

UNIVERSIDAD MAYOR DE SAN ANDRÉS  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y FINANCIERAS  
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS



“COMERCIALIZACIÓN DE FONDOS MUTUOS”

Caso: Promotor de Inversión Sénior Fortaleza SAFI

Memoria Académica Laboral

P.E.T.A.E.N.G.

Postulante:

Sergio Miguel Ramirez Heredia

Tutor Académico:

Lic. Rene Garabito

La Paz – Bolivia

2015

A las personas más importantes en mi vida mi familia mi esposa y mis hijos y mis padres gracias a quienes alcancé este logro

## **RESUMEN EJECUTIVO**

La presente memoria académica laboral “Comercialización de fondos de Inversión Abiertos”, para el cargo de promotor de inversión de Fortaleza SAFI S.A., trató de dar solución al cierre de negocios en la venta de fondos de Inversión Abiertos.

Con el objetivo principal de marcar parámetros para la comercialización de estos fondos de inversión Abiertos y de este modo también tener personal altamente capacitado.

Se realizó una descripción del mercado de Valores en Bolivia, de la institución Fortaleza SAFI S.A. La estructura organizacional los modelos de ventas en los cuales se basaba la comercialización de los fondos de inversión abiertos que se tiene en la empresa,

La mejora continua que generó el crecimiento de la actual fuerza laboral conformada por todo el equipo de promotores de Inversión a nivel nacional.

Con la implementación de una herramienta y un nuevo modelo de venta mucho más adecuado a nuestra idiosincrasia mejoraron las ventas tanto personales como las del grupo y generó la permanencia del cargo y la búsqueda de nuevos promotores de Inversión.

# ÍNDICE GENERAL

Pág.

<b>INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>1</b>
<b>CAPÍTULO I</b>	
<b>1. SECTOR DE ESTUDIO DE LA MEMORIA ACADÉMICA LABORAL.....</b>	<b>3</b>
1.1. Sector de estudio.....	3
1.1.1. Mercado de Valores.....	3
1.1.2. Bolsa de Valores.....	7
1.1.3. Agencias de Bolsa.....	7
1.1.4. ASFI.....	7
1.1.5. Sociedades Administradoras de Fondos de Inversión.....	8
1.1.6. Fortaleza SAFI.....	8
1.1.7. Participación de Fortaleza SAFI en el Mercado.....	9
1.1.8. Promotores de Inversión.....	10
1.2. Implicaciones Prácticas.....	12
1.3. Relevancia Social.....	12
<b>CAPITULO II</b>	
<b>2. GENERALIDADES DE LA ACTIVIDAD PROFESIONAL.....</b>	<b>14</b>
<b>CAPITULO III</b>	
<b>3. ACTIVIDAD PROFESIONAL PARA LA SOLUCION DEL PROBLEMA.....</b>	<b>20</b>
3.1. Planteamiento del Problema.....	20
3.2. Identificación y descripción del problema.....	20
3.3. Objetivos.....	20
3.3.1. General.....	21
3.3.2. Especifico.....	21
3.4. Descripción específica de la actividad profesional en relación con la solución del problema.....	21

## Capítulo IV

### 4. ALCANCES EN LA SOLUCION DEL PROBLEMA EN EL CONTEXTO DE UN MARCO TEORICO.....25

4.1. ¿Qué es el ahorro para la gente?.....	25
4.1.2. ¿Por que ahorran?.....	26
4.2. Fondos de Inversión.....	28
4.2.1 ¿Quién administra un Fondo de Inversión?.....	29
4.2.2. ¿Qué es la cartera de un Fondo de Inversión?.....	30
<b>4.2.3.</b> ¿Qué es la diversificación de riesgos?.....	30
<b>4.3.</b> Clasificación de los Fondos de Inversión.....	31
4.3.1. Fondo de inversión Abierto o Mutuo.....	31
4.3.2. Fondo de inversión Cerrado.....	31
<b>4.4.</b> Clasificación Por Tipo De Inversión.....	31
4.4.1. Fondos de Inversión de Renta Fija.....	31
4.4.2. Fondos de Inversión de Renta Variable.....	32
<b>4.4.3.</b> Fondos de Inversión de Renta Mixta.....	32
<b>4.5.</b> Clasificación por plazo de las inversiones.....	32
<b>4.5.1.</b> Fondos de Inversión de Corto Plazo.....	32
<b>4.5.2.</b> Fondos de Inversión de Mediano Plazo.....	32
<b>4.5.3.</b> Los Fondos de Inversión de Largo Plazo.....	32
4.6. Diferencia entre ahorro e inversión.....	32
4.7. Riesgo.....	33
4.8. Diversificación.....	33
4.9. Fondos de Inversión Abiertos de Fortaleza SAFI.....	34
<b>4.9.1.</b> Fondo de Inversión - Fortaleza Liquidez.....	34
<b>4.9.2.</b> Fondo de Inversión Fortaleza Interés +.....	34
<b>4.9.3.</b> Fondo de Inversión Fortaleza Inversión Internacional.....	35
<b>4.9.4.</b> Fondo de Inversión Fortaleza Produce Ganancia.....	36
<b>4.9.5.</b> Fondo de Inversión Fortaleza UFV Rendimiento Total.....	36

4.9.6. Fondo de Inversión Fortaleza Porvenir.....	37
4.9.7. Fondo de Inversión Fortaleza Renta Mixta Internacional.....	38

## **CAPITULO V**

<b>5. DESCRIPCIÓN DE LA SOLUCIÓN DEL PROBLEMA.....</b>	<b>40</b>
5.1. Simulador.....	43
5.1.1. Simulador Fondo Mutuo - Fortaleza Liquidez.....	44
5.1.2. Simulador Fondo Mutuo – Fortaleza Interés+.....	46
5.1.3. Simulador Fondo Mutuo – Fortaleza Inversión Internacional.....	47
5.1.4. Simulador Fondo Mutuo – Fortaleza Produce Ganancia.....	49
5.1.5. Simulador Fondo Mutuo – Fortaleza UFV Rendimiento Total.....	50
5.1.6. Simulador Fondo Mutuo – Fortaleza Porvenir.....	51
5.1.7. Simulador Fondo Mutuo – Fortaleza Renta Mixta Internacional.....	53
<b>CONCLUSIONES.....</b>	<b>56</b>
<b>RECOMENDACIONES.....</b>	<b>57</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA.....</b>	<b>58</b>

## **ANEXOS**

## ÍNDICE DE CUADROS

	Pág.
Cuadro No.1	Simulador Fondo Liquidez.....45
Cuadro No.2	Simulador Fondo Interés+.....46
Cuadro No.3	Simulador Fondo Porvenir.....47
Cuadro No.4	Simulador Fondo Produce Ganancia.....49
Cuadro No.5	Simulador Fondo UFV Rendimiento Total.....50
Cuadro No.6	Simulador Fondo Porvenir.....52
Cuadro No.7	Simulador Fondo Renta Mixta Internacional.....53
Cuadro No.8	Categorías y montos de captación de Los Promotores de Inversión.....55
Cuadro No.9	Captaciones realizadas durante las 7 gestiones de trabajo.....55

# ÍNDICE DE GRAFICOS

	Pág.
Grafico No. 1	El Mercado de Valores.....3
Grafico No. 2	Financiamiento Tradicional.....4
Grafico No.3	Financiamiento En El Mercado De Valores.....5
Grafico No.4	Participantes Del Mercado De Valores.....6
Grafico No.5	Fortaleza SAFI Y Su Participación En El Mercado De Fondos De Inversión Abiertos Y Fondos De Inversión Cerrados .....9
Grafico No.6	Fortaleza SAFI Y Sus Fondos De Inversión .....10
Grafico No.7	Que Es El Ahorro Para La Gente.....26
Grafico No.8	Finalidad Del Ahorro.....27
Grafico No.9	Formas De Ahorro Utilizadas En El Hogar..... .28
Grafico No.10	La Venta Como Un Sistema.....41

## INTRODUCCIÓN

Durante la trayectoria laboral, he sido participe de experiencias que pusieron en práctica los conocimientos adquiridos durante el periodo en la universidad, tanto en el área financiera, marketing, recursos humanos, proyectos.

Los constantes desafíos que se han presentado día a día en el trabajo, generan conocimiento que ha apoyado un estudio teórico, nos hacen personas que pueden responder a los diferentes retos que se hayan presentado.

Peter Drucker, quien fue uno de los pensadores más importantes de nuestro tiempo en temas gerenciales. Ya en 1959, acuñó el término “trabajador del conocimiento”<sup>1</sup>, y vaticino que pocas decenas de años una muy importante parte de la fuerza laboral estaría compuesta por este tipo de trabajadores. Los trabajadores del conocimiento son aquellos integrantes de la fuerza laboral cuyas destrezas son principalmente intelectuales, más que manuales. Son personas que crean y aplican el conocimiento para resolver situaciones, más que para fabricar cosas. Este fenómeno transformacional tiene lugar en la medida que el trabajo deja de ser cuestión de acciones repetitivas gobernadas por instrucciones estrictas y técnicas simples, para convertirse en una serie de actos singulares que exigen decisiones complejas basadas en el entendimiento, en los que el conocimiento adquiere cada vez más importancia.

Uno de los principales desafíos de este trabajo es el capacitar al público y demostrarle que el ahorro se puede convertir en una inversión y que la inversión no es sinónimo de riesgo.

Los Promotores de inversión deben ser personas altamente calificadas tanto en temas financieros como en temas de comercialización y que en primer lugar deben entender la complejidad de los fondos de inversión y llegar a **explicarla o demostrarla de la forma más sencilla posible, dando a conocer**

<sup>1</sup> Drucker, Peter. Knowledge Work and Productivity: The Biggest Challenge to Management Practice. *Harvard Business Review*, 40, no. 2, 1999, 9-18.

información precisa y certera para que cada cliente este seguro de donde está colocando su dinero y como es que este va trabajar por él.

La presente memoria académica, está compuesta la primera parte por una descripción de la institución donde se implementaron los promotores de inversión y el trabajo “Comercialización de Fondos de Inversión Abiertos” en Fortaleza SAFI S.A., se describirá su historia, aspectos de su cultura, su estructura para luego explicar hechos y consecuencias del trabajo realizado.

# **CAPÍTULO I**

## **SECTOR DE ESTUDIO DE LA MEMORIA ACADÉMICA LABORAL**

*“Debes ser el cambio que quieras ver en el mundo”*

*Mahatma Gandhi*

## CAPÍTULO I

### 5. SECTOR DE ESTUDIO DE LA MEMORIA ACADÉMICA LABORAL

#### 5.1. Sector de estudio

La memoria académica laboral se desarrolla en Fortaleza SAFI es una administradora de fondos de inversión, miembro del Grupo Financiero Fortaleza y supervisada por la ASFI.

Para el desarrollo del presente trabajo, es necesario que podamos mencionar el ámbito donde Fortaleza SAFI desarrolla sus funciones y los participantes del mismo, el mercado de valores, la bolsa Boliviana de Valores, la ASFI, Agencias de Bolsa, SAFI'S y para terminar Fortaleza SAFI Sociedades Administradoras de Fondos de Inversión.

##### 5.1.1. Mercado de Valores

Es el medio en el cual se realizan los movimientos de recursos financieros entre aquellos agentes económicos deficitarios y superavitarios en sus ahorros.

**Gráfico 1:**

#### **El Mercado de Valores**



Fuente: Elaboración propia

Lo que se conoce es el financiamiento tradicional donde los intermediarios captan el ahorro fragmentado de los agentes económicos y lo asignan (vía préstamos) entre las empresas, instituciones o público que lo requieren asumiendo el riesgo relacionado.

**Grafico 2: Financiamiento Tradicional**

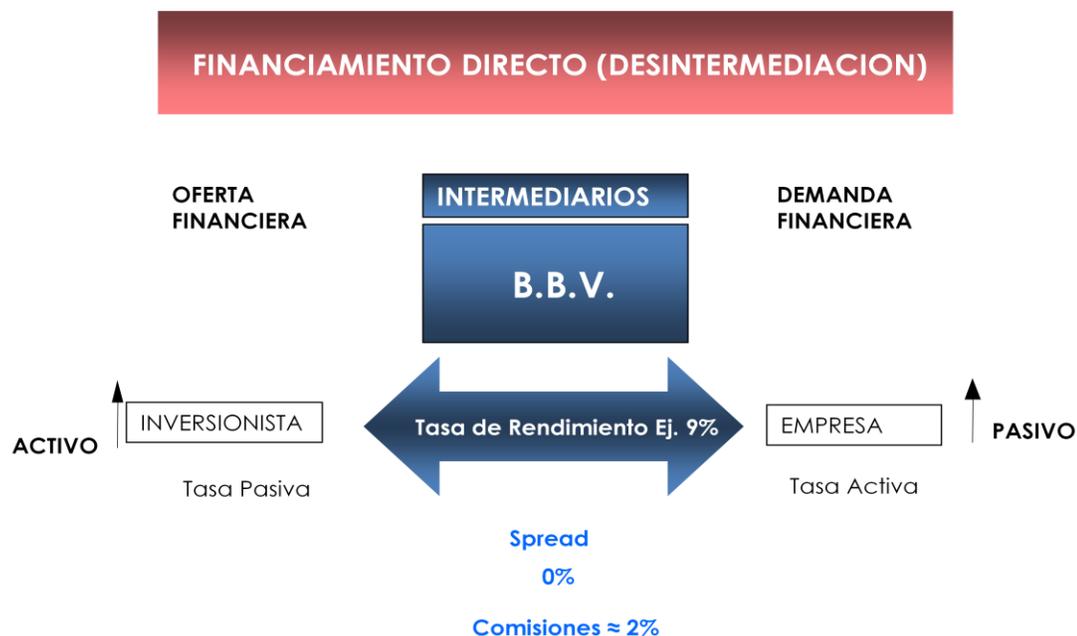


Fuente: Elaboración propia

Como podemos apreciar en la grafica 2 la obtención de financiamiento y de obtener ganancias sobre los ahorros, se realiza a través de movimientos bancarios, donde el ahorrista toma una de las opciones de ahorro (caja de ahorro, cuenta corriente o DPF), los cuales no le dan un margen de rendimiento alto y por otro lado el banco realiza préstamos con este dinero a una tasa mucho mayor generando el SPREAD Bancario.

