.55	14	AFLUENTE 14% - 60
24	100,000.00	4,877.68	14	AFLUENTE 14% - 60
36	100,000.00	3,479.13	14	AFLUENTE 14% - 60
48	100,000.00	2,786.91	14	AFLUENTE 14% - 60
60	100,000.00	2,377.17	14	AFLUENTE 14% - 60

Se consideró que al asumir el riesgo de pago el accionista, este debía ser compensado con el pago de intereses mayor a los que debía pagar al banco, con lo que se acordó pagar intereses a una tasa del 20% anual. El cronograma de pagos al accionista se presenta a continuación.

Tabla 100

Cronograma de pagos del préstamo de accionista en soles

Año	Saldo inicial	Intereses	Cuota	Saldo Final
0		-	-	100,000
1	100,000	20,000	-33,438	86,562
2	86,562	17,312	-33,438	70,436
3	70,436	14,087	-33,438	51,086
4	51,086	10,217	-33,438	27,865
5	27,865	5,573	-33,438	-

Anexo XIV. Sustento de las variables del CAPM

Tabla 101

Variables del CAPM

DATO	VALOR	FECHA DE DATO	FUENTE
Implied Equity Risk Premium Update	6.97%	Enero, 2017	https://www.mef.gob.pe/es/informes-y-reportes/234-deuda-publica/informes-y-reportes/4385-evolucion-de-los-indices-del-tesoro
Risk Premium (PRIMA DEL MERCADO)	5.54%	Peru Select Index	https://espanol.spindices.com/indices/equity/sp-bvl-peru-select-index
Beta no apalancada para la industria (beta de los activos)	0.44	Namodaran	http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/Betas.html
Tasa Impositiva Perú	29.50%	Diciembre, 2016	https://www.americaeconomia.com/economia-mercados/finanzas/gobierno-peruano-modifica-de-285-295-la-tasa-de-impuesto-la-renta-para
Riesgo Pais	1.14%	Octubre, 2017	https://gestion.pe/economia/mercados/riesgo-pais-peru-dos-basicos-1-14-puntos-porcentuales-143776

Anexo XV. Sustento de los montos de los presupuestos

Presupuesto de gastos administrativos

A continuación, se pasará a detallar los cálculos de los principales conceptos de los gastos administrativos.

Tabla 102

Determinación de gasto de sueldos administrativos en soles

Concepto	2018	2019	2020	2021	2022
Remuneración fija mes	18,900	19,845	20,837	21,879	22,973
Costos sociales (46%)	8,694	9,129	9,585	10,064	10,568
Costo de servicios al mes	27,594	28,974	30,422	31,944	33,541
Meses	12	12	12	12	12
Gastos de administración - sueldos	331,128	347,684	365,069	383,322	402,488

Tabla 103

Determinación del gasto por bonificaciones en soles

Puesto	Remu. fija	Bono por cumpl. Obj. área	Bono por cumpl. Obj. empresa	Bonificaciones al año
Gerente General	9,000		4	36,000
Gerente de Administración y Finanzas	7,000	2	1	21,000
Asistente de administración	2,000	1		2,000
Recepcionista	900	1		900
Gerente de Fondos e Inversiones	7,000	2	1	21,000
Jefe de riesgos e inversiones	5,000	1.5		7,500
Analista de riesgos e inversiones	3,000	1		3,000
Analista de riesgo interno	3,000	1		3,000
Totales				94,400

Tabla 104*Determinación de otros gastos iniciales en soles*

Concepto	Monto
Dispensador de jabón líquido	35
Dispensador de papel higiénico	100
Espejo	240
Máquina de café	149
Microondas	259
Pizarra	118
Purificador de agua	89
Router inalámbrico	179
Tasas	20
Vasos	52
Constitución de la empresa e inscripción en Registros Públicos	1,026
Gastos notariales	200
Licencia municipal	685
Registro marca (Indecopi)	557
Registro en El Peruano	50
Pago de derecho a trámite y otros trámites burocráticos	500
Obtención de licencia de funcionamiento	360
Modificaciones y reparaciones de áreas	10,000
Total	14,618

Tabla 105*Determinación del alquiler anual en soles*

Concepto	Monto
Alquiler al mes	11,847
Meses	12
Total	142,164

*Incluye Arbitrios.

Tabla 106*Determinación de la depreciación anual en soles*

Tipo	Costo Total	Tasa de depreciación	Depreciación anual				
			1	2	3	4	5
Aire acondicionado	1,399	10%	140	140	140	140	140
Escritorio gerente	5,847	10%	585	585	585	585	585
Escritorio recepción	280	10%	28	28	28	28	28
Escritorios + Papeleras	4,640	10%	464	464	464	464	464
Impresora	1,298	10%	130	130	130	130	130
Laptop	9,891	25%	2,473	2,473	2,473	2,473	-
Lavado	2,200	10%	220	220	220	220	220
Máquina secadora de mano	1,380	10%	138	138	138	138	138
Mesas + sillas	1,600	10%	160	160	160	160	160
Muebles	1,800	10%	180	180	180	180	180
Proyector + Focos Led	4,198	10%	420	420	420	420	420
Refrigerador	1,099	10%	110	110	110	110	110
Silla	4,499	10%	450	450	450	450	450
Televisor	1,299	10%	130	130	130	130	130
Kit solar	3,600	10%	360	360	360	360	360
Extintor	140	25%	35	35	35	35	-
Inodoro ahorrador agua	860	10%	86	86	86	86	86
Total	46,029		6,107	6,107	6,107	6,107	3,600

Presupuesto de gastos marketing

A continuación, se pasará a detallar los cálculos de los principales conceptos de los gastos administrativos.

Tabla 107*Determinación del gasto por servicio prestado por terceros en soles*

Área	Concepto	2018	2019	2020	2021	2022
Marketing (tercerizado)	Publicista	2,000	2,100	2,205	2,315	2,431
	Gestor de redes sociales	900	945	992	1,042	1,094
Call center	Teleoperadores (2)	2,200	2,310	2,426	2,547	2,674
Total mes		5,100	5,355	5,623	5,904	6,199
Meses		12	12	12	12	12
Total anual		61,200	64,260	67,473	70,847	74,389

Anexo XVI. Evaluación económico financiero

Tabla 108

Flujos de caja en un escenario neutro, en soles

Flujo de Caja de Operativo	2018-0	2,018	2,019	2,020	2,021	2,022	2,023
Utilidad operativa	-	-587,947	159,985	848,331	1,534,137	2,223,914	-
Impuesto a la Renta	-	161,598	-35,349	-238,412	-440,724	-644,208	-
Depreciación y amortización	-	6,107	6,107	6,107	6,107	3,600	-
Totales	-	-420,242	130,743	616,027	1,099,520	1,583,305	-
Flujo de Caja de Capital	2018-0	2,018	2,019	2,020	2,021	2,022	2,023
Maquinarias y equipos	-46,028	-	-	-	-	-	12,689
Inversiones disponibles para la venta	-50,000	-	-	-	-	-	50,000
CTN	161,967	288,694	288,847	450,104	219,200	70,712	-
Variación CTN	-161,967	-126,727	-153	-161,257	230,904	148,489	70,712
Totales	-257,995	-126,727	-153	-161,257	230,904	148,489	133,400
Flujo de Caja Económico	-257,995	-546,969	130,591	454,770	1,330,424	1,731,794	133,400

