



**UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DEL ECUADOR  
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS**

**TESIS DE GRADO PARA LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE  
INGENIERA EN FINANZAS INTERNACIONALES**

**PROPUESTA METODOLÓGICA PARA DETERMINAR EL PERFIL  
DEL INVERSIONISTA EN LAS CASAS DE VALORES DEL  
ECUADOR**

**FIGUEROA GRIJALVA MARÍA BELÉN**

DIRECTOR  
ING. PATRICIO VILLACRÉS R. – MBA


Junio 2016  
QUITO-ECUADOR

## APROBACIÓN DEL TUTOR

Yo, Ing. Patricio Villacrés R. – MBA, tutor designado por la Universidad Internacional del Ecuador UIDE para revisar el Proyecto de Investigación Científica con el tema: “**Propuesta metodológica para determinar el perfil del inversionista en las casas de valores del Ecuador**”, elaborado por la estudiante María Belén Figueroa Grijalva, alumna de Finanzas Internacionales, considero que dicho informe investigativo reúne los requisitos de fondo y los méritos suficientes para ser sometido a la evaluación del Comité Examinador designado por la Universidad.

Certifico que conozco al autor del presente trabajo siendo responsable exclusivo tanto de su originalidad, autenticidad, como en su contenido.

Quito, junio de 2016



Ing. Patricio Villacrés R. – MBA  
C.C.: 1705503496

## AUTORIA DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

Yo, María Belén Figueroa Grijalva, declaro que el trabajo de investigación denominado: PROPUESTA METODOLOGICA PARA DETERMINAR EL PERFIL DEL INVERSIONISTA EN LAS CASAS DE VALORES DEL ECUADOR es original, de mi autoría y exclusiva responsabilidad legal y académica, habiéndose citado las fuentes correspondientes y en su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes.

Quito, junio del 2016



María Belén Figueroa

C.C.: 1711970440

## **RESUMEN**

Las casas de valores en el Ecuador no cuentan con procedimientos para determinar adecuadamente el tipo de cliente al cual están brindando el servicio de intermediación o de administración de portafolio, lo que les permitiría ubicar en qué tipo perfil de inversionista se ubica su comitente para de esa manera prestar un servicio más eficiente.

Se propone la implementación de una metodología en las casas de valores del Ecuador que les permita determinar el perfil del inversionista y con ello incluso el tipo de inversión que le conviene a cada comitente. Una vez que se conoce el perfil de riesgo de cada uno de los clientes de la casa de valores, esto se convierte en una herramienta de análisis del riesgo que podría enfrentar la casa de valores con el conjunto de clientes que mantiene, por lo que metodología propuesta abarca el cálculo del riesgo global de la casa de valores.

Palabras clave: casas de valores, perfil del inversionista, portafolio, riesgo.

## **ABSTRACT**

Brokerage houses in Ecuador lack procedures to properly determine the type of customer to which they are providing the portfolio management or brokerage service, which would allow them to locate the investor's profile in order to provide a more efficient service.

This study proposes applying a new methodology to Ecuadorian brokerage houses that would allow them to determine the investor's profile, which includes the use of a form to gather information, the development of an array with the respective factors and criteria necessary to identify the investor's profile and even the kind of investment that is best for each client. Once the profile of each customer of the brokerage firm is known, it will become a risk analysis tool that the brokerage house could use in order to calculate the risk of each investor, therefore we will be able to calculate the global risk of each brokerage house

Key words: Brokerage houses, portfolio management, risk, investor's profile.

## **AGRADECIMIENTO**

Mi amor, cariño y agradecimiento para mis padres que me motivaron y ayudaron permanentemente para que yo pudiera lograr mis sueños; a ustedes los llevaré por siempre en mi corazón. A mis queridos hijos, gracias por el apoyo, paciencia y comprensión. Este triunfo es tanto suyo como mío.

Agradezco a la Universidad Internacional del Ecuador por la calidad brindada en mi formación profesional y de forma muy especial al Ingeniero Geovanny Reyes y al Ingeniero Patricio Villacrés por la dedicación, guía y orientación en este proceso.

.