Mediante la bolsa de valores se puede adquirir un financiamiento directo donde los oferentes y demandantes de recursos se contactan directamente entre sí o a través de intermediarios, asumiendo los oferentes el riesgo relacionado.

**Grafico 3: Financiamiento En El Mercado De Valores**



Fuente: Elaboración propia

Como podemos observar en la grafica 3 el financiamiento y la obtención de rendimientos sobre nuestros excedentes es más directa y el intermediario a diferencia del banco no se lleva un SPRED sino una comisión la cual varía en función a la reglamentación del fondo en Bolivia las comisiones de administración de los fondos abiertos varían del 0 al 2% anual.

Existe una **oferta Pública** es la invitación o propuesta dirigida al público en general o a sectores específicos, realizada a través de cualquier medio de comunicación o difusión, con el propósito de lograr la realización de cualquier negocio jurídico con valores en el mercado de valores.

Entendiendo también que existe un **Mercado Primario**, momento en el que realiza la primera venta o colocación de valores emitidos por las empresas.

Y existe posterior a este un **Mercado Secundario**, Conjunto de transacciones que se efectúa con los valores previamente emitidos. Mecanismo que permite hacer líquidos los valores.

En mercado de Valores todas las Instituciones deben de estar registradas y los participantes del mercado de valores los describimos en el Grafico 5.

**Grafico 4: Participantes Del Mercado De Valores**



Fuente: elaboración Propia

Podemos Observar en esta grafica a los participes del mercado de valores

### 1.1.2. Bolsa de Valores

El principal objetivo de la Bolsa de valores es promover un mercado de valores regular, competitivo, equitativo y transparente, proporcionando infraestructura, sistemas y normas para canalizar eficientemente el ahorro de los inversionistas hacia empresas e instituciones privadas y estatales, que requieran de tales recursos para financiar proyectos productivos y de desarrollo.

La Bolsa es un mercado, un punto de encuentro entre dos figuras importantes de una economía: Empresas e Inversionistas

**Empresas**, que necesitan de fondos y acceden a la bolsa para vender activos que hayan emitido

**Inversionistas**, (instituciones, particulares) que desean obtener rentabilidad de sus excedentes de fondos

### **1.1.3. Agencias de Bolsa**

Son Sociedad Anónimas de Objeto exclusivo:

- Intermediación en valores
- Es un mediador autorizado para comprar y vender valores, por encargo de terceros y para sí mismo:

### **1.1.4. ASFI**

Es la institución del Estado, encargada de regular y supervisar el funcionamiento de las entidades bancarias, cooperativas, mutuales, fondos financieros privados y entidades que operan con valores y seguros; las que conforman el Sistema Financiero del Estado Plurinacional de Bolivia. Asumió además las funciones y atribuciones de control y supervisión de las actividades económicas de los sectores de valores y seguros.

### **1.1.5. Sociedades Administradoras de Fondos de Inversión**

Son sociedades anónimas que tienen por objeto único y exclusivo administrar fondos de inversión, cuyos accionistas podrán ser agencias de

bolsa, bancos, compañías de seguros y otras autorizadas por la Superintendencia de Pensiones, Valores y Seguros. Su patrimonio debe ser separado del patrimonio del fondo que administran.

Establecen e implementan las políticas de inversión que persigue el fondo, realizando inversiones a discreción propia, a favor de los participantes del fondo y por cuenta y riesgo de los mismos. Las políticas de inversión son de conocimiento de los aportantes con anterioridad a su ingreso al fondo.

Los ingresos de las sociedades administradoras de fondos de inversión provienen de las comisiones que cobran a los aportantes por la administración del fondo.

#### **1.1.6. Fortaleza SAFI**

Fortaleza SAFI se especialista en la administración de fondos de inversión abiertos y cerrados, brindando servicios de asesoría en inversiones para clientes institucionales e individuales y ofrecer una amplia gama de alternativas de inversión, tanto nacional como internacional.

Fortaleza SAFI es una administradora de fondos de inversión, miembro del Grupo Financiero Fortaleza y supervisada por la ASFI.

#### **Misión**

*“preservar y hacer crecer el patrimonio de nuestros clientes”*

#### **Visión**

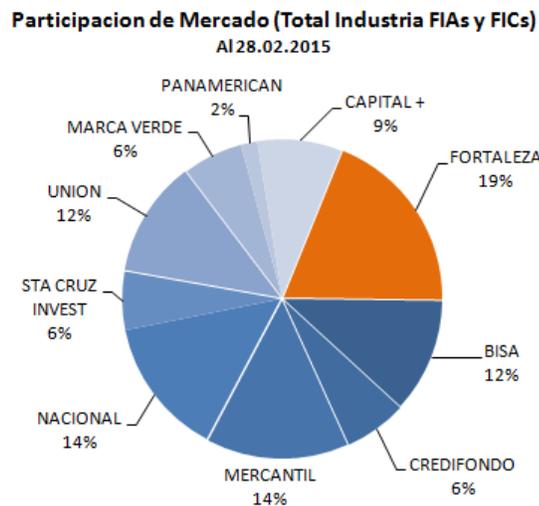
Ser una sociedad administradora de fondos de inversión:

- innovadora por excelencia
- capaz de ofrecer productos de inversión colectiva a inversionistas individuales e institucionales
- De calidad y rendimientos superiores,
- Capaces de representar una oportunidad real de diversificación en los mercados donde participemos.

### 1.1.7. Participación de Fortaleza SAFI en el Mercado

Actualmente somos la SAFI más grande del mercado representando el 19% del mercado con un total de la industria de fondos de Inversión Abiertos y fondos de inversión Cerrados

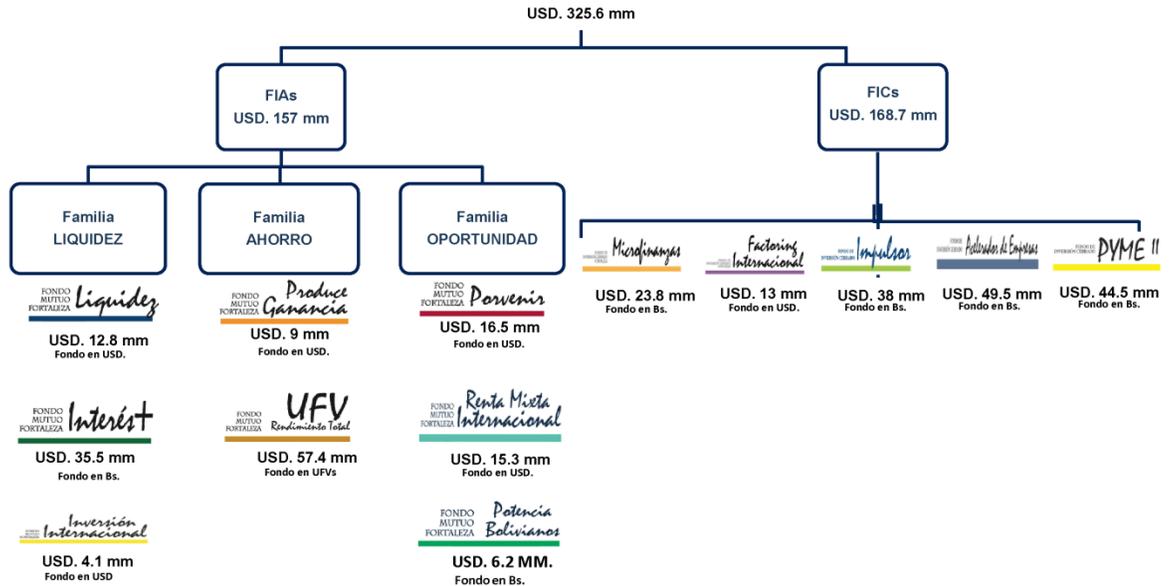
#### **Grafico 5: Fortaleza SAFI Y Su Participación En El Mercado De Fondos De Inversión Abiertos Y Fondos De Inversión Cerrados**



Fuente: comité Comercial de Fortaleza SAFI al 28 de febrero de 2015

De este modo Fortaleza SAFI se constituye con un alto crecimiento en cantidad no solo de fondos de inversión sino también teniendo una presencia muy significativa en el mercado, con el 19 % de participación del mismo, y 13 fondos de inversión entre fondos de inversión Abiertos y fondos de Inversión Cerrados.

#### **Grafico 6: Fortaleza SAFI Y Sus Fondos De Inversión**



Fuente: comité Comercial de Fortaleza SAFI al 28 de febrero de 2015

### 1.1.8. Promotores de Inversión

Los promotores de Inversión son personas que brindan asesoramiento al momento de invertir creando carteras de inversión, y ofreciendo los fondos de inversión, actualmente existen 4 categorías dentro de los promotores de inversión, categoría C(promotor nuevo), categoría B, categoría A, categoría Sénior y coordinador de Equipo

Los promotores de inversión son personas que deben cumplir:

- Cumplir todas y cada una de las cláusulas del contrato.
- Realizar con la mayor diligencia, eficacia y cumplimiento, el **SERVICIO**
- Respetar estrictamente la normativa del mercado de valores en materia de promoción y publicidad que pudiera facilitarle **FORTALEZA**, sin que por ningún motivo pueda modificar ésta al momento de la promoción de los Fondos de Inversión que administra **FORTALEZA**.

- Explicar y promocionar de manera adecuada los diferentes Fondos de Inversión administrados por **FORTALEZA** a las personas naturales y/o jurídicas que pudieran ser potenciales clientes o inversores, realizando los contactos y/o visitas que correspondan.
- Asumir cualquier contingencia que pudiera originarse con clientes, participantes y/o personas en general,, que fueran contactados por el **PROMOTOR DE INVERSIÓN** para invertir en los Fondos de Inversión administrados por **FORTALEZA**, por la errónea, información que pueda brindarse a los mismos sea de expectativas, datos, proyecciones, términos ú otros en general, liberando el **PROMOTOR DE INVERSIÓN** a **FORTALEZA** de toda responsabilidad que por este particular pueda generarse. Para el caso que este accionar motive contingencias de cualquier índole a **FORTALEZA**, el **PROMOTOR DE INVERSIÓN** se obliga igualmente a resarcir a **FORTALEZA** todos los daños y/o perjuicios que hubiera ocasionado.
- Hacer uso adecuado de los equipos, instrumentos y/o material que les pudiese ser confiado, observando rigurosamente las normas, medidas y precauciones de seguridad para su manejo, responsabilizándose por todo deterioro, destrucción o pérdidas que se ocasione en dichos instrumentos.

## 1.2. Implicaciones Prácticas

Los resultados a causa del trabajo realizado para la comercialización de los fondos abiertos de Inversión son los siguientes:

- Mejora en las captaciones incremento en el numero de cuentas aperturadas
- Mayores montos en las captaciones, se abrieron cuentas con montos bastante significativos.
- Capacitación constante para un mejor manejo y explicación de los fondos de Inversión abiertos.

- Incremento de personas en la fuerza laboral, se incremento el número de promotores a nivel nacional.
- Mejora de ingresos para los promotores de inversión.
- Se colocó supervisores regionales los cuales manejan cada equipo de ventas conformado por los promotores.
- Se brinda capacitación continua a Promotores de Inversión con los hechos del mercado, análisis y situación de las inversiones en Bolivia y el exterior.
- La Regional La Paz tiene la mayor cantidad de concentración de dinero gracias a las nuevas captaciones

### **1.3. Relevancia Social**

A través de Los promotores de Inversión, las empresas conocen el mercado de valores, no solo con los fondos de Inversión donde se puede colocar el excedente que no se invierte, sino para realizar diferentes opciones financieras, como ser financiamiento, asesoramiento, control.

Una vez que una empresa empieza con los fondos de Inversión Abiertos, este es el primer paso para entrar al mercado de Valores.

En un principio se contrato alrededor de 6 Promotores por regional, posteriormente por diversos aspectos el número de promotores a nivel nacional se redujo a 4 esto generó una incertidumbre de si los promotores de Inversión eran la correcta inversión que se había realizado para las nuevas captaciones.

A través del nuevo formato de venta y de la creación de medios que ayuden a la comercialización de los fondos de Inversión abiertos es que hoy en día tenemos más de 49 promotores a nivel nacional.

## **CAPITULO II**

# **GENERALIDADES DE LA ACTIVIDAD PROFESIONAL**

*“por lejos el mejor premio que ofrece la vida es la oportunidad de trabajar duro en lo que vale la pena hacer”*

*Theodore Roosevelt*

## **CAPITULO II**

### **6. GENERALIDADES DE LA ACTIVIDAD PROFESIONAL**

La primera opción laboral que se tomo fue la de administrar la regional La Paz de la Empresa CDP “Centro de Distribución de Promociones”.

CDP es una empresa dedicada a la recolección de material que salió en diferentes promociones de las empresas La Razón, Correo del Sur, Los Tiempos, las cuales sacan diferentes promociones con libros revistas, juguetes, suplementos, CD, DVD , suvenir y otros, durante los periodos promocionales quedan sobrantes que no se vendieron junto a sus suplementos y de este modo esta empresa se dedicaba a recolectar todo este material y venderlo a través de Promotores en las ciudades de El Alto, Oruro, Cochabamba, Sucre, Tarija y Potosí.