TIR flujo económico

55%

VAN flujo económico

659,914

Servicio de la Deuda	2018-0	2,018	2,019	2,020	2,021	2,022	2,023
Préstamos obtenidos	100,000	100,000	86,562	70,436	51,086	27,865	
Intereses		20,000	17,312	14,087	10,217	5,573	
Ahorro intereses (29.5%)		5,900	5,107	4,156	3,014	1,644	
Pago cuota	-	-33,438	-33,438	-33,438	-33,438	-33,438	
Totales	100,000.00	-27,538	-28,331	-29,282	-30,424	-31,794	
Flujo de caja Financiero	-157,994.92	-574,507	102,260	425,488	1,300,000	1,700,000	133,400.47

TIR flujo financiero

60%

VAN flujo financiero

676,194

Tabla 109*Flujo de caja en un escenario pesimista en soles*

Flujo de Caja de Operativo	2018-0	2,018	2,019	2,020	2,021	2,022	2,023
Utilidad operativa	-	-609,226	42,358	658,648	1,272,392	1,904,884	-
Impuesto a la Renta	-	167,875	-649	-182,455	-363,509	-550,095	-
Depreciación y amortización	-	6,107	6,107	6,107	6,107	3,600	-
Totales	-	-435,243	47,816	482,301	914,990	1,358,389	-

Flujo de Caja de Capital	2018-0	2,018	2,019	2,020	2,021	2,022	2,023
Maquinarias y equipos	-46,028	-	-	-	-	-	12,689
Inversiones disponibles para la venta	-50,000	-	-	-	-	-	50,000
 CTN	 161,967	 267,416	 156,219	 265,703	 -149,731	 -523,136	 -
Variación CTN	-161,967	-105,449	111,197	-109,484	415,434	373,405	-523,136
Totales	-257,995	-105,449	111,197	-109,484	415,434	373,405	-460,447

Flujo de Caja Económico	-257,995	-540,692	159,013	372,816	1,330,424	1,731,794	-460,447
--------------------------------	-----------------	-----------------	----------------	----------------	------------------	------------------	-----------------

TIR flujo económico

51%

VAN flujo económico

511,927

Servicio de la Deuda	2018-0	2,018	2,019	2,020	2,021	2,022	2,023
Préstamos obtenidos	100,000	100,000	86,562	70,436	51,086	27,865	
Intereses		20,000	17,312	14,087	10,217	5,573	
Ahorro intereses (29.5%)		5,900	5,107	4,156	3,014	1,644	
Pago cuota	-	-33,438	-33,438	-33,438	-33,438	-33,438	
Totales	100,000.00	-27,538	-28,331	-29,282	-30,424	-31,794	
Flujo de caja Financiero	-157,994.92	-568,230	130,682	343,534	1,300,000	1,700,000	-460,446.69

TIR flujo financiero

55%

VAN flujo financiero

528,207

Tabla 110*Flujo de caja en un escenario optimista en soles*

Flujo de Caja de Operativo	2018-0	2,018	2,019	2,020	2,021	2,022	2,023
Utilidad operativa	-	-566,669	283,869	1,048,326	1,810,246	2,558,810	-
Impuesto a la Renta	-	155,321	-71,895	-297,410	-522,176	-743,003	-
Depreciación y amortización	-	6,107	6,107	6,107	6,107	3,600	-
Totales	-	-405,240	218,081	757,023	1,294,177	1,819,407	-
Flujo de Caja de Capital	2018-0	2,018	2,019	2,020	2,021	2,022	2,023
Maquinarias y equipos	-46,028	-	-	-	-	-	12,689
Inversiones disponibles para la venta	-50,000	-	-	-	-	-	50,000
CTN	161,967	309,973	427,732	644,339	608,093	695,706	-
Variación CTN	-161,967	-148,006	-117,759	-216,608	36,247	-87,613	695,706
Totales	-257,995	-148,006	-117,759	-216,608	36,247	-87,613	758,394
Flujo de Caja Económico	-257,995	-553,246	100,322	540,416	1,330,424	1,731,794	758,394
TIR flujo económico	59%		VAN flujo económico		815,433		

Servicio de la Deuda	2018-0	2,018	2,019	2,020	2,021	2,022	2,023
Préstamos obtenidos	100,000	100,000	86,562	70,436	51,086	27,865	
Intereses		20,000	17,312	14,087	10,217	5,573	
Ahorro intereses (29.5%)		5,900	5,107	4,156	3,014	1,644	
Pago cuota	-	-33,438	-33,438	-33,438	-33,438	-33,438	
Totales	100,000.00	-27,538	-28,331	-29,282	-30,424	-31,794	
Flujo de caja Financiero	-157,994.92	-580,784	71,991	511,134	1,300,000	1,700,000	758,394.40

TIR flujo financiero

63%

VAN flujo financiero

831,713

Tabla 111*Análisis del punto de equilibrio*

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\text{Gadm} + \text{Gvtas} + \text{Costo servicio (parte fija)}}{\text{Monto del fondo}(\text{rentabilidad} + \text{comisión fija}) * (1 - \text{comision variable} * \text{costos sociales})}$$

$$\text{Monto del fondo} = \frac{604,318 + 142,650 + 315,360}{(25\% + 1.75\%) * (1 - 0.04 * 1.46)}$$

$$\text{Monto del fondo} = \frac{1'062,328}{0}$$

$$\text{Monto del fondo} = \mathbf{4'217,630}$$

$$\text{Monto de ingreso} = 4'217,630 * (25\% + 1.75\%)$$

$$\text{Monto de ingreso} = \mathbf{1'128,216}$$

Anexo XVII. Procedimientos de la Autoridad Europea de Valores y Mercados (ESMA).su analogía con la Superintendencia de Mercado de Valores (SMV)