# PROPUESTA METODOLÓGICA PARA DETERMINAR EL PERFIL DEL INVERSIONISTA EN LAS CASAS DE VALORES DEL ECUADOR

## ÍNDICE GENERAL DE CONTENIDO

|  |     |
|--|-----|
| APROBACIÓN DEL TUTOR.....                            | II  |
| AUTORIA DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN.....            | III |
| RESUMEN.....   | IV  |
| ABSTRACT.....  | V   |
| AGRADECIMIENTO.....                                  | VI  |
| CAPÍTULO I .....                                     | 12  |
| GENERALIDADES.....                                   | 12  |
| <b>1.1. INTRODUCCION</b> .....                       | 12  |
| <b>1.2. EL OBJETO DE INVESTIGACIÓN</b> .....         | 13  |
| <b>1.3. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA</b> .....         | 13  |
| <b>1.4. OBJETIVOS</b> .....                          | 14  |
| <b>1.4.1. Objetivo general</b> .....                 | 14  |
| <b>1.4.2. Objetivos específicos</b> .....            | 15  |
| <b>1.5. JUSTIFICACIÓN</b> .....                      | 15  |
| <b>1.6. IDEA A DEFENDER</b> .....                    | 18  |
| CAPÍTULO II .....                                    | 19  |
| MARCO TEÓRICO, CONCEPTUAL, REFERENCIAL Y LEGAL ..... | 19  |
| <b>2.1. MARCO TEÓRICO</b> .....                      | 19  |
| <b>2.2. MARCO CONCEPTUAL</b> .....                   | 27  |
| <b>2.3. MARCO REFERENCIAL</b> .....                  | 31  |
| <b>2.4. MARCO LEGAL</b> .....                        | 31  |
| CAPÍTULO III .....                                   | 35  |
| METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN .....                | 35  |
| <b>3.1. METODOLOGÍA DE TRABAJO</b> .....             | 35  |

|   |    |
|---|----|
| 3.2. LA ENCUESTA .....  | 36 |
| 3.3. RESULTADOS DE LA ENCUESTA .....  | 37 |
| 3.4. MATRICES DE ANÁLISIS.....  | 51 |
| CAPÍTULO IV .....   | 57 |
| PROPUESTA DE METODOLOGÍA PARA IMPLEMENTAR EN LA CASAS DE VALORES EL PROCESO DE IDENTIFICACIÓN DEL PERFIL DEL INVERSIONISTA..... | 57 |
| 4.1. FORMULARIO DE LEVANTAMIENTO DEL PERFIL DEL INVERSIONISTA .....   | 57 |
| 4.2. MATRIZ DE RIESGO DEL INVERSIONISTA .....   | 61 |
| <b>4.3. COMBINACIÓN DE INVERSIONES – ESTRUCTURACIÓN DEL PORTAFOLIO</b> .....  | 69 |
| <b>4.4. RIESGO DE LA CASA DE VALORES</b> .....  | 70 |
| CAPÍTULO V .....  | 73 |
| CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....  | 73 |
| <b>5.1. CONCLUSIONES</b> .....  | 73 |
| <b>5.2. RECOMENDACIONES</b> .....   | 75 |
| REFERENCIA BIBLIOGRAFICA.....   | 76 |



## INDICE DE CUADROS

### **Cuadro No. 1**

|   |    |
|---|----|
| Total Negociado en las Bolsas de Valores del País |    |
| Por Tipo de Valor.....                            | 16 |

### **Cuadro No. 2**

|                                |    |
|--------------------------------|----|
| Resumen Legislación Comparada  |    |
| Perfil del Inversionista ..... | 33 |

### **Cuadro No. 3**

|                                 |    |
|---------------------------------|----|
| Matriz de impacto externo ..... | 52 |
|---------------------------------|----|

### **Cuadro No. 4**

|                                 |    |
|---------------------------------|----|
| Matriz de impacto interno ..... | 53 |
|---------------------------------|----|

### **Cuadro No. 5**

|                                  |    |
|----------------------------------|----|
| Matriz de estrategias FODA ..... | 54 |
|----------------------------------|----|

### **Cuadro No. 6**

|  |    |
|--|----|
| Ponderaciones de Factores                |    |
| Matriz de Riesgo del Inversionista ..... | 62 |