El trabajo en esta empresa, era el de contratar y seleccionar nuevos promotores de venta, capacitar a los promotores, mejorar las ventas organizar e inventariar los diferentes productos que se tenía, realizar el control del material llevado cada día por los promotores, gestionar nuevas ideas para la comercialización de los productos, buscar nuevos nichos de mercado, buscar canales de distribución.

En este trabajo el mayor desarrollo fue en el área de comercialización, el área de administración, los procesos administrativos, selección de personal, manejo de inventarios.

Al empezar este trabajo la primera tarea fue revisar los diferentes productos, inventariando y seleccionando cada uno, el segundo aspecto fue el conocer al personal de la empresa, Promotores y administrador de la sucursal , ya que en ese momento solo se contaba en La Paz con la sucursal El Alto, se realizo bastante trabajo de campo saliendo con los muchachos para ver los métodos de venta utilizados, segundo aspecto fue el fortalecer e incrementar la fuerza de ventas, ya que hasta esa fecha solo se contaba con

4 promotores que no cumplían con las expectativas de venta necesarias para sustentar la regional.

Una vez que se mejoro la fuerza de ventas, se implemento mayor cantidad de promotores subiendo el numero de 4 a 15 promotores altamente calificadas y calificadas los cuales tranquilamente cumplían con las metas requeridas y subiendo las ventas 20 veces más de lo conseguido en gestiones pasadas.

Lo siguiente fue análisis de los lugares de venta , usuales donde vendían los promotores, realizar un análisis del mercado y empezar a ordenar a los promotores, de este modo se vio que la venta era mayor cuando se iba a lugares de concentración masiva(Ferias), en estos lugares había gran cantidad de gente que se acerca a estos puntos ya sea para ver o para comprar, se pudo ver que todos los días había una feria en distintos puntos de la ciudad de El Alto, tomando en cuenta este aspecto se decidió atacar como preliminares a las ferias que iban cambiando de lugar todos los días, después la siguiente opción para la búsqueda de nichos de mercado fue el buscar puntos donde exista negocios a cada paso, con gente que ganara dinero al día, ya que ellos siempre disponen de efectivo y el rango de venta de los productos era desde los 5 Bs. Hasta los 400 Bs. Con estos datos tomados en cuenta se pudo analizar que el alto tiene diferentes sectores de comercio donde están apilados negocios con similares actividades y esto hacia más fácil al organización de la fuerza de ventas, vale decir había sector, mecánicos, llanteras, electrónicos, vendedoras de Tela, etc.

Todo este trabajo dio sus frutos convirtiéndonos en la sucursal con mejores ingresos y mejor organizada a nivel nacional.

El siguiente desafío fue encarar una nueva regional, la cual sería en la ciudad de La Paz, se busco opciones y nuevos nichos de mercado, se encaro la nueva sucursal, de todos modos la forma de venta mediante promotores de venta, no necesita estar sobre la calle o en una tienda, lo más necesario era un área como almacén para dejar los productos.

Se estableció la nueva sucursal, al principio con 4 promotores y el número fue subiendo paulatinamente, de la misma forma que en el Alto lo primero fue encarar diferentes ferias en la ciudad de La Paz, en distintas villas o lugares masivos de concentración de gente, la ventas subieron y se mantuvo La Paz como el puntal de lanza de la empresa con la mayor cantidad de ventas y mayores ingresos generados para la empresa.

El siguiente desafío era de buscar nuevos canales de distribución, de este modo una de las ideas que había nacido mucho mas antes la vender mediante promociones, fue la de realizar tratos con diferentes colegios y unidades educativas, con la siguiente hermenéutica, cada promoción junta dinero para un viaje o para una fiesta de fin de año, entonces después de analizar los aspectos legales, en ese momento, se hizo un par de pruebas, ya que cada promotor ganaba una determinada comisión por las ventas y además de recibir un bono para los pasajes, estos se convertían en montos que se iban acumulando para la promoción el cual a final de año se le entregaba a la promoción, cada integrante del curso tendría que vender cierto número de productos al mes.

Se realizaron tratos con colegios de El Alto.

Para ese tiempo, debido una mejor oferta salarial realizo la desvinculación con la empresa CDP, generando hasta ahora una buena relación de amistad con el propietario.

La siguiente oportunidad laboral fue en la empresa Platicos Industriales, dicha empresa surgió de la disolución de la empresa PLATOFORM que se dedicaba a la producción y comercialización de productos plásticos, dos funcionarios de dicha empresa, se asociaron con 2 dueños de la empresa Plásticos VJF, para conformar la empresa Plásticos Industriales ,empresa, dedicada a la producción y comercialización de materias en Plástico PVC, soplado de botellas PET, elaboración de tapas de singani, frascos para laboratorios, envases para Pintura.

La solicitud de los contratantes en este trabajo era controlar ambas partes ya que los socios mayoritarios que no trabajaban en la misma empresa y necesitaban alguien que los represente en esta institución, de este modo poder ser la contraparte en la empresa.

Los informes debían hacerse de forma mensual ya que había una reunión de directorio, en la cual se presentaba más que todo un análisis de ingresos vs egresos (flujo de caja), este nos daba los parámetros para la revisión del manejo de la empresa.

Este era un trabajo más metódico, la revisión y el control eran todos los días, las cuentas que se manejaban iban en aumento, la gran ventaja era que al cerrarse la empresa PLASTOFORM, estas personas se quedaron con la mayoría de los moldes y tienen alta variedad de productos.

Posterior a esto se presentó una gran oportunidad de trabajo realizando una consultoría para la fundación PUMA. El trabajo en sí era para la asociación de Productores de miel de Abejas Nativas "HUASHA ENA" – TCO Tacana, que era perteneciente al CIPTA (Concejo Indígena del Pueblo Taca), que estaba financiada por Fundación Puma, lo requerido era realizar un Plan de Negocios para su proyecto miel de Abeja Nativa.

Las funciones requeridas por el ente contratante fueron, apoyar la organización para la comercialización, determinar estudio de Mercado para el producto de miel de abejas nativas, elaborar el diseño de las etiquetas para la comercialización de miel de abejas nativas, siguiendo las normas técnicas correspondientes, elaborar y recomendar un logo apropiado para la identificación del producto y por ende de la asociación Huasha Ena, Elaborar un Plan de Negocios, capacitar a los socios mediante talleres en el área de comercialización y ventas.

Al Terminar la consultoría, y ver opciones dentro de la ciudad se consiguió un trabajo netamente en ventas y de este modo se empezó a trabajar con ANSWER CONSULTING GROUP, es una empresa dedicada a la creación y comercialización de software, además que son los representantes a nivel

nacional del anti-malwer Panda Security, el trabajo a realizar era el de comercial los productos, fidelizar la marca, recuperar clientes antiguos, conseguir nuevos clientes para la empresa.

A través de llamadas se generaban reuniones y la venta del anti-malwere, este trabajo estaba vasado en la comercialización, en la búsqueda de nuevos nichos de mercado, oportunidades comerciales.

El periodo en este trabajo fue corto, sin embargo, se consiguieron buenos resultados, se recupero clientes importantes y se consiguieron nuevos clientes tanto institucionales como naturales contribuyendo notoriamente a la cartera de clientes de la empresa y fidelizando de gran manera a los clientes existentes.

Gracias a los trabajos en el área comercial y al conocimiento adquirido en estos trabajos, se incursiono en cursos de capacitación relacionados directamente con las ventas, la comercialización, y de este modo esta experiencia adquirida genero el poder brindar capacitaciones con la consultora en el área de ventas y también de liderazgo con la consultora BCG.

Gracias al conocimiento adquirido en ventas y comercialización, Fortaleza SAFI quien decidió incursionar y mejorar su departamento comercial, considero crear el puesto de Promotor de Inversión.

En esencia el trabajo es la comercialización de los fondos de inversión buscando clientes potenciales asesorando a clientes antiguos, crear carteras de inversión para los clientes.

Durante este periodo se empezó como Promotor categoría C, ahora a la fecha Sénior coordinador de promotores, se consiguieron cuentas importantes para la institución, banco Sol, Banco Ecofuturo, Banco económico, Mutual la Paz, cooperativas la trinidad, cooperativa el buen samaritano, IFD Impro, la unión de militares del servicio Pasivo.

Estas cuentas que se gestionaron son actualmente de alta importancia para la institución.

## **CAPITULO III**

# **ACTIVIDAD PROFESIONAL PARA LA SOLUCION DEL PROBLEMA**

*“La innovación es lo que distingue a los líderes de los demás”*

*Steve Jobs*

## **CAPITULO III**

### **7. ACTIVIDAD PROFESIONAL PARA LA SOLUCION DEL PROBLEMA**

#### **7.1. Planteamiento del Problema**

Fortaleza SAFI hoy en día es la SAFI este primer lugar en crecimiento, con las mejores tasas de rentabilidad a nivel nacional y la mayor cantidad de fondo de inversión, es pionera con el servicio de Promotores de Inversión, personal que está orientado netamente a la comercialización de los fondos de Inversión.

Pese a tener un alto grado de profesionalismo con gente que maneja las inversiones, el punto más flaco que tuvo Fortaleza SAFI estaba en el área Comercial.

*“El no poder conseguir nuevas cuentas, aceptar la idiosincrasia de la gente al tener un producto que no es conocido, genera la necesidad de la empresa por buscar opciones para poder cerrar negocios nuevos y mantener los que se tiene”*

#### **7.2. Identificación y descripción del problema**

Fortaleza SAFI dentro del mercado de Valores es y ha sido uno los principales actores para el crecimiento del mismo, ha quedado demostrado que gracias al trabajo realizado durante este tiempo la ha posicionado en el primer lugar en cuanto a captaciones, a rentabilidad y asesoramiento.

¿Habría sido el problema la deficiencia en el área comercial?

#### **7.3. Objetivos**

Dar a conocer los fondos de inversión.

##### **7.3.1. General**

Dar a conocer los fondos de inversión, la hermenéutica del trabajo de los mismos, mostrar que son alternativas al ahorro, capacitar al público con respecto a las inversiones.

### **7.3.2. Especifico**

Para poder dar a conocer los fondos de Inversión:

- Capacitar de forma continua a los promotores de Inversión
- Mantener contacto continuo con los clientes (capacitar inversionistas, mostrarles nuevas opciones de inversión, generar fidelidad).
- Mejorar la relación operativa y comercial, (que ambas aéreas hablen el mismo idioma a la hora de asesorar)
- Capacitar de forma continua a los oficiales de Negocios.
- Conseguir nuevos inversionistas que depositen dinero en los fondos (Compra de cuotas de Valor) para que de este modo crezca el número de clientes de la SAFI.

### **7.4. Descripción específica de la actividad profesional en relación con la solución del problema**

En Fortaleza SAFI tenemos 8 Fondos de Inversión abiertos,

Organizados en 3 familias de Fondos:

**Familia Liquidez.** Fondos de Inversión que invierten en instrumentos de renta fija de corto plazo y que ofrecen elevada liquidez al participante.

**Familia Ahorro.** Fondos de inversión pensados para el ahorro a mediano y largo plazo que ofrecen atractivas rentabilidades, los cuales invierten en instrumentos de renta fija tanto en dólares o UFV's para protegerse de la inflación.

**Familia Oportunidad.** Fondos de mediano plazo pensados para maximizar su rentabilidad, que invierten en instrumentos de renta fija y renta variable.

Cada Fondo de Inversión estructura su cartera de inversiones de forma distinta para producir una combinación diferente de liquidez, rentabilidad y riesgo, según el objetivo del Fondo.

**PARA LA COMERCIALIZACION.-** Fortaleza SAFI, no tenía Promotores de Inversión y el método que ellos usaban para la comercialización de los fondos de Inversión estaba basado en campañas de captación de fondos que venían de afuera, que en realidad no estaban acordes a nuestra idiosincrasia.

El método para la venta de los fondos estaba basado netamente en crear un **perfil del Inversor:**

- Moderado
- Conservador
- Agresivo

En una guía en base a 12 preguntas para conocer las necesidades de inversión, solicitando información sobre:

- Sus objetivos (4 preguntas)
- Capacidad de inversión (5 preguntas)
- Tolerancia al riesgo.(3 preguntas)
- Preguntas generales para conocer al cliente (5 preguntas)

De este modo, de acuerdo a un ponderador se definía el perfil del Inversor.

**Conservador.-** Un inversor conservador es aquel que desea, ante todo, preservar su capital, al mismo tiempo en que prefiere contar con liquidez y disponibilidad inmediata de su dinero para posibles retiros en el corto plazo. Por lo general conoce poco del mercado de valores y se siente incomodo con las variaciones del mercado o la volatilidad de sus rendimientos.

**Moderado.-** Un inversor moderado es aquel que desea generar mayores rendimientos en el tiempo pero sin descuidar la preservación de su capital, por lo que busca una relación equilibrada entre mayor rendimiento y un poco más de riesgo. Son inversores que tienen algo de conocimiento sobre el mercado de valores.

**Agresivo.-** Un inversor agresivo es aquel que desea maximizar sus rendimientos. Prefiere obtener ganancias altas aunque esto signifique arriesgar un poco más su capital invertido ya que, por lo general, tienen capacidad de ahorro para enfrentar los altibajos del mercado en el tiempo. Son inversores con mucho conocimiento y experiencia en el mercado de valores.

Durante los primeros meses fue difícil comercializar acorde a esta encuesta ya que de cada 100 personas solo 1 conocía los términos de horizonte de inversión, o inversiones a largo o corto plazo, calificación de Riesgo o duración de Cartera.