Tabla 112

Procedimientos de la ESMA y equivalente de la SMV

AUTORIDAD EUROPEA DE VALORES Y MERCADOS (ESMA)	SUPERINTENDENCIA DE MERCADO DE VALORES (SMV)
<p>Artículo 2</p> <p>POLITICAS Y PROCEDIMIENTOS</p> <p>Cuando se deba proporcionar información sobre políticas o procedimientos, el solicitante se asegurará de que las políticas o procedimientos contengan o estén acompañados por cada uno de los siguientes elementos:</p> <ol style="list-style-type: none"> indicar la persona responsable de la aprobación y el mantenimiento de las políticas y procedimientos descripción de cómo se garantizará y supervisará el cumplimiento de las políticas y procedimientos, y de la persona responsable del cumplimiento al respecto descripción de las medidas a adoptar en caso de incumplimiento de políticas y procedimientos indicación del procedimiento para informar a la AEVM cualquier incumplimiento material de las políticas o procedimientos que puedan resultar 	<p>Artículo 26 del Reglamento de los Mecanismos Centralizados de Negociación para Valores de Deuda Pública e Instrumentos Derivados de estos</p> <p>AUTORIZACIÓN A SOCIEDAD ADMINISTRADORA DE FONDOS DE INVERSIÓN PARA REALIZAR ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS (TUPA 83)</p> <ol style="list-style-type: none"> Solicitud dirigida al Intendencia General de Supervisión de Entidades, suscrita por el representante legal de la sociedad Copia del Acta de Junta General de Accionistas que contiene el acuerdo adoptado bajo la condición suspensiva que se obtenga la respectiva autorización de la SMV, de realizar determinada actividad complementaria a su objeto social, por parte de la Sociedad Administradora Descripción de los riesgos asociados con el desarrollo de la actividad complementaria y el posible impacto que estos podrían tener sobre las actividades o funciones que desarrolla, así como su solvencia patrimonial Descripción detallada de la actividad a realizar, situaciones de conflicto de interés que podrían originarse y las medidas que implementará para mitigarlos Proyecto de modificación de estatuto, de ser el caso Informar la fecha y número de constancia de pago de los derechos respectivos Adicionalmente, se deberá indicar de conformidad con lo dispuesto por el Art. 113° de la Ley del Procedimiento Administrativo General: La identificación del

	expediente de la materia, tratándose de procedimientos ya iniciados (Ver Nota General 6).
<p>Artículo 6 GOBIERNO CORPORATIVO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Las solicitudes de registro como registro de operaciones contendrán información sobre las políticas internas de gobierno corporativo del solicitante y los procedimientos y términos de referencia que rigen a su alta dirección, incluidos el consejo, sus miembros no ejecutivos y, cuando se establezcan, los comités 2. Esa información incluirá una descripción del proceso de selección, nombramiento, evaluación del desempeño y remoción de la alta gerencia y de los miembros de la junta 3. Cuando el solicitante se adhiera a un código de conducta de gobierno corporativo reconocido, la solicitud de registro como registro de operaciones identificará el código y proporcionará una explicación para cualquier situación en la que el solicitante se desvíe del código. 	<p>Artículo 26 del Reglamento de los Mecanismos Centralizados de Negociación para Valores de Deuda Pública e Instrumentos Derivados de estos APROBACIÓN DE LA MODIFICACIÓN DE REGLAMENTOS INTERNOS DE ENTIDADES DEL MECANISMO DE DEUDA PÚBLICA (TUPA 26)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Solicitud dirigida al Intendente General de Supervisión de Entidades 2. Modificaciones propuestas al Reglamento Interno del Mecanismo de Deuda Pública presentadas por la Empresa Administradora 3. Copia simple de los documentos que acrediten la difusión de las modificaciones propuestas efectuada por la Empresa Administradora, por un plazo mínimo de diez (10) días 4. Adicionalmente, se deberá indicar de conformidad con lo dispuesto por el Art. 113° de la Ley del Procedimiento Administrativo General: La dirección del lugar donde se desea recibir las notificaciones del procedimiento, así como la identificación del expediente de la materia, tratándose de procedimientos ya iniciados (Ver Nota General 6) 5. Informar fecha y número de constancia de pago de los derechos respectivos.
<p>Artículo 7 CONTROLES INTERNOS</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Una solicitud de registro como repositorio de operaciones contendrá una visión general de los controles internos del solicitante. Esto incluirá información sobre su función de cumplimiento, función de revisión, evaluación de riesgos, mecanismos de control interno y disposiciones de su función de auditoría interna 2. La descripción general incluirá información sobre los siguientes asuntos: <ol style="list-style-type: none"> (a) las políticas y procedimientos de control interno de los solicitantes (b) el monitoreo y evaluación de la adecuación y efectividad de los sistemas del solicitante 	<p>Artículo 10° de la Ley N° 27963 Numeral 21.2 del Artículo 21° del Reglamento de Ley N° 27693, Artículo 23° de las Normas para la Prevención del Lavado de Activos y Financiamiento del Terrorismo, Artículos 113°, 207°, 208° y 209° de la LPAG, Ley N° 27444 Ley del Procedimiento Administrativo General. APROBACIÓN PARA LA DESIGNACIÓN DE OFICIAL DECUMPLIMIENTO CORPORATIVO (TUPA 175)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Solicitud de aprobación dirigida al Intendente de Supervisión de Entidades 2. Listado actualizado de las personas jurídicas que conforman el grupo económico. Si esta información ya hubiese sido proporcionada a la SMV, este requisito será cumplido haciendo referencia al documento o número de expediente mediante el cual se remitió la información

<p>(c) el control y salvaguardia de los sistemas de procesamiento de información del solicitante</p> <p>(d) los órganos internos a cargo de la evaluación de los hallazgos.</p> <p>3. Una solicitud de registro como repositorio de operaciones contendrá la siguiente información con respecto a la función de auditoría interna del solicitante:</p> <p>(a) una explicación de cómo se desarrolla y aplica su metodología de auditoría interna teniendo en cuenta la naturaleza de las actividades, complejidades y riesgos del solicitante</p> <p>(b) un plan de trabajo por tres años después de la fecha de solicitud.</p>	<p>3. Un informe técnico suscrito por los representantes legales de los sujetos obligados, que sustente la viabilidad de tener al Oficial de Cumplimiento Corporativo, considerando los riesgos de LA/FT que enfrenta, demostrándose que tal situación no perjudicará o pondrá en peligro el cumplimiento de la normativa vigente y el correcto desarrollo del sistema de prevención de los sujetos obligados, conformantes del grupo económico que representará, sean o no supervisados por la SMV</p> <p>4. De conformidad con lo dispuesto por el Art.113° de la LPAG, se deberá indicar en la solicitud, la dirección del lugar donde se desea recibir las notificaciones del procedimiento, así como la identificación del expediente de la materia, tratándose de procedimientos ya iniciados (Ver Nota General 6).</p> <p>De acuerdo al numeral 23.3 del artículo 23° de las Normas para la Prevención del Lavado de Activos y Financiamiento del Terrorismo, aprobado mediante Resolución CONASEV N° 033-2011-EF/94.01.1 para los fines de la designación del oficial de cumplimiento, será necesario la conformidad previa de la UIF-Perú, para cuyo fin la SMV coordina con dicha entidad.</p> <p>5. Informar fecha y número de constancia de pago por los derechos respectivos por cada clase o serie.</p>
<p>Artículo 10</p> <p>POLITICAS Y PROCEDIMIENTOS DEL PERSONAL</p> <p>Una solicitud de registro como repositorio de operaciones contendrá las siguientes políticas y procedimientos:</p> <p>a. copia de la política de remuneración de la alta dirección, los miembros del consejo y el personal empleado en las funciones de riesgo y control del solicitante</p> <p>b. descripción de las medidas implementadas por el solicitante para mitigar el riesgo de exceso de confianza en cualquier empleado individual.</p>	<p>Artículo 277 (Ley de Mercado de Valores)</p> <p>REMUNERACIONES</p> <p>a. Los honorarios que corresponde percibir a las clasificadoras se estipulan libremente por los contratantes, sin que pueda invocarse tarifas o aranceles determinados por asociaciones o entidades gremiales de demandantes u ofertantes</p> <p>b. La celebración de acuerdos entre las clasificadoras con el objeto de fijar remuneraciones uniformes u otras prácticas restrictivas de la competencia, están sujetas a lo dispuesto por el Decreto Legislativo N° 701.</p>
<p>Artículo 11</p> <p>APTITUD Y PROPIEDAD</p>	<p>Artículo 275 (Ley de Mercado de Valores)</p> <p>PERSONAL</p>