## INDICE DE GRÁFICOS

|  |    |
|--|----|
| <b>Gráfico No. 1</b>   |    |
| Participantes del Mercado de Valores .....   | 20 |
| <b>Gráfico No. 2</b>   |    |
| Clasificación de los valores por tipo de renta .....   | 29 |
| <b>Gráfico No. 3</b>   |    |
| Clasificación de los valores por el sector de emisión .....  | 30 |
| <b>Gráfico No. 4</b>   |    |
| Importancia de la actividad de intermediación en los ingresos de las casas de valores.....                       | 38 |
| <b>Gráfico No. 5</b>   |    |
| Importancia de la administración de portafolios de terceros en los ingresos de las casas de valores.....         | 39 |
| <b>Gráfico No. 6</b>   |    |
| Aplicación de procedimientos para conocer al cliente.....  | 40 |
| <b>Gráfico No. 7</b>   |    |
| Aplicación de procedimientos para establecer el perfil del inversionista .....                                   | 41 |
| <b>Gráfico No. 8</b>   |    |
| Documentación del proceso para determinar el perfil del inversionista .....                                      | 43 |
| <b>Gráfico No. 9</b>   |    |
| Importancia para las casas de valores de los factores que permiten identificar el perfil del inversionista ..... | 44 |

|   |    |
|---|----|
| <b>Gráfico No. 10</b>   |    |
| Ciclo de vida del cliente.....  | 46 |
| <b>Gráfico No. 11</b>   |    |
| Perfil del inversionista.....   | 47 |
| <b>Gráfico No. 12</b>   |    |
| Evidencia de la asesoría brindada.....  | 48 |
| <b>Gráfico No. 13</b>   |    |
| Estructura orgánica de las casas de valores respecto a la actividad de administración de portafolios de terceros..... | 49 |
| <b>Gráfico No. 14</b>   |    |
| Recomendación de las casas de valores respecto al portafolio de terceros que administran.....                         | 50 |
| <b>Gráfico No. 15</b>   |    |
| Combinación de inversiones de acuerdo al perfil .....   | 69 |
| <b>Gráfico No. 16</b>   |    |
| Mapa de riesgo de la casa de valores .....  | 71 |

# **CAPÍTULO I**

## **GENERALIDADES**

### **1.1. INTRODUCCION**

El mercado de valores es un segmento del mercado financiero que facilita la canalización de los recursos financieros de los sectores excedentarios hacia las actividades productivas (sector deficitario) a través de la negociación de valores, por lo que constituye una fuente directa de financiamiento y una interesante opción de rentabilidad para los inversionistas.

Por ello es necesario que los intermediarios de valores realicen su función de manera profesional para que en la canalización de los recursos existan dos ganadores, los inversionistas y los emisores.

En el Ecuador el mercado de valores se ha desarrollado prácticamente en los últimos 20 años, con la emisión de la primera Ley de Mercado de Valores de 1993.

En una publicación realizada en el Diario La Hora, de 1 de octubre de 2010, Luis Rosero M. al hacer una reseña del desarrollo del mercado de valores en el país, señala que el mercado de valores, por medio de la desintermediación financiera, posibilita el financiamiento de los sectores productivos, el que constituye una alternativa al crédito bancario y a menor costo, estableciendo que el mercado de valores del Ecuador enfrenta problemas estructurales y de coyuntura que afectan su principal función de proveer financiamiento de mediano y largo plazo a los sectores productivos.

Rosero (2010) también afirma que en el mercado de valores, la variable crucial es el riesgo y el activo intangible fundamental es la confianza y seguridad del inversionista.

## **1.2. EL OBJETO DE INVESTIGACIÓN**

La presente investigación se enfoca en la descripción y análisis del proceso que realizan las casas de valores del país al momento de recibir un cliente y tomar la orden de negociación. Pretende también determinar cuáles son los aspectos que las casas de valores deben conocer de sus comitentes para caracterizar el tipo de inversionista con el que están tratando y, así brindar, con las herramientas necesarias, una adecuada asesoría en la intermediación de valores así como en la administración de portafolios.

## **1.3. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

De acuerdo a la Ley de Mercado de Valores (1998), las casas de valores son los únicos intermediarios de valores autorizados en el Ecuador para brindar el servicio de intermediación, asesoría y administración de portafolios. A pesar de ser entes especializados en inversiones y finanzas, no cuentan con una metodología para determinar el perfil de los inversionistas (personas naturales, no profesionales en el ámbito financiero) que acuden buscando la asesoría apropiada o que encomiendan la tarea de administrar eficientemente en su nombre un portafolio de valores.

Los inversionistas recurren a una casa de valores con la expectativa de recibir una asesoría respecto de qué valores adquirir y obtener una rentabilidad suficientemente atractiva. Sin embargo, cada inversionista tiene sus características particulares, sus necesidades y expectativas; y, principalmente, su propia reacción frente al riesgo. Estas condiciones y la amplia gama de valores que existen en el mercado bursátil requieren de una asesoría técnicamente sistematizada que permita la toma de decisiones apropiada y oportuna por parte del cliente o inversionista.