Los perfiles Conservador, moderado o agresivo no eran un referente base para poder asesorarlos, de este modo se pensó en la mejor forma de comercializar estos fondos de Inversión y la mejor forma resultó la de capacitar a nuestros clientes, explicarles el mercado de valores, utilizar herramientas las cuales muestren tanto los beneficios para la empresa como los beneficios para ellos y personalizar a cada cliente con un modelo de inversión adecuado a sus necesidades, es de este modo que se decidió realizar este trabajo.

Si bien los fondos de inversión son instrumentos de inversión de renta variable, y no se puede ofrecer rendimientos a futuro, se podría mostrar retrospectivas, las cuales nos den los datos de cómo habían rentado nuestros fondos y cuánto ya se habían llevado nuestros clientes, y se creó la calculadora de rendimientos pasados, posteriormente llamado SIMULADOR ,

que aunque no es un instrumento el cual pronostica cuánto va ganar cada cliente si nos dio un marco referencial para la inversión a futuro, nos muestra las tendencias que tuvo cada fondo, y en base a esta y a escuchar a los clientes se pudo realizar una cartera de Inversión donde el cliente no invertía en un solo fondo, si no diversificaba ya no de acuerdo a su perfil, sino de acuerdo a sus necesidades buscando generar la mayor rentabilidad ya sea en el corto mediano o largo plazo.

La calculadora y el nuevo modelo de venta el cual genero muy buenos resultados y pudo mantener el sitio que ahora tienen los promotores de Inversión dentro de Fortaleza SAFI, personal altamente calificado y con las herramientas suficientes para cerrar cuentas ya sea jurídica o naturales.

## **Capítulo IV**

# **ALCANCES EN LA SOLUCION DEL PROBLEMA EN EL CONTEXTO DE UN MARCO TEORICO**

*“El fracaso es la oportunidad de empezar de nuevo, pero más inteligente”*

*Henry Ford*

## Capítulo IV

### 8. ALCANCES EN LA SOLUCION DEL PROBLEMA EN EL CONTEXTO DE UN MARCO TEORICO

Es importante señalar que en el presente trabajo el objetivo es comercializar fondos de inversión de una forma clara, concisa y precisa, haciendo que estos sean digeribles tanto para los ahorristas que jamás oyeron hablar acerca de los fondos de inversión como para las empresas que quieren diversificar sus ganancias y no tener el dinero durmiendo.

De este modo en primer lugar explicaremos que es el ahorro y como se ve dentro de nuestra idiosincrasia para poder definir posteriormente los conceptos e ideas que se van a desarrollar para explicar el trabajo.

#### 4.1. ¿Qué es el ahorro para la gente?

De manera general, se define al ahorro como:

El acto de separar el dinero excedente de los ingresos (ámbito productivo) y egresos (ámbito de consumo) para ser guardado-depositado y usado en un futuro.<sup>2</sup>

Como podemos observar en la siguiente grafica nos muestra la respuesta del público ante la pregunta ¿Qué es el Ahorro?

<sup>2</sup> FUENTE: Ahorro Popular, Pautas de Comportamiento de la Población Boliviana de Bajos Ingresos, CIMARESEARCH Bolivia S.A., CIES Internacional SRL, Fondesif, PASA / CE, PROFIN -COSUDE. Bolivia, 2005

## Grafico 7: Que Es El Ahorro Para La Gente



\* FUENTE: Ahorro Popular, Pautas de Comportamiento de la Población Boliviana de Bajos Ingresos, CIMARESEARCH Bolivia S.A., CIES Internacional SRL, Fondesif, PASA / CE, PROFIN -COSUDE. Bolivia, 2005.

### 4.1.2. ¿Por que ahorran?

De manera general, se pueden clasificar las finalidades de ahorro (independientemente del plazo en el que se anticipe su consumo) según se trate de<sup>3</sup>

- Una base para la mejora en la calidad de vida a través de la adquisición de comodidades para el hogar.
- Un respaldo para cubrir descensos en el ingreso futuro o gastos imprevistos que puedan comprometer la calidad de vida.
- Una base de inversiones que (con o sin la ayuda de un préstamo) permitan incrementar el capital.

<sup>3</sup> FUENTE: Ahorro Popular, Pautas de Comportamiento de la Población Boliviana de Bajos Ingresos, CIMARESEARCH Bolivia S.A., CIES Internacional SRL, Fondesif, PASA / CE, PROFIN -COSUDE. Bolivia, 2005.

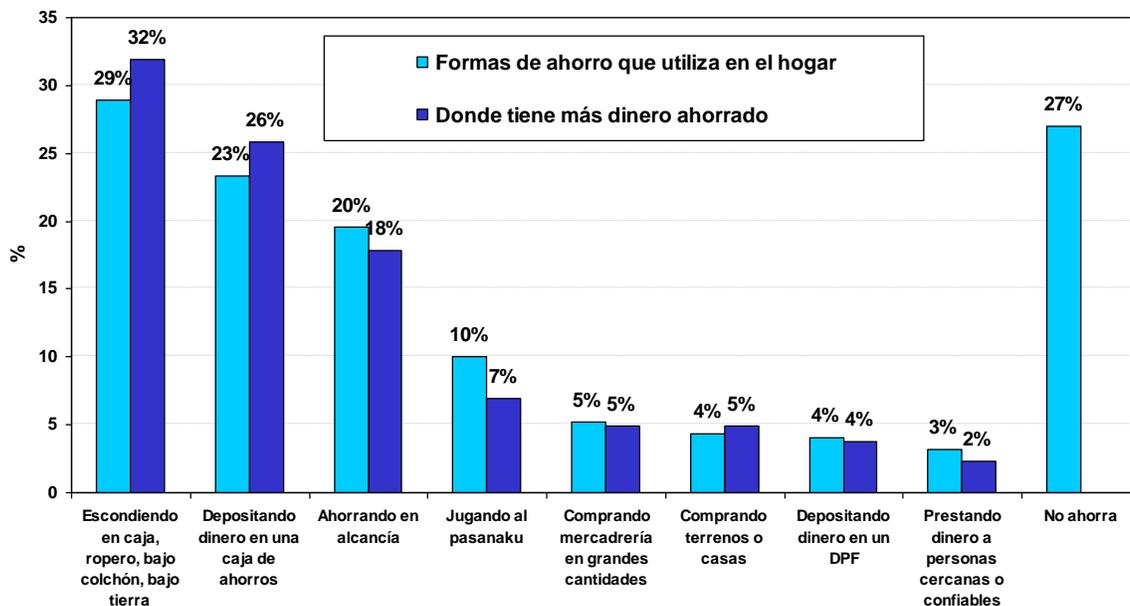
**Grafico 8****Finalidad Del Ahorro**

<b>FINALIDADES DEL AHORRO</b>	<b>TIEMPO</b>
Emergencias de salud	Corto Plazo
Oportunidades de inversión	
Compra de bienes para el hogar	
Ampliación/ refacción de vivienda	Mediano plazo
Disminuir la brecha entre periodos de ingresos altos y bajos	
Compra de bienes de producción (maquinaria/ mercadería)	
Construcción de vivienda	Largo plazo
Educación de los hijos	
Para la vejez/ jubilación	

\* FUENTE: Ahorro Popular, Pautas de Comportamiento de la Población Boliviana de Bajos Ingresos, CIMARESEARCH Bolivia S.A., CIES Internacional SRL, Fondesif, PASA / CE, PROFIN -COSUDE. Bolivia, 2005.

El 73% de las personas encuestadas para el estudio: Ahorro Popular mantienen su dinero en 8 diferentes instrumentos de ahorro, y el 27% respondió que no ahorra.

**Grafica 9: Formas De Ahorro Utilizadas En El Hogar**



\* FUENTE: Ahorro Popular, Pautas de Comportamiento de la Población Boliviana de Bajos Ingresos, CIMARESEARCH Bolivia S.A., CIES Internacional SRL, Fondesif, PASA / CE, PROFIN -COSUDE. Bolivia, 2005

## 4.2. Fondos de Inversión

Los Fondos de Inversión participan en el Mercado de Valores como inversionistas institucionales constituyéndose en un importante canal del ahorro hacia la inversión y en un instrumento atractivo de inversión en el Mercado de Valores.

Los Fondos de Inversión son administrados por “Sociedades Administradoras de Fondos de Inversión”, encontrándose ambos sujetos a la ASFI, conforme a lo establecido por la Ley del Mercado de Valores.

Fondo de Inversión o Fondo: Patrimonio común autónomo y separado jurídica y contablemente de la Sociedad Administradora, constituido a partir de los aportes de personas naturales y jurídicas denominadas Participantes, para su inversión en Valores, bienes y demás activos determinados por la Ley del Mercado de Valores y demás normativa aplicable, por cuenta y riesgo de los Participantes. La propiedad de los Participantes respecto al

Fondo de Inversión se expresa a través de las Cuotas de participación emitidas por el mismo.<sup>4</sup>

#### **4.2.1 ¿Quién administra un Fondo de Inversión?**

Los Fondos de Inversión, son administradas por empresas constituidas con ese único y exclusivo objeto llamadas “Sociedades Administradoras de Fondos de Inversión” SAFI’s. Las SAFI’s, implementan la política de Inversión que persigue el fondo, realizando las inversiones, a discreción propia, a favor de los participantes del fondo, por cuenta y riesgo de los mismos.

La Sociedad Administradora de Fondos de Inversión (SAFI) cuenta con personal especializado que se encarga del proceso de selección de los valores, bienes y demás activos que formarán parte de la cartera de inversiones de los Fondos administrados y de decidir el momento en el que se realizarán las negociaciones con los valores e inversiones.

Las Sociedades Administradoras y los Fondos de Inversión deben inscribirse en el Registro del Mercado de Valores y contar con una autorización de funcionamiento otorgada por la ASFI, entidad que se encarga del control y supervisión de sus operaciones en conformidad a las normas vigentes y al Reglamento Interno del fondo.

La Sociedad Administradora tiene un patrimonio separado al del fondo, por lo que debe realizar contabilidades separadas.

*“Sociedad Administradora de Fondos de Inversión o Sociedad Administradora: Sociedad anónima que tiene por objeto único y exclusivo administrar Fondos de Inversión, conforme a lo previsto por la presente normativa.”<sup>5</sup>*

#### **4.2.2. ¿Qué es la cartera de un Fondo de Inversión?**

<sup>4</sup> (Normativa de los fondos de inversión y sus sociedades Administradoras, ANEXO RESOLUCIÓN ADMINISTRATIVA SPVS-IV-No. 421 DE FECHA 13 de agosto de 2004, título de las normas generales, capítulo 1 de las normas generales, artículo 2, subíndice “c”

La “cartera” de un Fondo de Inversión es el dinero de los participantes colocado en una diversa gama de valores e inversiones que conforma el Patrimonio de un Fondo de Inversión.

Cartera de Inversiones o Cartera: Cartera conformada por inversiones en Valores, bienes y demás activos de un Fondo de Inversión que es administrada por una Sociedad Administradora.<sup>6</sup>

#### **4.5.3. ¿Qué es la diversificación de riesgos?**

Una característica de los Fondos de Inversión es la conformación de una cartera diversificada de valores para minimizar los riesgos de inversión.

La diversificación permite distribuir el riesgo a través de la inversión en una gama variada de valores provenientes de distintos sectores económicos y emisores, de manera que el comportamiento desfavorable en el precio de unos valores pueda verse compensado por el alza de otros.

La administración de la cartera de inversiones tiene la misión de encontrar una relación adecuada de riesgo – rendimiento, que significa lograr niveles de rendimiento y riesgo aceptables. Al constituir una cartera diversificada de valores e inversiones, el fondo disminuye el riesgo inherente a cada inversión, desplazándolo al conjunto de la cartera.

### **4.6. Clasificación de los Fondos de Inversión.**

#### **4.3.1. Fondo de inversión Abierto o Mutuo.**

Los Fondos de Inversión Abiertos o Fondos Mutuos son aquellos - cuyo patrimonio es variable y el ingreso y salida de los participantes es libre.

Además las cuotas de participación compradas por los participantes son redimibles directamente por el fondo (mediante un rescate de cuotas)

-y su plazo de duración es indefinido; este tipo de fondos es el más común en los mercados de valores

<sup>5</sup>NORMATIVA PARA LOS FONDOS DE INVERSIÓN Y SUS SOCIEDADES ADMINISTRADORAS ANEXO RESOLUCIÓN ADMINISTRATIVA SPVS-IV-No. 421 DE FECHA 13 de agosto de 2004, artículo 2, índice e

<sup>6</sup>NORMATIVA PARA LOS FONDOS DE INVERSIÓN Y SUS SOCIEDADES ADMINISTRADORAS ANEXO RESOLUCIÓN ADMINISTRATIVA SPVS-IV-No. 421 DE FECHA 13 de agosto de 2004, artículo 2, índice f

“Fondo de Inversión Abierto o Fondo Mutuo: Fondo cuyo patrimonio es variable y en el que las Cuotas de Participación colocadas entre el público son redimibles directamente por el Fondo, siendo su plazo de duración indefinido.”<sup>7</sup>

#### **4.3.2. Fondo de inversión Cerrado.**

Los Fondos de Inversión Cerrado son aquellos

- Cuyos patrimonio inicial y duración están previamente determinados
- Las cuotas de participación, compradas por los participantes, no son redimibles directamente por el Fondo pudiendo sus Certificados Nominativos de Cuotas, ser negociados en Bolsa.

Fondo de Inversión Cerrado: Fondo cuyo patrimonio es fijo y las Cuotas de participación colocadas entre el público no son redimibles directamente por el Fondo, salvo en las circunstancias y procedimientos dispuestos específicamente por sus Reglamentos Internos.<sup>8</sup>

### **4.7. Clasificación Por Tipo De Inversión**

**4.4.1. Fondos de Inversión de Renta Fija:** Son aquellos que invierten solo en títulos-valores de Renta Fija o con rendimiento preestablecido, por ejemplo títulos de deuda como: Letras del Tesoro General de la Nación (LT's), Depósitos a Plazo Fijo Bancarios (DPF's), Bonos de empresas, etc.