<p>Una solicitud de registro como repositorio de operaciones contendrá la siguiente información sobre el personal del solicitante:</p> <ol style="list-style-type: none"> Lista general del personal empleado, incluida su función y cualificaciones por función Descripción específica del personal de tecnología de la información empleado para proporcionar los servicios del repositorio, incluidos su función y las calificaciones de cada individuo Descripción de los roles y las calificaciones de cada individuo que es responsable de la auditoría interna, los controles internos, el cumplimiento, la evaluación de riesgos y la revisión interna Identificación de los miembros del personal dedicados y los miembros del personal que operan bajo un acuerdo de subcontratación Detalles sobre la capacitación y el desarrollo relacionados con el negocio del repositorio, incluyendo cualquier examen u otro tipo de evaluación formal requerida para el personal con respecto a la realización de actividades de repositorio de operaciones. 	<p>Las clasificadoras deben contar con un plantel de profesionales de alto nivel y adecuada experiencia. La nómina de dicho personal y las variaciones que en ella ocurran deben ser puestas en conocimiento de CONASEV.</p>
<p>Artículo 20</p> <p>TRANSPARENCIA DE LA POLITICA DE PRECIOS</p> <p>Solicitud de registro como repositorio de operaciones contendrá una descripción del solicitante:</p> <ol style="list-style-type: none"> política de precios, incluidos los descuentos y rebajas existentes y las condiciones para beneficiarse de dichas reducciones estructura de tasas para proporcionar servicios auxiliares, incluido el costo estimado de los servicios de depósito de operaciones y servicios auxiliares, junto con los detalles de los métodos utilizados para contabilizar el costo separado en que incurre el solicitante al proporcionar servicios de depósito de operaciones y servicios auxiliares los métodos utilizados para poner la información a disposición de los clientes, en particular las entidades informantes y los posibles clientes, incluida una 	<p>Artículo 174 (Ley de Mercado de Valores)</p> <p>COMISIONES</p> <ol style="list-style-type: none"> Los agentes de intermediación establecen libremente las comisiones que perciben por su intervención en las operaciones que ejecuten, con observancia de la estructura real de sus costos Las comisiones que perciban deberán ser divulgadas al público Conforme a lo dispuesto por el Decreto Legislativo N° 701, está prohibida la celebración de acuerdos entre los agentes de intermediación con el objeto de fijar comisiones uniformes o establecer otras prácticas restrictivas de la competencia.

<p>copia de la estructura de tasas en la que se desagregarán los servicios de los repositorios de operaciones y los servicios auxiliares.</p>	
<p>Artículo 21</p> <p>RIESGO OPERACIONAL</p> <p>Una solicitud de registro como registro de operaciones deberá contener:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Descripción detallada de los recursos disponibles y los procedimientos diseñados para identificar y mitigar el riesgo operativo y cualquier otro riesgo importante al que el solicitante esté expuesto, incluida una copia de los manuales y procedimientos internos pertinentes 2. Descripción de los activos líquidos netos financiados con fondos propios para cubrir posibles pérdidas comerciales generales a fin de continuar prestando servicios como empresa en funcionamiento, y una evaluación de la suficiencia de sus recursos financieros con el objetivo de cubrir los costes operativos de un liquidación o reorganización de las operaciones y servicios críticos durante al menos un período de seis meses 3. Plan de continuidad del negocio del solicitante y una indicación de la política para actualizar el plan. En particular, el plan debe incluir <ol style="list-style-type: none"> a. todos los procesos comerciales, procedimientos de escalamiento y sistemas relacionados que son cruciales para garantizar los servicios del solicitante del repositorio de operaciones, incluyendo cualquier servicio subcontratado relevante e incluyendo la estrategia, política y objetivos del repositorio de operaciones para la continuidad de estos procesos b. los arreglos vigentes con otros proveedores de infraestructura de mercados financieros, incluidos otros repositorios comerciales c. las disposiciones para garantizar un nivel mínimo de servicio de las funciones críticas y el tiempo previsto para completar la recuperación total de esos procesos d. el tiempo de recuperación máximo aceptable para los procesos y sistemas comerciales, teniendo en cuenta el plazo para informar a los registros de operaciones según lo dispuesto en el artículo 9 del Reglamento (UE) no 	<p>Arts. 32° del Reglamento de Fondos de Inversión y sus Sociedades Administradoras aprobado mediante Resolución SMV N° 029-2014-SMV/01</p> <p>Art. 113° de la Ley del Procedimiento Administrativo General, Ley N° 27444, publicada el 11/04/01</p> <p>INSCRIPCIÓN DE FONDOS DE INVERSIÓN COLOCADOS POR OFERTA PRIVADA. (TUPA 94)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Solicitud dirigida al Intendencia General de Supervisión de Entidades, suscrita por el representante legal de la sociedad administradora 2. Copia del acuerdo de la Asamblea General en el que conste la aprobación de inscribir el fondo en el Registro de quienes representen no menos de dos terceras (2/3) partes de las cuotas emitidas, así como la aprobación de los nuevos términos del Reglamento de Participación, de ser el caso. De encontrarse establecida expresamente en el Reglamento de Participación la facultad de la Sociedad Administradora de inscribir el fondo en el Registro a su sólo criterio, deberá acreditar tal condición a fin que no sea aplicable este requisito 3. La información financiera auditada del último ejercicio y la información financiera intermedia correspondiente al último periodo que cumpla con las normas contables aplicables 4. El detalle de la cartera de inversiones 5. Nómina de partícipes indicando el porcentaje de participación 6. Asimismo, se deberá adjuntar la documentación requerida en el Arts. 30° o 31° del Reglamento de Fondos de Inversión y sus Sociedades Administradoras, según corresponda 7. Informar fecha y número de constancia de pago de los derechos respectivos 8. Adicionalmente, se deberá indicar de conformidad con lo dispuesto por el Art. 113° de la Ley del Procedimiento Administrativo General: La identificación del

<p>648/2012 y el volumen de datos que el registro de operaciones debe procesar dentro de ese período diario</p> <p>e. los procedimientos para tratar el registro y revisión de incidentes</p> <p>f. programa de prueba y los resultados de cualquier prueba</p> <p>g. la cantidad de sitios técnicos y operativos alternativos disponibles, su ubicación, los recursos en comparación con el sitio principal y los procedimientos de continuidad del negocio establecidos en caso de que se necesiten utilizar sitios alternativos</p> <p>h. información sobre el acceso a un sitio comercial secundario para permitir que el personal garantice la continuidad del servicio si la ubicación de la oficina principal no está disponible</p> <p>4. Descripción de las disposiciones para garantizar las actividades del registro de operaciones del solicitante en caso de interrupción y la participación de los usuarios del repositorio de operaciones y otros terceros en ellos.</p>	<p>expediente de la materia, tratándose de procedimientos ya iniciados (Ver Nota General 6).</p>
---	--

Anexo XVIII. Glosario de términos.