Sin embargo, una probable limitación en la gestión técnica de parte de las casas de valores en el país, para conocer fehacientemente las características del inversionista, estaría impidiendo la identificación de su perfil para encausar las

decisiones de inversión. Adicionalmente, el insipiente conocimiento sobre temas bursátiles que se percibe en la mayoría de los inversionistas individuales determina que la decisión de inversión sea tomada sin mayores consideraciones técnicas, como liquidez, riesgo y rentabilidad.

De otro lado, la falta de profundidad del mercado de valores ecuatoriano incide en los ingresos de las casas de valores por comisiones de intermediación o de administración de portafolio, lo que limita la gestión técnica de las casas de valores ya que acuerdan cualquier instrucción de negociación que les genere una comisión sin que ésta decisión sea la más concordante con las características del cliente.

Finalmente, cabe anotar que no existen lineamientos y requerimientos normativos de parte del órgano regulador del mercado de valores, en este caso la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera, ni del controlador (Superintendencia de Compañías) que permitan a las casas de valores orientar técnicamente el asesoramiento a los inversionistas.

Sin una metodología como la que se pretende proponer, el mercado continuará tan limitado como se ha observado en las últimas décadas aunque las normas estén orientadas a propiciar su desarrollo. Si se llegaran a establecer procesos metodológicos para establecer el perfil de los inversionistas se lograría generar una mayor confianza en ellos y se dinamizaría su participación en el mercado bursátil.

## **1.4. OBJETIVOS**

### **1.4.1. Objetivo general**

Proponer la implementación de una metodología en las casas de valores del Ecuador que les permita determinar el perfil del inversionista para brindar un adecuado servicio de asesoría en la compraventa de valores y en la administración de portafolios.

#### **1.4.2. Objetivos específicos**

- Conocer qué procedimientos o qué aspectos tecnológicos aplican las casas de valores en el Ecuador para orientar las decisiones de inversión de los clientes.
- Determinar qué aspectos o parámetros deben ser considerados al momento de analizar el perfil de un inversionista.
- Establecer los tipos de perfiles de inversionistas que existen.

### **1.5. JUSTIFICACIÓN**

De acuerdo a las cifras publicadas por la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, con corte al 31 de diciembre de 2014, las casas de valores en el Ecuador administran en portafolios de terceros más de 320 millones de dólares, y han realizado operaciones bursátiles a través de las bolsas de valores que superan los 7.657 millones de dólares, lo que representa el 7.6.% del PIB del Ecuador a la misma fecha.

De acuerdo a las estadísticas que presenta la Bolsa de Valores de Quito, las negociaciones por tipo de valor se encuentran fuertemente concentradas en valores de renta fija, pues apenas el 15% del total negociado corresponde a negociación de acciones. Históricamente y con excepción de los bonos de estado, los valores de renta fija que se negocian en el Ecuador corresponden a valores cuyo plazo está entre 3 y 5 años.

El detalle de las negociaciones realizado tanto en la Bolsa de Valores de Quito, como en la Bolsa de Valores de Guayaquil, clasificado por tipo de valor se detalla a continuación:

**Cuadro No. 1**  
**Total Negociado en las Bolsas de Valores del País**  
**Por Tipo de Valor**  
**Enero – Diciembre De 2014**  
**En miles de dólares**