**4.4.2. Fondos de Inversión de Renta Variable:** Son aquellos que invierten solo en títulos-valores de Renta variable o con rendimiento no conocido o preestablecido, como por ejemplo las acciones de empresas.

**4.7.3. Fondos de Inversión de Renta Mixta:** Son aquellos que invierten combinando las dos modalidades, es decir en títulos-valores de Renta Fija y Renta Variable.

### **4.8. Clasificación por plazo de las inversiones.**

<sup>7</sup> NORMATIVA PARA LOS FONDOS DE INVERSIÓN Y SUS SOCIEDADES ADMINISTRADORAS ANEXO RESOLUCIÓN ADMINISTRATIVA SPVS-IV-No. 421 DE FECHA 13 de agosto de 2004, artículo 2, índice w

<sup>8</sup> NORMATIVA PARA LOS FONDOS DE INVERSIÓN Y SUS SOCIEDADES ADMINISTRADORAS ANEXO RESOLUCIÓN ADMINISTRATIVA SPVS-IV-No. 421 DE FECHA 13 de agosto de 2004, artículo 2, índice x

**5.5.1. Fondos de Inversión de Corto Plazo:** son aquellos cuyo plazo de inversión promedio de cartera es menor a 360 días, siendo altamente líquidos. Son también conocidos como Fondos de Mercado de Dinero.

**5.5.2. Fondos de Inversión de Mediano Plazo:** son aquellos cuyo plazo de inversión promedio de cartera es de hasta 1080 días.

**5.5.3. Los Fondos de Inversión de Largo Plazo:** son aquellos cuyo plazo de inversión promedio de cartera es de más de 1080 días.

## **5.6. Diferencia entre ahorro e inversión**

El ahorro es “la cantidad de dinero usualmente llamado capital, guardado para un uso posterior”, mientras que la inversión es “el dinero que se busca incrementar, es decir, que valga más que el capital original”. No existe una frontera definida entre ambos.

El ahorrar implica una acumulación paulatina de dinero. Y la inversión se refiere a una vez teniendo un capital ponerlo en **riesgo** con la esperanza de obtener rendimientos atractivos.

En las inversiones es posible que, producto de las fluctuaciones en los precios, se pierda parte del capital, esto no ocurre en el caso de los ahorros, instrumento en el que, al menos, siempre se recuperará lo invertido y el rendimiento pactado debido a que su valor no está sujeto a variaciones del mercado.

El ahorro no tiene riesgo sobre el capital y el rendimiento está pactado a priori. En las inversiones se asume un grado de riesgo a cambio de un rendimiento mayor, que es incierto.

La disponibilidad también es un factor de diferenciación. En general, las inversiones ofrecen disponibilidad es más restringidas para generar mayores rendimientos.

## **5.7. Riesgo**

Es un factor inherente a toda inversión, el mismo que se encuentra relacionado con la calidad del emisor, con plazo y rendimiento de cada instrumento.

Existen eventos macroeconómicos que podrían afectar directamente al riesgo de un instrumento.

### **5.8. Diversificación.**

Es una de las mejores alternativas para minimizar el riesgo de una cartera de inversiones.

Para obtener una buena diversificación:

Plazo de las inversiones / LP y CP.

Emisores / TGN, Bancos, Empresas.

Sector económico de los emisores.

Instrumentos / BTS, DPF, LTS, BLP, Pagarés.

### **5.9. Fondos de Inversión Abiertos de Fortaleza SAFI.**

#### **5.9.1. Fondo de Inversión - Fortaleza Liquidez**

**El Fondo**, FORTALEZA LIQUIDEZ es un Fondo de Inversión Abierto de CORTO PLAZO en DÓLARES.

**Enfoque del Fondo**, El Fondo está enfocado a otorgarle una atractiva combinación de disponibilidad de su dinero (liquidez) y rentabilidad en dólares, constituyéndose en una buena alternativa de inversión en el corto plazo.

**Perfil del inversor**, El Fondo está diseñado para aquellos inversionistas que buscan rentabilidad con un alto grado de liquidez y baja volatilidad (dinero siempre a la mano). Es ideal también para el manejo de tesorería de las empresas, en dólares.

**Estrategia,** El Fondo invierte en instrumentos de deuda (valores de renta fija) con un grado medio de calidad que incluyen, Depósitos a Plazo Fijo (DPF's) de bancos, Letras y Bonos del Tesoro General de la Nación (TGN), del Banco Central de Bolivia (BCB) e inversiones en Mercados Internacionales, principalmente en Bonos Soberanos Latinoamericanos con grado de inversión. El plazo promedio ponderado de la cartera de inversiones es hasta 360 días.

### **5.9.2. Fondo de Inversión Fortaleza Interés +**

**El Fondo,** FORTALEZA INTERES+ es un Fondo de Inversión Abierto de CORTO PLAZO en BOLIVIANOS.

**Enfoque del Fondo,** El Fondo está enfocado a otorgarle una atractiva combinación de disponibilidad de su dinero (liquidez) y rentabilidad en bolivianos, constituyéndose en una buena alternativa de inversión en el corto plazo.

**Perfil del inversor,** El Fondo está diseñado para aquellos inversionistas que buscan rentabilidad con un alto grado de liquidez y baja volatilidad (dinero siempre a la mano). Es ideal también para el manejo de tesorería de las empresas, en bolivianos.

**Estrategia,** El Fondo invierte en instrumentos de deuda (valores de renta fija) con un alto grado de calidad que incluyen, principalmente, Depósitos a Plazo Fijo (DPF's) de bancos, Letras y Bonos del Tesoro General de la Nación (TGN), del Banco Central de Bolivia (BCB). El plazo promedio ponderado de la cartera de inversiones es hasta 360 días.

### **5.9.3. Fondo de Inversión Fortaleza Inversión Internacional**

**El Fondo,** FORTALEZA INVERSIÓN INTERNACIONAL es un Fondo de Inversión Abierto de CORTO PLAZO en DÓLARES.

**Enfoque del Fondo,** El Fondo es del tipo distribución y tiene un valor de cuota de \$us 1.00. Los rendimientos generados son pagados en efectivo o reinvertidos en nuevas cuotas de participación del Fondo al final de cada mes (es decir, las ganancias se muestran separadas del capital invertido).

**Perfil del inversor,** El Fondo está diseñado para aquellos inversionistas que buscan diversificar sus inversiones en el exterior, buscando atractivos rendimientos, preservación del capital y liquidez inmediata. Es ideal para quienes quieren recibir sus intereses (rendimiento) en forma mensual.

**Estrategia,** El Fondo invierte en instrumentos de deuda (Depósitos a Plazo Fijo de bancos, Letras y Bonos del Tesoro de los Estados Unidos de Norte América y papel comercial de empresas del mismo país), fondos de renta fija en el extranjero y liquidez con un alto grado de calidad. El Fondo también invierte en el mercado nacional, principalmente en reportos y cajas de ahorro de bancos. El plazo promedio ponderado de la cartera de inversiones es hasta 360 días.

#### **5.9.4. Fondo de Inversión Fortaleza Produce Ganancia**

**El Fondo,** FORTALEZA PRODUCE GANANCIA es un Fondo de Inversión Abierto de MEDIANO PLAZO en DÓLARES.

**Enfoque del Fondo,** El Fondo está enfocado a brindarle altas tasas de rendimiento en dólares americanos para inversiones de mediano plazo (más de 180 días).

**Perfil del inversor,** El Fondo está diseñado para aquellos inversionistas que buscan maximizar sus ganancias, aprovechando un manejo más agresivo de sus inversiones en instrumentos de deuda.

**Estrategia,** El Fondo invierte en valores de renta fija, principalmente, Depósitos a Plazo Fijo (DPF's) de bancos y fondos financieros privados (FFPs), Letras y Bonos del Tesoro General de la Nación (TGN), del Banco

Central de Bolivia (BCB), Bonos de empresas e inversiones en Mercados Internacionales, principalmente en Bonos Soberanos y Bonos Corporativos de países emergentes. El plazo promedio ponderado de la cartera de inversiones es hasta 1.080 días.

#### **5.9.5. Fondo de Inversión Fortaleza UFV Rendimiento Total**

**El Fondo**, FORTALEZA UFV Rendimiento Total es un Fondo de Inversión Abierto de MEDIANO PLAZO en UFVs.

**Enfoque del Fondo**, El Fondo está enfocado a brindarle atractivas tasas de rendimiento en UFVs, además de entregarle estabilidad en sus ahorros y ganancias por valorización de la UFV.

**Perfil del inversor**, El Fondo está diseñado para aquellos inversionistas que buscan colocar sus ahorros en el mediano plazo y obtener una atractiva rentabilidad en moneda nacional, invirtiéndolos en bolivianos indexados a la unidad de fomento a la vivienda.

**Estrategia**, El Fondo invierte en instrumentos de deuda (valores de renta fija) con un alto grado de calidad que incluyen, principalmente, Depósitos a Plazo Fijo (DPF's) de bancos, Letras y Bonos del Tesoro General de la Nación (TGN), del Banco Central de Bolivia (BCB). El plazo promedio ponderado de la cartera de inversiones es hasta 1.080 días.

#### **5.9.6. Fondo de Inversión Fortaleza Porvenir**

**El Fondo**, FORTALEZA PORVENIR es un Fondo de Inversión Abierto de LARGO PLAZO en DÓLARES.

**Enfoque del Fondo**, El Fondo Porvenir está enfocado a brindarle una atractiva tasa de rendimiento para sus inversiones en dólares americanos en el tiempo. Diseñado para quienes desean buscar las mejores opciones de inversión a nivel nacional y en el extranjero.

**Perfil del inversor,** El Fondo está diseñado para aquellos inversionistas que buscan colocar sus ahorros en el largo plazo, con el objeto de lograr una mayor rentabilidad. Es ideal para quienes pueden aceptar algo más de volatilidad en busca de mejores rendimientos.

**Estrategia,** La modalidad de inversión del Fondo es mixta, manteniendo una cartera de inversiones compuesta por valores de renta fija, nacionales e internacionales, y valores de renta variable internacionales. Los valores internacionales en los que puede invertir el Fondo son: cuotas o valores emitidos por fondos de inversión, fondos mutuos, instituciones de inversión colectiva o sus equivalentes cuyo subyacente sean activos de renta fija. El Fondo no podrá invertir en acciones.

El plazo promedio ponderado de la cartera de inversiones es mayor a 1.080 días.

#### **5.9.7. Fondo de Inversión Fortaleza Renta Mixta Internacional**

**El Fondo,** RENTA MIXTA INTERNACIONAL es un Fondo de Inversión Abierto de MEDIANO PLAZO en DÓLARES.

**Enfoque del Fondo,** El Fondo Renta Mixta Internacional está enfocado a brindar a los Participantes ingresos corrientes y apreciación del capital en el mediano plazo.

**Perfil del inversor,** El Fondo está dirigido a inversores que buscan diversificar sus inversiones nacionales, invirtiendo a través del Fondo en mercados internacionales en busca de atractivos rendimientos.

**Estrategia,** La modalidad de inversión del Fondo es mixta, manteniendo una cartera de inversiones compuesta por valores de renta fija, nacionales e internacionales, y valores de renta variable internacionales. Los valores internacionales en los que puede invertir el Fondo son: cuotas o valores emitidos por fondos de inversión, fondos mutuos, instituciones de inversión

colectiva o sus equivalentes cuyo subyacente sean activos de renta fija y/o valores representativos de un índice accionario (\*). El Fondo no podrá invertir en acciones. La duración promedio ponderada de cartera es de hasta 1080 días.

(\*) Se entiende como valor representativo de un índice accionario a un conjunto de valores de renta variable, cuyo objetivo es replicar un determinado índice.

## **CAPITULO V**

# **DESCRIPCIÓN DE LA SOLUCIÓN DEL PROBLEMA**

*“Cuando se innova, se corre el riesgo de cometer errores. Es mejor admitirlo rápidamente y continuar con otra innovación”*

*Steve Jobs*

## **CAPITULO V**

### **6. Descripción de la solución del Problema.**

Como se había mencionado el trabajo de asesoramiento que ofrecía Fortaleza SAFI, estaba basado en el PERFIL del Inversionista, donde a través de un cuestionario se conocía la tendencia que tiene cada persona al momento de invertir, pero por el poco conocimiento que hay acerca del mercado de Valores y de las SAFI's , hacia muy difícil el poder comercializar los fondos de inversión Abiertos y querer encasillar a las personas como moderados, agresivos o conservadores.

Durante el primer mes de trabajo lo más importante fue desarrollar la conceptualización y el método operativo de la institución para poder optar por la mejor oferta para cada cliente.

Para este trabajo lo primero que se realizo fue la calculadora de rendimientos, instrumento el cual implemento y ahora se usa a nivel nacional por toda la red comercial de Fortaleza SAFI, con el nombre de simulador.