Broker: Un bróker (del inglés broker) es un individuo o institución que organiza las transacciones entre un comprador y un vendedor en ciertos sectores a cambio de una comisión cuando se ejecute la operación.

Spread bidask: También conocido como horquilla, es la diferencia entre el precio máximo de compra (precio ask) y el precio mínimo de venta (precio bid). Es decir, es lo que el vendedor nos ofrece por el activo y, por tanto, el precio que deberemos pagar por él.

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

Anexo XIX. Sustento encuesta en google docs y pilotos de investigación cuantitativa y cuantitativa.

Sección 1 de 6

Viabilidad de una empresa administradora

Esta encuesta busca determinar cuál sería la viabilidad/oportunidad de implementar una empresa administradora de

Después de la sección 1 [Ir a la siguiente sección](#)

Sección 2 de 6

Datos personales

Descripción (opcional)

1) Edad

☐ 24 a 34 años

☐ 35 a 44 años

☐ 45 a 55 años

☐ 56 a 65 años.

2) Sexo

☐ Femenino

☐ Masculino

3) ¿En cuál de las siguientes opciones se encuentra el distrito en el que

- ☐ Puente Piedra, Comas, Carabaylo
- ☐ Independencia, Los Olivos, San Martín de Porras
- ☐ San Juan de Lurigancho
- ☐ Cercado, Rimac, Breña, La Victoria
- ☐ Ate, Chaclacayo, Lurigancho, San Luis, Santa Anita, El Agustino
- ☐ Jesús María, Lince, Pueblo Libre, Magdalena, San Miguel
- ☐ Miraflores, San Isidro, San Borja, Surco, La Molina
- ☐ Surquillo, Barranco, Chorrillos, San Juan de Miraflores
- ☐ Villa El Salvador, Villa María del Triunfo, Lurín, Pachacamac
- ☐ Callao, Bellavista, La Perla, La Punta, Carmen de la Legua, Ventanilla
- ☐ Otra...

Sección 3 de 6

Ahorro y perfil de inversión

Descripción (opcional)

4) Nivel de ahorro acumulado a la fecha

- ☐ Menos de 3000 soles
- ☐ Mayor de 3000 soles

5) Porcentaje de ahorro del ingreso neto mensual

- ☐ Hasta 5%
- ☐ Hasta 10%

6) Si invirtiera \$ 10,000, después de 1 año, se sentiría más cómodo con: *

- ☐ Que mi inversión se encuentre dentro de los 9,800 a 10,200
- ☐ Que mi inversión se encuentre dentro de los 9,000 a 11,500
- ☐ Que mi inversión se encuentre dentro de los 8,000 a 15,000

7) ¿Cuáles es la principal razón por la que ahorra? *

- ☐ Pagar deudas futuras o actuales
- ☐ Gastos imprevistos
- ☐ Gastos educación
- ☐ Vivienda
- ☐ Otra...

8) ¿Cuál es el tiempo promedio que mantiene sus ahorros? *

- ☐ Hasta 6 meses
- ☐ Entre 6 meses a 1 año
- ☐ De 1 año a 2 años
- ☐ Más de 2 años

9) ¿En dónde mantiene sus excedentes de dinero? *

- ☐ Cuentas de ahorro
- ☐ Depósitos a plazo
- ☐ Fondos mutuos
- ☐ Acciones y/o bonos
- ☐ Otra...

10) ¿Qué atributos considera como más importantes de las instituciones ★

	1	2	3	4
Seguridad del dinero	☐	☐	☐	☐
Gobierno Corporativo	☐	☐	☐	☐
Producto a medida (...)	☐	☐	☐	☐
Tasas que ofrece	☐	☐	☐	☐

11) ¿Cuál es su nivel de satisfacción con las tasas de ahorro que obtiene? ★

- ☐ Nada satisfecho
- ☐ Poco satisfecho
- ☐ Satisfecho
- ☐ Muy satisfecho

12) ¿Cuál es su conocimiento acerca de fondos de inversión? ★

- ☐ Nada de conocimiento
- ☐ Poco conocimiento
- ☐ Conocimiento moderado
- ☐ Especialista en el tema

13) ¿Cuál es su conocimiento acerca del FOREX? ★

- ☐ Nada de conocimiento
- ☐ Poco conocimiento
- ☐ Conocimiento moderado
- ☐ Especialista en el tema

14) ¿Cuánto es lo mínimo que está dispuesto a obtener de rentabilidad al

- ☐ De 0-5%
- ☐ De 5.01% a 10%
- ☐ De 10.01% a 15%
- ☐ De 15.01% a 20%
- ☐ Otra...

Sección 4 de 6

Presentación del proyecto

Se busca desarrollar un Fondo de Inversión Privado, esto es, supervisado mas no regulado por la Superintendencia de Mercado de Valores, especializado en el mercado FOREX, buscando ofrecer tasas de rendimiento en dólares superiores a las del mercado financiero peruano con una inversión mínima de USD 1,000.00. El fondo de inversión propuesto espera obtener una tasa anual promedio del 25% en USD.

15) ¿Qué le pareció la propuesta anteriormente mencionada?

- ☐ Poco atractiva
- ☐ Indiferente
- ☐ Atractiva
- ☐ Muy atractiva

16) ¿Qué tipo de ganancia (tasa) le gustaría obtener? *

- ☐ Tasa fija (rentabilidad asegurada)
- ☐ Tasa variable (rentabilidad no asegurada, más ganancias potenciales)
- ☐ Tasa mixta (una parte de la rentabilidad con tasa fija y otra parte con tasa variable)

17) Si la respuesta fue mixta o variable ¿cómo le gustaría que fuese la *

- ☐ Comisión fija
- ☐ Comisión variable (% de las ganancias)
- ☐ Comisión mixta (comisión fija + variable)

18) Si la comisión por la administración del fondo fuera mixta, con cuál de *

- ☐ 0.75% Fija, 30% variable
- ☐ 1.25% Fija, 25% variable
- ☐ 1.75% Fija, 20% variable
- ☐ 2.25% Fija, 15% variable
- ☐ 3.00% Fija, 10% variable

19) Según sus objetivos de inversión, ¿Con cuál de los siguientes plazos se *

- ☐ Hasta 90 días
- ☐ Entre 91 días a 180 días
- ☐ Entre 181 días a 1 año
- ☐ Más de 1 año

20) ¿Qué servicios adicionales les gustaría que cuente la empresa *

- ☐ Servicio al cliente personalizado (sectorista)
- ☐ Sin plazos fijos de la administración de sus fondos (retiros)
- ☐ Boletines informativos mensuales
- ☐ Seminarios, charlas
- ☐ Opción de asegurar los fondos invertidos por una comisión adicional a las ganancias

22) Si los resultados fueran los esperados, invirtiendo el monto mínimo *

- ☐ Mantendría la misma inversión
- ☐ De 0 a 1,000 USD más
- ☐ De 1,001 USD a 5,000 USD
- ☐ De 5,001 USD a 10,000 USD
- ☐ De 10,001 USD a más

Después de la sección 5 [Ir a la siguiente sección](#) ▼

Sección 6 de 6

Muchas gracias.