| TITULO                                | NACIONAL         | PARTICIPACION  |
|---------------------------------------|------------------|----------------|
|                                       | MONTO EFECTIVO   | %              |
| <b>SECTOR PÚBLICO</b>                 | <b>3 395 372</b> | <b>44.34%</b>  |
| <b>RENTA FIJA</b>                     | <b>3 395 372</b> | <b>44.34%</b>  |
| BONOS DE ESTADO                       | 513 250          | 6.70%          |
| CERTIFICADOS DE DEPOSITO              | 1 700            | 0.02%          |
| CERTIFICADOS DE INVERSION             | 764 746          | 9.99%          |
| CERTIFICADOS DE TESORERIA             | 1 721 806        | 22.48%         |
| CUPONES DE CAPITAL                    | 208 027          | 2.72%          |
| NOTAS DE CREDITO                      | 88 227           | 1.15%          |
| REPORTO                               | 67 110           | 0.88%          |
| TITULARIZACIONES                      | 2 220            | 0.03%          |
| REPORTO-BONO GLOBAL 2015 - DEC 533    | 28 287           | 0.37%          |
| <b>SECTOR PRIVADO</b>                 | <b>4 262 414</b> | <b>55.66%</b>  |
| <b>RENTA FIJA</b>                     | <b>3 009 932</b> | <b>39.31%</b>  |
| ACEPTACIONES BANCARIAS                | 603              | 0.01%          |
| AVAL BANCARIO                         | 25 238           | 0.33%          |
| CERTIFICADOS DE AHORRO                | 7 262            | 0.09%          |
| CERTIFICADOS DE DEPOSITO              | 795 791          | 10.39%         |
| CERTIFICADOS DE INVERSIÓN             | 582 469          | 7.61%          |
| CERTIFICADOS FINANCIEROS              | 2 997            | 0.04%          |
| CUPONES DE CAPITAL                    | 22 281           | 0.29%          |
| REVNI - PAGARE TIPO II                | 62               | 0.00%          |
| LETRAS DE CAMBIO                      | 54 185           | 0.71%          |
| OBLIGACIONES CORPORATIVAS             | 387 337          | 5.06%          |
| OBLIGACIONES CONVERTIBLES EN ACCIONES | 49 521           | 0.65%          |
| PAPEL COMERCIAL                       | 571 175          | 7.46%          |
| POLIZAS DE ACUMULACIÓN                | 145 372          | 1.90%          |
| REPORTO                               | 63 646           | 0.83%          |
| TITULARIZACIONES                      | 238 269          | 3.11%          |
| VALORES NO INSCRITOS REVNI            | 32 512           | 0.42%          |
| DEP. A PLAZO CUP/AMORT.GRAD.          | 135              | 0.00%          |
| REPORTO - BONO GLOBAL 2015 - DEC 533  | 52 144           | 0.68%          |
| ACCIONES REPORTO                      | 4 643            | 0.06%          |
| REVNI - PAGARÉ TIPO II                | 6 157            | 0.08%          |
| <b>RENTA VARIABLE</b>                 | <b>1 220 617</b> | <b>15.94%</b>  |
| ACCIONES                              | 1 212 698        | 15.84%         |
| VALORES DE PARTICIPACIÓN              | 4 566            | 0.06%          |
| CERTIFICADOS DE APORTACIÓN            | 3 353            | 0.04%          |
| <b>TOTAL</b>                          | <b>7 657 787</b> | <b>100.00%</b> |

Fuente: Bolsa de Valores de Quito  
Elaboración: María Belén Figueroa



De estos portafolios y de las operaciones bursátiles realizadas, el presente análisis se enfocará en los clientes que son personas naturales, aquellos que no son profesionales en las finanzas y que confían en las casas de valores por ser los entes especializados en la materia. Sin embargo, es necesario que las casas de valores apliquen procedimientos técnicos y metodológicos al momento de brindar una asesoría a un inversionista. Es importante que conozcan en realidad al cliente que está confiando en ellos la decisión de inversión, sus necesidades y su reacción frente al riesgo.

Las personas a veces deciden que una inversión les interesa o les conviene por referencias positivas de otros inversionistas, o se dejan impresionar por una atractiva rentabilidad ofrecida, cuando en realidad podrían conocer muy poco de la inversión que están por realizar, o podría ser que la inversión que les llama la atención es una buena oportunidad pero no se ajusta a sus propias necesidades.

De acuerdo al artículo publicado en el blog de negocios “Crecenegocios.com”, el perfil del inversionista es el conjunto de rasgos de una persona que determina la forma en que suele tomar sus decisiones de inversión en función a la tolerancia al riesgo que tienen al momento de invertir.

Por lo tanto, es importante determinar qué aspectos y parámetros deben ser considerados por las casas de valores, como parte del procedimiento de conocimiento del cliente, de manera que la asesoría o la inversión que se realice sea realmente la que más le conviene al cliente.

El presente trabajo se basa en una investigación de campo aplicada a las casas de valores del país, las cuales se encuentran domiciliadas en las ciudades de Quito y Guayaquil. Específicamente se obtuvo información de aquellas que operan en la capital, es decir 22 casas de valores; siendo el resultado, información de primera mano respecto a los procedimientos que actualmente aplican y que permite establecer la caracterización y el perfil del inversionista.