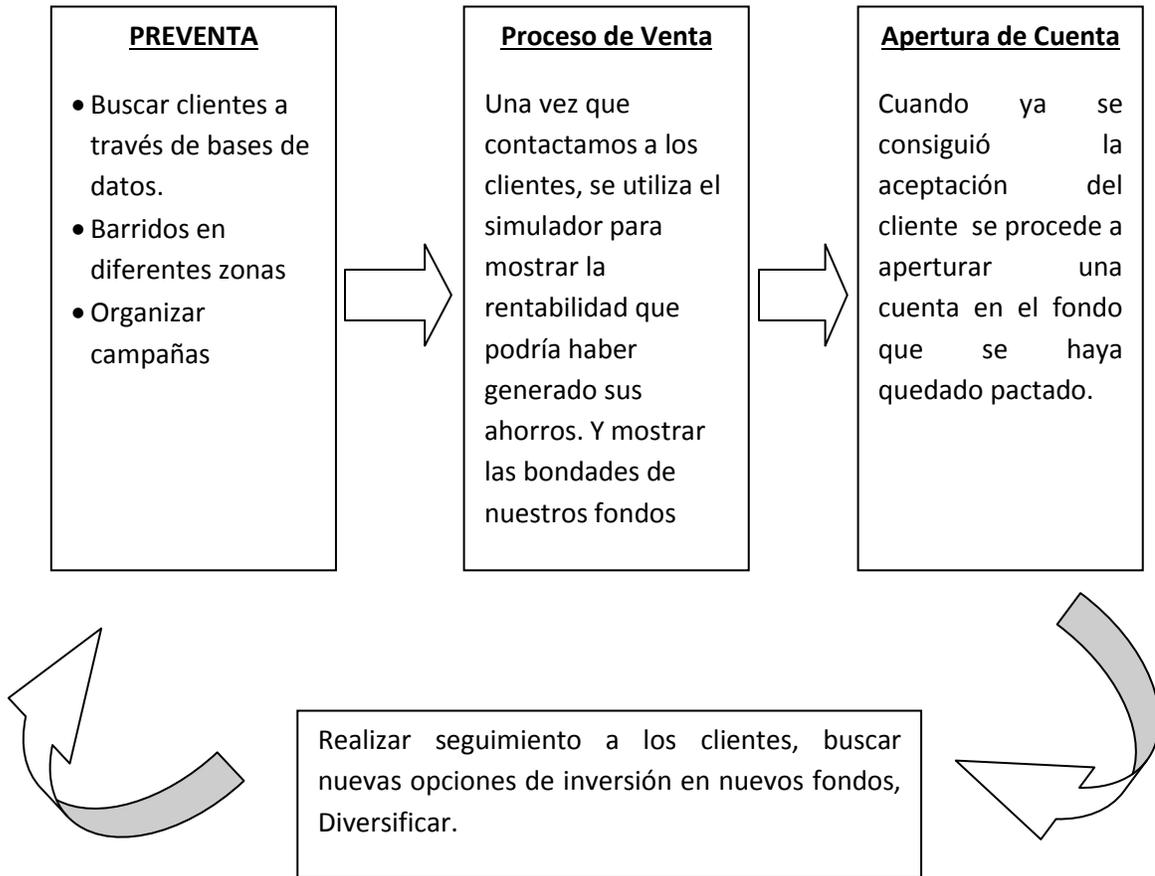
La siguiente paso fue el que las personas que tienen relación directa con los clientes, hablemos el mismo idioma, ya que si bien los promotores estamos siendo capacitados continuamente, jefes regionales, cajeros, oficiales de negocios no tenían esa misma capacitación y al momento en el que el cliente tenía relación con estas personas la explicación era diferente o no había la correcta respuesta.

Mejorar las herramientas para la venta de los fondos de Inversión.

Para terminar el cambio de modalidad de venta dejar de lado el Perfil del inversor y cambiarla por los Multifondos, basada en el asesoramiento personalizado y crear carteras de inversión individualizadas y acordes a las necesidades de cada cliente.

**Grafico 10:**

**LA VENTA COMO UN SISTEMA**



Fuente: Elaboración Propia

En primer lugar se organizó la venta, se trabajó como un sistema ya que el trabajo no terminaba cuando el cliente abría una cuenta si no se buscaba la diversificación tanto en dólares como en Bolivianos.

Realizando la venta en 4 pasos.

Paso 1. Preventa, recabando bases de Datos realizando barridos buscando clientes, generando un contacto inicial, en el cual no es el interés de ofrecer directamente los fondos mas contrario es conocer las necesidades que tiene esta persona, preguntas de ¿a qué se dedica?, ¿ahorra?, ¿a que estima sus ahorros?, ¿Cuáles son sus gastos?, ¿tiene Dólares o Bolivianos o ambos?, esta primera instancia es de conocer al cliente, saber la mayor cantidad de

pormenores acerca de su trabajo o actividad económica que desarrolla y cuál es la forma en la que maneja su dinero.

Paso 2. Después de haber hecho el Sondeo al cliente y conociendo sus necesidades, creamos la mejor oferta para el en función a las necesidades que el mismo nos dio a conocer, por ejemplo si una empresa maneja Dólares, y realiza transacciones en dólares, una de las mejores opciones será Fortaleza Inversión Internacional un fondo de inversión de corto plazo que es lo bastante líquido para que pueda realizar libremente sus movimientos, una tasa de interés que si bien no es Alta pero si es una tasa que no con lleva demasiada fluctuación en el transcurso del tiempo, la disponibilidad y el hecho que los fondos de inversión no hagan retención de ITF en el ingreso de Dinero(compra de cuotas), ahorra a la empresa un 0,15% del Capital al hacer los movimientos.

Por otro lado una persona Natural que no va realizar movimientos de su dinero que no le afectaran las fluctuaciones en el corto plazo si no al contrario está buscando generar mayor rentabilidad, se le ofrece un fondo Renta mixta que al diferencia del fondo Inversión Internacional el rendimiento es mucho mas variable, ya que de repente un mes puede generar una tasa del 10% y al siguiente mes puede generar una rentabilidad del 0,5% pero por lo general en el promedio del año siempre pagara de 3 a 4 veces más que fondo Inversión Internacional.

Con estos 2 ejemplos demostramos que pese al perfil que tenga cada una de estas 2 situaciones la oferta siempre ira en función a las necesidades que estas tengan y al manejo que realicen de su dinero.

Paso 3. Una ves que el cliente ya tomo una decisión y opto por trabajar con nosotros, es hora de abrir su cuenta para esto etapa es mas operativa de la cual se encargan los oficiales de crédito.

Paso 4. Seguimiento, se ha visto que una vez que los clientes ven la mejora de rendimientos en SAFI vs. El Banco, están dispuestos por ver nuestras otras opciones, tanto en dólares si la primera cuenta que abrieron fue en

bolivianos, como viceversa o si abrieron una cuenta en un fondo de la familia liquidez (fondos de corto plazo), optaran por un fondo de la familia ahorro (mediano Plazo) o de la familia oportunidad (Largo Plazo).

Este proceso es que se sigue para la captación de nuevos clientes y algo que realmente ayudo en la toma de decisiones para optar por nuestras opciones de las demás que hay en el mercado fue y es el SIMULDOR un instrumento por el cual se me dio bastante reconocimiento, con cartas y bonos por el desarrollo de la idea.

### **5.1. SIMULADOR.**

Al hablar con los clientes, lo estos mas preguntan es, ¿Cuánto voy a ganar? , ¿Cuál es la tasa de Interés? Y ¿en dónde voy a ganar más?

Estas preguntas me llevaron a buscar una herramienta que me permita darles algún parámetro para tener una idea acerca del rendimiento.

En los fondos de inversión, las operaciones se hacen todos los días de este modo la rentabilidad es fluctuante cada día y no siempre la tasa de interés de un mes es precedente para que el siguiente mes se vaya a repetir.

De este modo durante la explicación en el momento que el cliente pregunta ¿Cuánto voy a ganar?, es en el que se le dice, no le puedo dar rendimientos a futuro pero le puedo mostrar cuanto usted hubiera ganado de haber invertido con nosotros, durante los últimos 12 meses.

Es un libro de excel, el cual está programado para poder calcular de acuerdo a la rentabilidad mensual (tasa de interés promedio de la rentabilidad a lo largo del mes) la cual muestra el rendimiento que hubiese tenido en función a un monto dado por el cliente, el libro contiene ocho hojas cada una de cada uno de los fondos mutuos que tiene Fortaleza SAFI, cada hoja ya está programada para calcular los rendimientos en cuanto se cambie el monto, además de esto calcula en el caso de los fondos en Dólares, cuanto tendría de retención el dinero que vaya a salir del fondo.

Esta herramienta se convirtió en un gadget muy útil a la hora de comercializar los fondos ya que además muestra un comparativo con cajas de ahorro o con DPF's dependiendo de la duración de la cartera del fondo.

A continuación muestro los cuadros del simulador de los fondos abiertos.

### 5.1.1. Simulador Fondo Mutuo - Fortaleza Liquidez.

El fondo Liquidez es un fondo de corto Plazo y está orientado a personas que mueven su capital debido a que su monto de apertura es solo de 100 dólares este fondo es bastante asequible para todos los inversionistas.

Este fondo está orientado a invertir en instrumentos de renta fija lo que le da bastante estabilidad.

**Cuadro 1: Simulador Fondo Liquidez**

mes	tasa	Capital	Ganancia	IVA	Incr.CAP	CAPITAL	Tasa	Ganancia	IVA	Capital
feb/14	1.39%	10,000.00	11.58	1.51	0.00	10,010.08	0.06%	0.50	0.07	10,000.44
mar/14	1.39%	10,010.08	11.60	1.51	0.00	10,020.17	0.07%	0.58	0.08	10,000.94
abr/14	2.60%	10,020.17	21.71	2.82	0.00	10,039.05	0.07%	0.58	0.08	10,001.45
may/14	1.82%	10,039.05	15.23	1.98	0.00	10,052.30	0.05%	0.42	0.05	10,001.81
jun/14	1.57%	10,052.30	13.15	1.71	0.00	10,063.74	0.06%	0.50	0.07	10,002.25
jul/14	1.24%	10,063.74	10.40	1.35	0.00	10,072.79	0.08%	0.67	0.09	10,002.83
ago/14	1.85%	10,072.79	15.53	2.02	0.00	10,086.30	0.01%	0.08	0.01	10,002.90
sep/14	1.06%	10,086.30	8.91	1.16	0.00	10,094.05	0.07%	0.58	0.08	10,003.41
oct/14	2.16%	10,094.05	18.17	2.36	0.00	10,109.86	0.01%	0.08	0.01	10,003.48
nov/14	1.26%	10,109.86	10.62	1.38	0.00	10,119.09	0.01%	0.08	0.01	10,003.55
dic/14	1.88%	10,119.09	15.85	2.06	0.00	10,132.89	0.01%	0.08	0.01	10,003.63
ene/15	1.96%	10,132.89	16.55	2.15	0.00	10,147.28	0.01%	0.08	0.01	10,003.70
feb/15	2.09%	10,147.28	17.67	2.30	0.00	10,162.66	0.03%	0.21	0.03	10,003.88

<b>TOTALES</b>	<b>186.97</b>	<b>24.31</b>
<b>Ganancia Neta</b>	<b>162.66</b>	

<b>TOTALES</b>	<b>4.46</b>	<b>0.58</b>
<b>Ganancia Neta</b>	<b>3.88</b>	

	LIQUIDEZ	Caja de Ahorro
Incremento de capital	0.00	
NIT	0	
Ganancia	162.66	3.88
<b>CAPITAL EN EL FONDO</b>	<b>10,162.66</b>	<b>10,003.88</b>

Fuente: Simulador de rendimientos de febrero de 2014 a febrero de 2015

Como pueden observar en la parte superior Izquierda el promotor de inversión coloca el monto de dinero que el inversionista tiene y este cuadro está programado para calcular la rentabilidad generada mes a mes incluso

calculando la retención IVA que tendrían sus ganancias y además le da una perspectiva al cliente si deseaba sacar su dinero ya sea al mes o en algún momento durante los 12 meses la retención de ITF que tendrá por hacer el retiro, al ser un fondo liquido, muestra una comparación con las tasas que ofrecen los instrumentos similares de la competencia (cajas de ahorro).

Si el cliente tiene NIT lo proporciona al promotor, este lo incluye al simulador y el cuadro no hará la retención.

### 5.1.2. Simulador Fondo Mutuo – Fortaleza Interés+

Este fondo es un fondo en bolivianos al igual que liquides es un fondo que se invierte a corto plazo, y los instrumentos de inversión que utiliza son de renta fija lo cual le da bastante estabilidad y aminora la fluctuación de la tasa de rentabilidad.

Este fondo está diseñado para competir con cajas de ahorro y cuentas corrientes las inversiones a corto plazo le dan la estabilidad en la tasa que genera.

**Cuadro 2: Simulador Fondo Interés +**

Mes	tasa	Capital	Ganancia	IVA	Incr.CAP	CAPITAL	Tasa	Ganancia	IVA	Capital
Feb/14	4.82%	50,000.00	200.83	26.11	0.00	50,174.73	0.95%	39.58	5.15	50,034.44
mar/14	2.66%	50,174.73	111.22	14.46	0.00	50,271.49	1.03%	42.95	5.58	50,071.80
abr/14	3.77%	50,271.49	157.94	20.53	0.00	50,408.89	0.93%	38.81	5.04	50,105.56
may/14	2.46%	50,408.89	103.34	13.43	0.00	50,498.80	1.00%	41.75	5.43	50,141.89
jun/14	2.41%	50,498.80	101.42	13.18	0.00	50,587.03	0.97%	40.53	5.27	50,177.15
jul/14	2.99%	50,587.03	126.05	16.39	0.00	50,696.69	0.97%	40.56	5.27	50,212.44
ago/14	2.32%	50,696.69	98.01	12.74	0.00	50,781.96	1.00%	41.84	5.44	50,248.84
sep/14	4.08%	50,781.96	172.66	22.45	0.00	50,932.17	0.76%	31.82	4.14	50,276.53
oct/14	3.07%	50,932.17	130.30	16.94	0.00	51,045.54	0.82%	34.36	4.47	50,306.42
nov/14	3.50%	51,045.54	148.88	19.35	0.00	51,175.07	0.71%	29.76	3.87	50,332.31
dic/14	2.98%	51,175.07	127.08	16.52	0.00	51,285.63	0.70%	29.36	3.82	50,357.86
ene/15	3.66%	51,285.63	156.42	20.33	0.00	51,421.72	0.55%	23.08	3.00	50,377.94
feb/15	4.58%	51,421.72	196.26	25.51	0.00	51,592.46	0.65%	461.70	3.55	50,401.68
TOTALES			1,830.41	237.95				461.70	60.02	
Ganancia Neta			1,592.46					401.68		

	INTERES+	Caja de Ahorro
Incremento de capital	0	0
NIT	0	0
GANANCIA	1,592.46	401.68
CAPITAL EN EL FONDO	51,592.46	50,401.68
Rendimiento promedio mes	132.71	33.47

Fuente: Simulador de rendimientos de febrero de 2014 a febrero de 2015

Como pueden observar en la parte superior Izquierda el promotor de inversión coloca el monto de dinero que el inversionista tiene y este cuadro está programado para calcular la rentabilidad generada mes a mes incluso calculando la retención IVA que tendrían sus ganancias, al ser un fondo liquido, muestra una comparación con las tasas que ofrecen los instrumentos similares de la competencia (cajas de ahorro).