Descripción (opcional)

Piloto de Investigación cualitativa

Focus Group.

Se realizó un focus group con seis participantes, con la finalidad de conocer sus necesidades y expectativas en cuanto a las fuentes con las que disponen para rentabilizar excedentes monetarios. Asimismo, se buscará evaluar si la idea de negocio del presente trabajo les resulta atractiva.

Se convocó a residentes de Lima Metropolitana de las zonas 6 y 7 referidas en el presente trabajo, cuya edad se encuentre dentro del rango de 18 - 65 años de edad y pertenezcan al NSE A y B.

NOMBRE DEL ESTUDIO: Estudio cualitativo de la demanda fuentes de rentabilización para excedentes monetarios en Lima Metropolitana.

TIPO DE ESTUDIO: Cuantitativo () Cualitativo (x)

OBJETIVO GENERAL:

Conocer la demanda de personas residentes en Lima Metropolitana que busquen una fuente de rentabilización de excedentes de acuerdo a su perfil de riesgo.

OBJETIVOS:

- Identificar la naturaleza de los excedentes que manejan.
- Identificar las fuentes actuales de rentabilización de fondos que utilizan.
- Entender las necesidades y expectativas del público objetivo.
- Conocer el perfil de inversión ideal.
- Conocer los factores que influyen en el proceso de decisión por una fuente de rentabilización de fondos.
- Evaluar si la idea de negocios les resulta atractiva.

DECISIONES A TOMAR CON LOS RESULTADOS:

Los resultados de esta investigación permitirán detectar cuales son las necesidades de nuestro mercado, además elaborar nuestro concepto de negocio según las necesidades de los mismos. Lo que permitirá la elaboración de planes de acción específicos que corrijan los problemas identificados, y poder mejorar el nivel de satisfacción y lealtad del segmento.

ELEGIBILIDAD DE LA MUESTRA: Residentes de las zonas 6 y 7 descritas en el presente trabajo, dentro del rango de 18-65 años de edad – *Enfocar mejor al mercado, personas de 18 años económicas independientes con capacidad de ahorro en fondo??, si su investigación previo indico que había seguir., del nivel socioeconómico A y B.*

ÁMBITO GEOGRÁFICO: Lima Metropolitana

INFORMACIÓN A OBTENER

VI. Aspectos generales

5. ¿Se han encontrado en la situación de contar con excedentes monetarios? Si así fuese, ¿Qué es lo que han realizado con estos?
6. ¿De qué fuente provienen estos excedentes? ¿Sueldos, herencias, rentas?
7. ¿Qué porcentaje de su sueldo suelen ahorrar?
8. Mencione las razones por las que suele mantener excedentes monetarios

VII. Posicionamiento de la oferta actual

1. ¿En qué tipo de instituciones mantiene sus excedentes?
2. Mencione que tipo de productos financieros suele acudir para suplir sus necesidades
3. ¿Qué tasas suelen manejar en las instituciones anteriormente mencionadas? ¿Qué condiciones suelen tener las operaciones realizadas?
4. ¿Qué atributos considera importante para elegir alguna institución con quién manejar sus excedentes?
5. ¿Se encuentran satisfechos con las opciones con las que cuentan actualmente?

VIII. Perfil de inversión de clientes

3. Obtener un listado de atributos y características de las necesidades de rentabilización de excedentes monetarios manera espontánea y sin mayor detalle.
4. Tener un listado de los atributos más relevantes.

IX. Hábitos de inversión

6. ¿Cuánto tiempo suele mantener sus inversiones? ¿Con que plazos de inversión se sienten más cómodos?
7. ¿Consideran los consejos de alguna persona/institución al momento de rentabilizar sus excedentes?
8. ¿Qué montos promedios suele rentabilizar?
9. ¿Qué influyo al momento de escoger su opción de rentabilización de fondos?
10. ¿Alguna vez ha tenido alguna mala experiencia con alguna institución?
11. ¿A través de qué medios se entera usted de toda esta diversidad de servicios que ofrecen rentabilización de fondos?

X. Presentación de la idea de negocio

6. ¿Qué les pareció en general que exista un fondo de inversión enfocado a inversiones FOREX?
7. ¿Invertirían su dinero en este fondo? ¿Qué información adicional necesitarían para invertir aquí?
8. ¿Hay algo que no les agrada de esta idea de negocio?
9. En caso consideren invertir en este fondo, ¿Qué plazo estarían dispuestos a dejar sus excedentes? ¿Aproximadamente que monto estarían dispuestos a manejar?
10. ¿Consideran que esta opción es superior a las que actualmente manejan?

No están explorando al mercado que actualmente no ahorra sus excedentes pero que podrían hacerlo, en ese caso el mercado podría incrementar y sería interesante como poder llegar a ellos, en este estudio solo se enfocan en los que actualmente invierten.

Piloto de Investigación cuantitativa – 1° Piloto

Encuesta

OBJETIVOS DE LA ENCUESTA

Con los resultados de la encuesta se busca cumplir con los siguientes objetivos:

- Establecer el mercado objetivo del Proyecto –
- Determinar el perfil de riesgo de nuestro cliente ideal
- Determinar el tiempo promedio que nuestros clientes mantendrían su dinero en el fondo de inversión
- Determinar si hay una correlación entre donde mantiene el potencial cliente sus excedentes con su perfil de riesgo.
- Determinar que atributos son considerados como primordiales al elegir la institución donde se invierte los excedentes de dinero
- Determinar si hay una insatisfacción con las tasas actuales que brinda el mercado financiero
- Averiguar el nivel de conocimiento de las personas acerca de los fondos de inversión y del Forex
- Determinar las características del producto a ofrecer (tasa, tipo de comisión, horizonte de tiempo del fondo, servicios adicionales)
- Determinar los requisitos principales que debería tener el fondo de inversión para dar más confianza a los clientes

Para mejorar la evaluación favor indicar cuál va a ser la secuencia para llegar de mercado potencial a mercado objetivo con estas preguntas??