Si el cliente tiene NIT lo proporciona al promotor, este lo incluye al simulador y el cuadro no hará la retención.

### **5.1.3. Simulador Fondo Mutuo – Fortaleza Inversión Internacional**

Fue el primer fondo con la orientación de sacar el dinero fuera del país, es un fondo bastante líquido y se podría decir que incluso es mucho más estable que liquides, esto debido a que la duración de la cartera de sus activos no excede los 7 días los instrumentos de inversión del fondo son instrumentos de renta Fija lo que también le da bastante estabilidad y actualmente tiene un 25% de sus inversiones en los estados Unidos también en Instrumentos de renta Fija.

### Cuadro 3: Simulador Fondo Inversión Internacional

FONDO INVERSION INTERNACIONAL										Caja de Ahorro		
mes	tasa	Capital	Ganancia	IVA	Incr.CAP	CAPITAL	Tasa	Ganancia	IVA	Capital	ITF	CAP
feb/14	2.36%	10,000.00	19.67	2.56	0.00	10,017.11	0.06%	0.50	0.07	10,000.44	15.03	10,002.08
mar/14	1.73%	10,017.11	14.44	1.88	0.00	10,029.67	0.07%	0.58	0.08	10,000.94	15.04	10,014.63
abr/14	1.62%	10,029.67	13.54	1.76	0.00	10,041.45	0.07%	0.58	0.08	10,001.45	15.06	10,026.39
may/14	1.95%	10,041.45	16.32	2.12	0.00	10,055.65	0.05%	0.42	0.05	10,001.81	15.08	10,040.57
jun/14	2.04%	10,055.65	17.09	2.22	0.00	10,070.52	0.06%	0.50	0.07	10,002.25	15.11	10,055.42
jul/14	1.43%	10,070.52	12.00	1.56	0.00	10,080.96	0.08%	0.67	0.09	10,002.83	15.12	10,065.84
ago/14	1.67%	10,080.96	14.03	1.82	0.00	10,093.17	0.01%	0.08	0.01	10,002.90	15.14	10,078.03
sep/14	1.53%	10,093.17	12.87	1.67	0.00	10,104.36	0.07%	0.58	0.08	10,003.41	15.16	10,089.21
oct/14	1.30%	10,104.36	10.95	1.42	0.00	10,113.89	0.01%	0.08	0.01	10,003.48	15.17	10,098.72
nov/14	0.98%	10,113.89	8.26	1.07	0.00	10,121.07	0.01%	0.08	0.01	10,003.55	15.18	10,105.89
dic/14	2.41%	10,121.07	20.33	2.64	0.00	10,138.76	0.01%	0.08	0.01	10,003.63	15.21	10,123.55
ene/15	1.68%	10,138.76	14.19	1.85	0.00	10,151.11	0.01%	0.08	0.01	10,003.70	15.23	10,135.88
feb/15	1.01%	10,151.11	8.54	1.11	0.00	10,158.54	0.03%	0.21	0.03	10,003.88	15.24	10,143.30
TOTALES			182.23	23.69				4.46	0.58			
Ganancia Neta			158.54					3.88				

INV INTER		Caja de Ahorro	
Incremento de capital			
NIT	0		
Ganancia	158.54	3.88	
CAPITAL EN EL FONDO	10,158.54	10,003.88	
CAPITAL SI LO SACA	10,143.30	9,988.87	
Rendimiento promedio mes	13.21	0.32	

Fuente: Simulador de rendimientos de febrero de 2014 a febrero de 2015

Como pueden observar en la parte superior Izquierda el promotor de inversión coloca el monto de dinero que el inversionista tiene y este cuadro está programado para calcular la rentabilidad generada mes a mes incluso calculando la retención IVA que tendrían sus ganancias y además le da una perspectiva al cliente si deseaba sacar su dinero ya sea al mes o en algún momento durante los 12 meses la retención de ITF que tendrá por hacer el retiro, al ser un fondo liquido, muestra una comparación con las tasas que ofrecen los instrumentos similares de la competencia (cajas de ahorro).

Si el cliente tiene NIT lo proporciona al promotor, este lo incluye al simulador y el cuadro no hará la retención.

#### 5.1.4. Simulador Fondo Mutuo – Fortaleza Produce Ganancia

Produce ganancia es un fondo de mediano plazo en dólares, la ventaja que tiene el fondo al ser de mediano plazo es que su rentabilidad es más alta que

los fondos de corto plazo, también está orientado a invertir en instrumentos de renta fija.

Este fondo esta diseñado para competir con DPF a 180 días, la idea al ofrecer este fondo es que el participante mínimamente se quede 6 meses debido a sus inversiones de plazo mayor al de los fondos de corto plazo, esto genera una fluctuación la cual siempre será más estable posterior a los 180 días.

#### Cuadro 4: Simulador Fondo Produce Ganancia

FONDO PRODUCE GANANCIA						DPF 180 días				Si saca antes de 360 días	
mes	tasa	Capital	ganancia	IVA	CAPITAL	Tasa	Ganancia	IVA	Capital	ITF	CAP
feb/14	1.93%	40,000.00	64.33	8.36	40,055.97	0.12%	4.00	0.52	40,003.48	60.08	39,995.89
mar/14	2.50%	40,055.97	83.45	10.85	40,128.57	0.14%	4.67	0.61	40,007.54	60.19	40,068.38
abr/14	3.07%	40,128.57	102.66	13.35	40,217.89	0.14%	4.67	0.61	40,011.60	60.33	40,157.56
may/14	3.96%	40,217.89	132.72	17.25	40,333.35	1.20%	40.01	5.20	40,046.41	60.50	40,272.85
jun/14	1.37%	40,333.35	46.05	5.99	40,373.41	0.10%	3.34	0.43	40,049.31	60.56	40,312.85
jul/14	2.49%	40,373.41	83.77	10.89	40,446.30	0.25%	8.34	1.08	40,056.57	60.67	40,385.63
ago/14	2.09%	40,446.30	70.44	9.16	40,507.58	0.22%	7.34	0.95	40,062.96	60.76	40,446.82
sep/14	2.52%	40,507.58	85.07	11.06	40,581.59	0.06%	2.00	0.26	40,064.71	60.87	40,520.72
oct/14	1.49%	40,581.59	50.39	6.55	40,625.43	0.17%	5.68	0.74	40,069.64	60.94	40,564.49
nov/14	2.34%	40,625.43	79.22	10.30	40,694.35	0.06%	2.00	0.26	40,071.39	61.04	40,633.31
dic/14	1.41%	40,694.35	47.82	6.22	40,735.95	0.08%	2.67	0.35	40,073.71	61.10	40,674.85
ene/15	2.06%	40,735.95	69.93	9.09	40,796.79	0.06%	2.00	0.26	40,075.45	61.20	40,735.60
feb/15	2.32%	40,796.79	78.87	10.25	40,865.41	0.68%	22.71	2.95	40,095.21	61.30	40,804.11
TOTALES			994.72	129.31			109.44	14.23			
Ganancia Neta			865.41				95.21				

PRODUCE GAN			DPF
NIT	0		
ganancia	865.41		95.21
CAPITAL EN EL FONDO	40,865.41		40,095.21
CAPITAL SI LO SACA	40,804.11		40,035.07
Rendimiento promedio mes	72.42		7.93

Fuente: Simulador de rendimientos de febrero de 2014 a febrero de 2015

Como pueden observar en la parte superior Izquierda el promotor de inversión coloca el monto de dinero que el inversionista tiene y este cuadro está programado para calcular la rentabilidad generada mes a mes incluso calculando la retención IVA que tendrían sus ganancias y además le da una perspectiva al cliente si deseaba sacar su dinero ya sea al mes o en algún momento durante los 12 meses la retención de ITF que tendrá por hacer el retiro, al ser un fondo de Mediano Plazo , muestra una comparación con las

tasas que ofrecen los instrumentos similares de la competencia (DPF a 180 días).

Si el cliente tiene NIT lo proporciona al promotor, este lo incluye al simulador y el cuadro no hará la retención.

#### **5.1.5. Simulador Fondo Mutuo – Fortaleza UFV Rendimiento Total**

Este fondo es un fondo en Bolivianos que esta indexado a la UFV esto quiere decir que el fondo como principio mantendrá el poder adquisitivo del boliviano, y segundo pagara una rentabilidad por las inversiones que pueda generar el fondo, si bien actualmente ya no existen instrumentos de inversión en UFV, el fondo aun continua trabajando con este principio esto debido a que en su momento adquirimos la cantidad suficiente de valores en UFV para mantener el fondo, las nuevas inversiones que se realizan son en bolivianos y esto genera un rentabilidad negativa que a estado oscilando entre el 0 y el 2% pese a esto con la valorización de la UFV el fondo ha tenido una rentabilidad promedio del 4.9% convirtiéndolo en uno de los mejores instrumentos de inversión a nivel nacional con alta liquidez.

## Cuadro 5: Simulador Fondo UFV Rendimiento TOTAL

FONDO UFV RENDIMIENTO TOTAL				EXPRESADO EN UFVs				EXPRESADO EN BOLIVIANOS				DPF 180 días						
Mes	Tasa	Inflación	Rendimiento Final	Capital UFV	Ganancia UFV	IVA UFV	Incr.CAP	CAPITAL UFV	Capital BS	Ganancia BS	IVA BS	Incr.CAP	CAPITAL BS	Tasa	Ganancia	IVA	Capital	
1				10,000.00														
2																		
3																		
4	feb/14	-0.52%	6.49%	5.97%	4,924.51	24.50	3.18	0.00	4,945.82	10,000.00	49.75	6.47	0.00	10,043.28	2.38%	19.83	2.58	10,017.26
5	mar/14	-0.73%	5.76%	5.03%	4,945.82	20.73	2.70	0.00	4,963.86	10,043.28	42.10	5.47	0.00	10,079.91	2.82%	23.54	3.06	10,037.74
6	abr/14	-0.89%	5.97%	5.08%	4,963.86	21.01	2.73	0.00	4,982.14	10,079.91	42.67	5.55	0.00	10,117.03	1.84%	15.39	2.00	10,051.13
7	may/14	-0.89%	5.89%	5.00%	4,982.14	20.76	2.70	0.00	5,000.20	10,117.03	42.15	5.48	0.00	10,153.71	1.10%	9.21	1.20	10,059.14
8	jun/14	-1.33%	6.22%	4.89%	5,000.20	20.38	2.65	0.00	5,017.93	10,153.71	41.38	5.38	0.00	10,189.70	0.83%	6.96	0.90	10,065.19
9	jul/14	-2.26%	6.58%	4.32%	5,017.93	18.06	2.35	0.00	5,033.64	10,189.70	36.68	4.77	0.00	10,221.62	2.35%	19.71	2.56	10,082.34
10	ago/14	-2.50%	6.93%	4.43%	5,033.64	18.58	2.42	0.00	5,049.81	10,221.62	37.73	4.91	0.00	10,254.45	0.89%	7.48	0.97	10,088.85
11	sep/14	-1.80%	6.42%	4.62%	5,049.81	19.44	2.53	0.00	5,066.72	10,254.45	39.48	5.13	0.00	10,288.79	3.68%	30.94	4.02	10,115.77
12	oct/14	-0.41%	4.64%	4.23%	5,066.72	17.86	2.32	0.00	5,082.26	10,288.79	36.27	4.71	0.00	10,320.35	2.32%	19.56	2.54	10,132.78
13	nov/14	-0.07%	3.78%	3.71%	5,082.26	15.71	2.04	0.00	5,095.93	10,320.35	31.91	4.15	0.00	10,348.11	1.82%	15.37	2.00	10,146.15
14	dic/14	-0.81%	3.91%	3.10%	5,095.93	13.16	1.71	0.00	5,107.39	10,348.11	26.73	3.48	0.00	10,371.36	0.88%	7.44	0.97	10,152.62
15	ene/15	-0.13%	4.67%	4.54%	5,107.39	19.32	2.51	0.00	5,124.20	10,371.36	39.24	5.10	0.00	10,405.50	2.10%	17.77	2.31	10,168.08
16	feb/15	-0.59%	5.89%	5.30%	5,124.20	22.63	2.94	0.00	5,143.89	10,405.50	45.96	5.97	0.00	10,445.48	0.49%	4.15	0.54	10,171.69
17					TOTALES	252.16	32.78			TOTALES BS	512.05	66.57						
18					Ganancia Neta	219.38				Ganancia Neta Bs	445.48				BS	197.35	25.66	
19																		
20																		
21																		
22																		
23																		
24																		
25																		
26																		
27																		
28																		

Fuente: Simulador de rendimientos de febrero de 2014 a febrero de 2015

Como pueden observar en la parte superior Izquierda el promotor de inversión coloca el monto de dinero que el inversionista tiene y este cuadro está programado para calcular la rentabilidad generada mes a mes, expresado en UFV y en Bolivianos, incluso calculando la retención IVA que tendrían sus ganancias, al ser un fondo de mediano Plazo, muestra una comparación con las tasas que ofrecen los instrumentos similares de la competencia (DPF a 180 Días).

Si el cliente tiene NIT lo proporciona al promotor, este lo incluye al simulador y el cuadro no hará la retención.

### 5.1.6. Simulador Fondo Mutuo – Fortaleza Porvenir.

Este es ya un fondo a que invierte a largo plazo, pero con una particularidad, este fue el segundo fondo el cual una parte del fondo está destinada a invertirse fuera del país, pero con la hermenéutica de invertir netamente en renta fija más claro invierte en 3 fondos de inversión que por reglamento solo invierten en letras y bonos del tesoro de países emergentes.

Esta estrategia convirtió al fondo en uno de los instrumentos en dólares con mayor rentabilidad a nivel nacional colocándolo incluso hoy en día con un rendimiento mucho más alto que las operaciones de reporto y por las políticas de inversión en renta fija, es un fondo bastante seguro.

Está orientado a las personas que quieren dejar su dinero por más de un año y están buscando seguridad y estabilidad.

Este fondo competirá con instrumentos de inversión a 360 días o más.

### Cuadro 6: Simulador Fondo Porvenir

PORVENIR						DPF 360 días			
mes	tasa	Capital	Ganancia	IVA	CAPITAL	Tasa	Ganancia	IVA	Capital
feb/14	3.23%	50,000.00	134.58	17.50	50,117.09	0.69%	28.75	3.74	50,025.01
mar/14	3.88%	50,117.09	162.05	21.07	50,258.07	1.03%	42.94	5.58	50,062.37
abr/14	2.16%	50,258.07	90.46	11.76	50,336.77	0.42%	17.52	2.28	50,077.61
may/14	2.04%	50,336.77	85.57	11.12	50,411.22	0.45%	18.78	2.44	50,093.95
jun/14	3.87%	50,411.22	162.58	21.13	50,552.66	0.82%	34.23	4.45	50,123.73
jul/14	1.87%	50,552.66	78.78	10.24	50,621.20	1.09%	45.53	5.92	50,163.34
ago/14	4.07%	50,621.20	171.69	22.32	50,770.57	0.83%	34.70	4.51	50,193.53
sep/14	1.83%	50,770.57	77.43	10.07	50,837.93	0.49%	20.50	2.66	50,211.36
oct/14	3.66%	50,837.93	155.06	20.16	50,972.83	0.87%	36.40	4.73	50,243.03
nov/14	1.81%	50,972.83	76.88	9.99	51,039.72	0.64%	26.80	3.48	50,266.34
dic/14	3.86%	51,039.72	164.18	21.34	51,182.55	0.78%	32.67	4.25	50,294.77
ene/15	3.97%	51,182.55	169.33	22.01	51,329.87	1.50%	62.87	8.17	50,349.46
feb/15	2.16%	51,329.87	92.39	12.01	51,410.25	0.62%	26.01	3.38	50,372.10
<b>TOTALES</b>			<b>1,620.98</b>	<b>210.73</b>			<b>427.70</b>	<b>55.60</b>	
Ganancia Net			1,410.25				372.10		

Si saco antes de 360 día	
ITF	CAP
75.18	50,041.91
75.39	50,182.68
75.51	50,261.27
75.62	50,335.60
75.83	50,476.83
75.93	50,545.27
76.16	50,694.41
76.26	50,761.67
76.46	50,896.37
76.56	50,963.16
76.77	51,105.78
76.99	51,252.87
77.12	51,333.13

PORVENIR		DPF
NIT	0	
ganancia	1,410.25	372.10
CAPITAL EN EL FONDO	51,410.25	50,372.10
CAPITAL SI LO SACA	51,333.13	50,296.54
rendimiento promedio mes	117.52	31.01

Fuente: Simulador de rendimientos de febrero de 2014 a febrero de 2015

Como pueden observar en la parte superior Izquierda el promotor de inversión coloca el monto de dinero que el inversionista tiene y este cuadro

está programado para calcular la rentabilidad generada mes a mes incluso calculando la retención IVA que tendrían sus ganancias y además le da una perspectiva al cliente si deseaba sacar su dinero ya sea al mes o en algún momento durante los 12 meses la retención de ITF que tendrá por hacer el retiro, al ser un fondo de Largo Plazo , muestra una comparación con las tasas que ofrecen los instrumentos similares de la competencia (DPF a 360 días).

Si el cliente tiene NIT lo proporciona al promotor, este lo incluye al simulador y el cuadro no hará la retención.

#### **5.1.7. Simulador Fondo Mutuo – Fortaleza Renta Mixta Internacional.**

El fondo Renta mixta es un fondo similar al fondo Porvenir ya que también por normativa se invierte el 30% del fondo fuera del país, pero la diferencia entre este y el fondo porvenir es que este ya invierte en instrumentos de renta variable más propiamente dicho el fondo invierte en ETF que son replicas de índices financieros (acciones de empresas).

Si bien este fondo invierte en renta variable lo convierte en un fondo más riesgoso en un largo plazo este fondo entre subidas y bajadas tendrá la tendencia a pagar 1 o 2 puntos por encima del pago que realice el fondo porvenir. Convirtiendo a este fondo en el mejor instrumento de inversión del sistema financiero a nivel nacional en dólares. Está diseñado para competir con DPF a 1080 días.

## Cuadro 7: Simulador Fondo Renta Mixta Internacional

Renta mixta Internacional											DPF 360 días	
mes	tasa	Capital	ganancia	IVA	CAPITAL	Tasa	Ganancia	IVA	Capital	ITF	CAP	
feb/14	11.02%	70,000.00	642.83	83.57	70,559.27	0.69%	40.25	5.23	70,035.02	105.84	70,453.43	
mar/14	3.34%	70,559.27	196.39	25.53	70,730.12	1.03%	60.11	7.81	70,087.32	106.10	70,624.03	
abr/14	2.78%	70,730.12	163.86	21.30	70,872.68	0.42%	24.53	3.19	70,108.66	106.31	70,766.37	
may/14	3.28%	70,872.68	193.72	25.18	71,041.22	0.45%	26.29	3.42	70,131.53	106.56	70,934.65	
jun/14	1.97%	71,041.22	116.63	15.16	71,142.68	0.82%	47.92	6.23	70,173.22	106.71	71,035.97	
jul/14	3.42%	71,142.68	202.76	26.36	71,319.08	1.09%	63.74	8.29	70,228.68	106.98	71,212.10	
ago/14	3.57%	71,319.08	212.17	27.58	71,503.67	0.83%	48.57	6.31	70,270.94	107.26	71,396.42	
sep/14	2.34%	71,503.67	139.43	18.13	71,624.98	0.49%	28.69	3.73	70,295.90	107.44	71,517.54	
oct/14	4.92%	71,624.98	293.66	38.18	71,880.46	0.87%	50.96	6.63	70,340.24	107.82	71,772.64	
nov/14	3.46%	71,880.46	207.26	26.94	72,060.77	0.64%	37.51	4.88	70,372.88	108.09	71,952.68	
dic/14	6.52%	72,060.77	391.53	50.90	72,401.41	0.78%	45.74	5.95	70,412.68	108.60	72,292.80	
ene/15	4.92%	72,401.41	296.85	38.59	72,659.66	1.50%	88.02	11.44	70,489.25	108.99	72,550.67	
feb/15	3.38%	72,659.66	204.66	26.61	72,837.71	0.62%	36.42	4.73	70,520.93	109.26	72,728.46	
<b>TOTALES</b>			<b>3,261.74</b>	<b>424.03</b>			<b>598.77</b>	<b>77.84</b>				
<b>Ganancia Net</b>			<b>2,837.71</b>				<b>520.93</b>					

RENTA MIXTA		DPF
NIT		0
ganancia	2,837.71	520.93
CAPITAL EN EL FONDO	72,837.71	70,520.93
CAPITAL SI LO SACA	72,728.46	70,415.15
rendimiento promedio mes	236.48	43.41

Fuente: Simulador de rendimientos de febrero de 2014 a febrero de 2015

Como pueden observar en la parte superior Izquierda el promotor de inversión coloca el monto de dinero que el inversionista tiene y este cuadro está programado para calcular la rentabilidad generada mes a mes incluso calculando la retención IVA que tendrían sus ganancias y además le da una perspectiva al cliente si deseaba sacar su dinero ya sea al mes o en algún momento durante los 12 meses la retención de ITF que tendrá por hacer el retiro, al ser un fondo de Largo Plazo, muestra una comparación con las tasas que ofrecen los instrumentos similares de la competencia (DPF a 360 días).

Si el cliente tiene NIT lo proporciona al promotor, este lo incluye al simulador y el cuadro no hará la retención.

Esta herramienta fue muy útil a la hora de explicar los fondos y la variabilidad de los mismos y poder mostrar la diferencia entre dejar tu dinero en un banco

o invertirlo en una SAFI, la siguiente etapa posterior a la elaboración de este programa fue la de empezar con las capacitaciones continuas.

Durante los 5 años las captaciones que se generaron fueron muy interesantes dando la razón en el hecho de que primero lo más importante es conocer las necesidades del cliente, las metas mensuales para los promotores de inversión son:

**Cuadro 8: Categorías y montos de captación de Los Promotores de Inversión**

Categoría	Monto de captación mensual	Monto de captación anual
	(expresado en \$us)	(expresado en \$us)
C	20.000,00.-	240.000,00.-
B	30.000,00.-	360.000,00.-
A	40.000,00.-	480.000,00.-
Sénior	50.000,00.-	600.000,00.-

Fuente: Elaboración Propia

Estos Datos de requerimiento contrastados contra los datos de las captaciones que se realizaron durante el la permanencia en este puesto que son:

**Cuadro 9: Captaciones Realizadas Durante Las 7 Gestiones De Trabajo**

Gestión	Montos de Captación
	(expresado en \$us)
2009*	187.531,00.-
2010	8.382.329,00.-
2011	2.720.146,00.-
2012	120.495,00.-
2013	773.842,00.-
2014	321.024,00.-
2015**	513.038,00.-

**TOTAL** 13.018.405.-

\*resultado a partir del 17 de agosto de 2009

\*\*resultado del primer trimestre de 2015

Fuente: Elaboración Propia

Como se puede apreciar la captación realizada durante este tiempo supera por mucho las metas impuestas por la empresa.

**CONCLUSIONES**

**RECOMENDACIONES.**

## **CONCLUSIONES**

La principal conclusión que rescato de la aplicación de ese método de venta, es la búsqueda de satisfacer las necesidades de cada uno de nuestros clientes.

Gracias a esta forma de asesorar a cada cliente, se pudo alcanzar un sitio bien marcado dentro de la empresa y hoy en día en un puesto como coordinador de promotores, da la posibilidad de capacitar a los promotores que están a cargo mío y brindar el know how, adquirido durante este tiempo el cual se podrá transmitir a estos muchachos.

Como tal este método de trabajo da buenos resultados, Fortaleza SAFI además como se había mencionado antes fortaleza SAFI ya dio el visto bueno con el Simulador y ahora este es actualizado cada mes y todo el personal del área comercial debe saber manejarlo y utilizarlo, anexo esta la carta con la felicitación por la creación de este programa.

Con respecto a crear carteras de Inversión Fortaleza SAFI a partir de este año está sacando la nueva modalidad de trabajo que esta basado en la creación de carteras de Inversión y complementando esto el método de venta SPIN que se asemeja mucho al método de trabajo que he estado utilizando.

## **RECOMENDACIONES.**

Las recomendaciones:

- Mantener siempre capacitado al personal
- La tecnología es muy importante no dejar de lado los avances que puedan ayudar a la comercialización de los fondos
- Siempre respetar la opinión de los clientes, ellos nos generaran nuevos clientes y son nuestra mejor carta de presentación.
- El mercado de valores esta creciendo en nuestro país poco a poco está teniendo mayor presencia seria bueno implementar cursos sobre el mismo en la malla curricular de la carrera.

## **BIBLIOGRAFÍA**

- **NORMATIVA PARA LOS FONDOS DE INVERSIÓN Y SUS SOCIEDADES ADMINISTRADORAS**  
ANEXO RESOLUCIÓN ADMINISTRATIVA SPVS-IV-No. 421 DE FECHA 13 de agosto de 2004  
MODIFICADA MEDIANTE RESOLUCIONES ADMINISTRATIVAS:  
SPVS-IV-No.107 de fecha 18 de febrero de 2005; SPVS-IV-No.443 de fecha 27 de mayo de 2005; SPVSIV-No.1103 de fecha 2 de diciembre de 2005; SPVS-IV-No.114 de fecha 9 de febrero de 2006; SPVS-IVNo.718 de 5 de julio de 2006, SPVS-IV-No.1367 de 8 de diciembre de 2006, SPVS-IV-No.742 de 12 de Septiembre de 2007, SPVS-IV-No. 069 de fecha 10 de febrero de 2009.

- Ahorro Popular, Pautas de Comportamiento de la Población Boliviana de Bajos Ingresos, CIMARESEARCH Bolivia S.A., CIES Internacional SRL, Fondesif, PASA / CE, PROFIN -COSUDE. Bolivia, 2005
- Curso para Promotores de Inversión ABAV Asociación boliviana de agentes de Valores Junio de 2010

**ANEXOS**