VIABILIDAD DE UNA EMPRESA ADMINISTRADORA DE FONDOS EN MONEDA EXTRANJERA

Esta encuesta busca determinar cuál sería la viabilidad/oportunidad de implementar una empresa administradora de fondos en Forex en moneda extranjera en Lima. Dicha empresa ofrecería una tasa de rentabilidad muy por encima del promedio del mercado financiero peruano, siendo esta característica una de sus principales fortalezas. *Obligatorio

1. Edad *

- a) 18 a 34 años
- b) 35 a 44 años
- c) 45 a 55 años
- d) 56 a más

2. Sexo *

- a) Femenino
- b) Masculino

3. ¿En cuál de las siguientes opciones se encuentra el distrito en el que reside? *

- a) Puente Piedra, Comas, Carabayllo
- b) Independencia, Los Olivos, San Martín de Porras
- c) San Juan de Lurigancho
- d) Cercado, Rimac, Breña, La Victoria
- e) Ate, Chaclacayo, Lurigancho, San Luis, Santa Anita, El Agustino
- f) Jesús María, Lince, Pueblo Libre, Magdalena, San Miguel
- g) Miraflores, San Isidro, San Borja, Surco, La Molina
- h) Surquillo, Barranco, Chorrillos, San Juan de Miraflores
- i) Villa El Salvador, Villa María del Triunfo, Lurín, Pachacamac
- J) Callao, Bellavista, La Perla, La Punta, Carmen de la Legua, Ventanilla

k) Otro:

4. Nivel de ahorro acumulado a la fecha *

- a) Menos de 3000 soles
- b) Mayor de 3000 soles

5. Porcentaje de ahorro del ingreso neto mensual *

- a) Hasta 5%
- b) Hasta 10%
- c) Hasta 15%
- d) Hasta 20%
- e) Más de 20%
- f) No ahorra

6. Si invirtiera \$ 10,000, después de 1 año, se sentiría más cómodo con: *

- a) Que mi inversión se encuentre dentro de los 9,800 a 10,200
- b) Que mi inversión se encuentre dentro de los 9,000 a 11,500
- c) Que mi inversión se encuentre dentro de los 8,000 a 15,000

7. ¿Cuáles es la principal razón por la que ahorra? *

- a) Pagar deudas futuras o actuales
- b) Gastos imprevistos
- c) Gastos educación
- d) Vivienda
- e) Otro:

8. ¿Cuál es el tiempo promedio que mantiene sus ahorros? *

- a) Hasta 6 meses
- b) Entre 6 meses a 1 año
- c) De 1 año a 2 años
- d) Más de 2 años

9. ¿En dónde mantiene sus excedentes de dinero? *
- a) Cuentas de ahorro
 - b) Depósitos a plazo
 - c) Fondos mutuos
 - d) Acciones y/o bonos
 - e) Otro:
10. ¿Qué atributos considera como más importantes de las instituciones que ahorra? (Puede marcar más de una alternativa) *, te sugiero que este punto pongas cada atributo del 1 al 5 ya que normalmente es una combinación de los elementos lo que decide donde ahorrar.
- a) Seguridad del dinero
 - b) Renombre de la marca
 - c) Accesibilidad al dinero
 - d) Tasas que ofrece
 - e) Otro:
11. ¿Cuál es su nivel de satisfacción con las tasas de ahorro que obtiene? *
- a) Nada satisfecho
 - b) Poco satisfecho
 - c) Satisfecho
 - d) Muy satisfecho
12. ¿Cuál es su conocimiento acerca de fondos de inversión? *
- a) Nada de conocimiento
 - b) Poco conocimiento
 - c) Conocimiento moderado
 - d) Especialista en el tema
13. ¿Cuál es su conocimiento acerca del FOREX? *
- a) Nada de conocimiento
 - b) Poco conocimiento

- c) Conocimiento moderado
- d) Especialista en el tema

Se desarrollará un Fondo de Inversión especializado en Forex, buscando ofrecer tasas de interés en dólares superiores – sería interesante que indiquen un promedio de lo superior que esperan que sea para que el que responda tenga una referencia.- a las del mercado financiero peruano con una inversión mínima de USD 1,000.00

14. ¿Qué le pareció la propuesta anteriormente mencionada? *
- a) Poco atractiva
 - b) Indiferente
 - c) Atractiva
 - d) Muy atractiva
15. ¿Qué tipo de ganancia (tasa) le gustaría obtener? *
- a) Tasa fija (rentabilidad asegurada)
 - b) Tasa variable (rentabilidad no asegurada, más ganancias potenciales)
 - c) Tasa mixta (una parte de la rentabilidad con tasa fija y otra parte con tasa variable)
16. Si la respuesta fue mixta o variable ¿cómo le gustaría que fuese la comisión que te cobraría? *
- a) Comisión fija
 - b) Comisión variable (% de las ganancias)
 - c) Comisión mixta (comisión fija + variable)
17. Según sus objetivos de inversión, ¿con cuál de los siguientes plazos se sentiría más cómodo?
- a) Hasta 90 días
 - b) Entre 91 días a 180 días
 - c) Entre 181 días a 1 año
 - d) Más de 1 año

18. ¿Qué servicios adicionales les gustaría que cuente la empresa propuesta? (puede marcar más de una alternativa) * igual que la pregunta 10.
- a) Servicio al cliente personalizado (sectorista)
 - b) Sin plazos fijos de la administración de sus fondos (retiros)
 - c) Boletines informativos mensuales
 - d) Seminarios, charlas
 - e) Opción de asegurar los fondos invertidos por una comisión adicional a las ganancias
19. Enumere la importancia de requisitos que le gustaría que cuente la entidad para darle confianza. (Siendo 1 el más importante, y 5 el menos importante). Igual que la 10 – al costado de cada alternativa para que marque del 1 al 5
- a) Personal de renombre
 - b) Proveedores financieros con prestigio a nivel internacional
 - c) Regulado por alguna entidad del Estado (SMV)
 - d) Gobierno corporativo
 - e) Soporte tecnológico
20. Estaría dispuesto a invertir en un fondo de inversión dedicado en Forex (mercado de divisas) con las características que ha especificado en los puntos anteriores (inversión mínima de USD 1,000.00) – debería tener alternativas como definitivamente si, probablemente si...etc. *
- a) Sí
 - b) No

Piloto de Investigación cuantitativa – 2° Piloto

Viabilidad de una empresa administradora de fondos en moneda extranjera

Esta encuesta busca determinar cuál sería la viabilidad/oportunidad de implementar una empresa administradora de fondos en Forex en moneda extranjera en Lima. Dicha empresa ofrecería una tasa de rentabilidad muy por encima del promedio del mercado financiero peruano, siendo esta característica una de sus principales fortalezas.

1) Edad *

24 a 34 años

35 a 44 años

45 a 55 años

56 a 65 años.

2) Sexo *

Femenino

Masculino

3) ¿En cuál de las siguientes opciones se encuentra el distrito en el que reside? *

Puente Piedra, Comas, Carabayllo

Independencia, Los Olivos, San Martín de Porras

San Juan de Lurigancho

Cercado, Rímac, Breña, La Victoria

Ate, Chaclacayo, Lurigancho, San Luis, Santa Anita, El Agustino

Jesús María, Lince, Pueblo Libre, Magdalena, San Miguel

Miraflores, San Isidro, San Borja, Surco, La Molina

Surquillo, Barranco, Chorrillos, San Juan de Miraflores

Villa El Salvador, Villa María del Triunfo, Lurín, Pachacamac

Callao, Bellavista, La Perla, La Punta, Carmen de la Legua, Ventanilla

Otro:

4) Nivel de ahorro acumulado a la fecha *

Menos de 3000 soles

Mayor de 3000 soles

5) Porcentaje de ahorro del ingreso neto mensual *

Hasta 5%

Hasta 10%

Hasta 15%

Hasta 20%

Más de 20%

No ahorra

6) Si invirtiera \$ 10,000, después de 1 año, se sentiría más cómodo con: *

Que mi inversión se encuentre dentro de los 9,800 a 10,200

Que mi inversión se encuentre dentro de los 9,000 a 11,500

Que mi inversión se encuentre dentro de los 8,000 a 15,000

7) ¿Cuáles es la principal razón por la que ahorra? *

Pagar deudas futuras o actuales

Gastos imprevistos

Gastos educación

Vivienda

Otro:

8) ¿Cuál es el tiempo promedio que mantiene sus ahorros? *

Hasta 6 meses

Entre 6 meses a 1 año

De 1 año a 2 años

Más de 2 años

9) ¿En dónde mantiene sus excedentes de dinero? *

Cuentas de ahorro

Depósitos a plazo

Fondos mutuos

Acciones y/o bonos

Otro:

10) ¿Qué atributos considera como más importantes de las instituciones que ahorra?

(Siendo 1 el más importante, y 4 el menos importante)

Seguridad del dinero

~~Renombre de la empresa~~ se modificó por “Gobierno Corporativo”

~~Producto a medida (monto, plazo, opciones de inversión)~~ se modificó por “Accesibilidad al dinero”

Tasas que ofrece

Otro:

11) ¿Cuál es su nivel de satisfacción con las tasas de ahorro que obtiene? *

Nada satisfecho

Poco satisfecho

Satisfecho

Muy satisfecho

12) ¿Cuál es su conocimiento acerca de fondos de inversión? *

Nada de conocimiento

Poco conocimiento

Conocimiento moderado

Especialista en el tema

13) ¿Cuál es su conocimiento acerca del FOREX? *

Nada de conocimiento

Poco conocimiento

Conocimiento moderado

Especialista en el tema

Se añadió la pregunta 14, en el primer piloto no se realizó ninguna pregunta haciendo referencia a la rentabilidad esperada por el cliente:

14) ¿Cuánto es lo mínimo que está dispuesto a obtener de rentabilidad al año por una inversión de 1,000 USD al año?

De 0-5%

De 5.01% a 10%

De 10.01% a 15%

De 15.01% a 20%

Otros:

~~Se busca desarrollar un Fondo de Inversión privado, esto es, supervisado mas no regulado por la Superintendencia de Mercados de Valores, especializado en el mercado Forex, buscando ofrecer tasas de interés en dólares superiores a las del mercado financiero peruano con una inversión mínima de USD 1,000.00. Actualmente el mercado financiero peruano ofrece como máximo un 2% de rentabilidad anual a las inversiones a plazo fijo en moneda extranjera y el fondo de inversión propuesto espera obtener para sus clientes una tasa anual promedio al 10%.~~

Se modificó por:

Se busca desarrollar un Fondo de Inversión Privado, esto es, supervisado más no regulado por la Superintendencia de Mercado de Valores, especializado en el mercado FOREX, buscando ofrecer tasas de interés en dólares superiores a las del mercado financiero peruano con una inversión mínima de USD 1,000.00. El fondo de inversión propuesto espera obtener una tasa anual promedio del 25% en USD.

15) ¿Qué le pareció la propuesta anteriormente mencionada? *

Poco atractiva

Indiferente

Atractiva

Muy atractiva

16) ¿Qué tipo de ganancia (tasa) le gustaría obtener? *

Tasa fija (rentabilidad asegurada)

Tasa variable (rentabilidad no asegurada, más ganancias potenciales)

Tasa mixta (una parte de la rentabilidad con tasa fija y otra parte con tasa variable)

17) Si la respuesta fue mixta o variable ¿cómo le gustaría que fuese la comisión que te cobraría?

Comisión fija

Comisión variable (% de las ganancias)

Comisión mixta (comisión fija + variable)

Se añadió la pregunta 18, en el primer piloto no se realizó ninguna pregunta haciendo referencia al tipo de comisión con la que el cliente se podría sentir más cómodo:

18) Si la comisión por la administración del fondo fuera mixta, con cuál de las siguientes opciones estaría más conforme:

0.75% Fija, 30% variable

1.25% Fija, 25% variable

1.75% Fija, 20% variable

2.25% Fija, 15% variable

3.00% Fija, 10% variable

19) Según sus objetivos de inversión, ¿con cuál de los siguientes plazos se sentiría más cómodo? *

Hasta 90 días

Entre 91 días a 180 días

Entre 181 días a 1 año

Más de 1 año

20) ¿Qué servicios adicionales les gustaría que cuente la empresa propuesta? (puede marcar más de una alternativa) *

Servicio al cliente personalizado (sectorista)

Sin plazos fijos de la administración de sus fondos (retiros)

Boletines informativos mensuales

Seminarios, charlas

Opción de asegurar los fondos invertidos por una comisión adicional a las ganancias

21) Enumere la importancia de requisitos que le gustaría que cuente la entidad para darle confianza. (Siendo 1 el más importante, y 5 el menos importante)

Personal de renombre

Proveedores financieros con prestigio a nivel internacional

Regulado por alguna entidad del Estado (SMV)

~~Apoyo social y ecológico~~ se modificó por “Gobierno Corporativo”

Soporte tecnológico

Se añadió la pregunta 22, en el primer piloto no se realizó ninguna pregunta haciendo referencia a la posible actitud que tomaría el cliente, si los resultados son atractivos:

22) Si los resultados fueran los esperados, invirtiendo el monto mínimo (1,000 USD),

cuánto como máximo estaría dispuesto a aumentar su capital:

Mantendría la misma inversión

De 0 a 1,000 USD más

De 1,001 USD a 5,000 USD

De 5,001 USD a 10,000 USD

De 10,001 USD a más

23) Estaría dispuesto a invertir en un fondo de inversión dedicado en FOREX (mercado de divisas) con las características que ha especificado en los puntos anteriores (inversión mínima de USD 1,000.00)

Definitivamente Sí

Probablemente Sí

No estoy seguro

Probablemente No

Definitivamente No

PREGUNTAS

RESPUESTAS

517

Sección 1 de 5

Viabilidad de una empresa administradora de fondos en moneda extranjera

Esta encuesta busca determinar cuál sería la viabilidad/oportunidad de implementar una empresa administradora de fondos en Forex en moneda extranjera en Lima. Dicha empresa ofrecería una tasa de rentabilidad muy por encima del promedio del mercado financiero peruano, siendo esta característica una de sus principales fortalezas.