Los beneficiarios directos de la aplicación de una metodología que establezca el perfil del inversionista, son todas las personas naturales que requieren de asesoría especializada que les oriente en la toma de decisiones de inversión, como por ejemplo: pequeños inversionistas que han logrado acumular un ahorro con el que desean realizar una inversión o trabajadores que reciben utilidades de su empresa, cesantía o jubilación y no saben qué hacer con ese dinero.

## **1.6. IDEA A DEFENDER**

En el Ecuador, las casas de valores no cuentan actualmente con procedimientos claros que les permitan caracterizar adecuadamente al cliente que demanda el servicio de intermediación o de administración de portafolio, es decir, que les ayude a identificar el perfil de inversionista de su comitente; y de esa manera, prestar un servicio de asesoría más eficiente, respecto de la inversión que pretende realizar el cliente.

## **CAPÍTULO II**

### **MARCO TEÓRICO, CONCEPTUAL, REFERENCIAL Y LEGAL**

#### **2.1. MARCO TEÓRICO**

##### **EL MERCADO FINANCIERO Y DE VALORES**

Según Jesús Villarreal Samaniego (2008), el Mercado Financiero es el esquema o mecanismo que facilita la canalización de recursos para el financiamiento de las diferentes actividades económicas y productivas que tienen lugar en la sociedad.

Igualmente, para Samaniego (2008), el Mercado de Valores es un segmento del Mercado Financiero que abarca tanto al mercado bursátil como al mercado extrabursátil, Incluye tanto al mercado monetario o de dinero como al de capitales, dependiendo del plazo de vencimiento de los valores que se negocien. También se puede subdividir en mercado primario y mercado secundario si se considera la naturaleza de la oferta de tales valores.

La importancia del mercado de valores es que canaliza directamente los recursos financieros de los inversionistas hacia los sectores productivos, mediante el mecanismo de emisión, colocación y negociación de títulos valores de corto, mediano y largo plazo.

##### **PARTICIPANTES DEL MERCADO DE VALORES**

Según Jesús Villarreal, 2008, los participantes del mercado de valores pueden clasificarse de acuerdo al papel que desempeñan dentro de él. Los participantes pueden agruparse en participantes directos, autoridades y organismos de apoyo.

Bajo esa perspectiva, en el Ecuador, los participantes del mercado de valores son:

**Gráfico No. 1**  
**Participantes del Mercado de Valores**



Fuente: Ley de Mercado de Valores  
Elaboración: María Belén Figueroa.

## INTERMEDIACIÓN DE VALORES

La intermediación de valores es la actividad que permite poner en contacto a los oferentes y demandantes de valores en el mercado. En el Ecuador, los únicos intermediarios de valores autorizados legalmente para cumplir ese objeto son las casas de valores, las cuales deben estar autorizadas para operar por la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros y están obligadas a ser miembros de una bolsa de valores. (Ley de Mercado de Valores, 1998)

Las casas de valores son entes especializados que ejecutan las órdenes de compra o venta que les ha sido encargada por un cliente (también denominado comitente). Cuando no hay suficientes compradores o vendedores, los

intermediarios están facultados a comprar o vender por cuenta propia los valores, proporcionando de esta manera estabilidad y liquidez al mercado. (Greco, 2008)

La Ley de Orgánica Fortalecimiento y Optimización del Sector Societario y Bursátil, expedida el 20 de mayo de 2014, introdujo en la Ley de Mercado de Valores como obligación de las casas de valores el facilitar a sus comitentes información actualizada sobre los valores en circular en el mercado y acerca de la situación legal, administrativa, financiera y económica de las empresas emisoras, estableciendo que, en todos los casos en los que se ofrezcan alternativas de inversión, se debe incluir una recomendación escrita de ésta sobre la decisión de negociación de dicho valor.

## **ADMINISTRACIÓN DE PORTAFOLIOS**

De acuerdo a la Ley de Mercado de Valores (1998), en el Ecuador las casas de valores están autorizadas a administrar portafolios de terceros; es decir, pueden recibir de un cliente un conjunto de valores o una cantidad de dinero para que sea invertido en su nombre en valores.

La misma Ley (1998) obliga a las casas de valores a dar una opinión sobre la decisión de inversión que tomen los clientes, sin que ello les haga responsables de la solvencia del emisor del valor escogido. Sin embargo, siendo las casas de valores los entes especializados en materia de mercado de valores, se esperaría que un portafolio de valores sea conformado por una correcta distribución que permita mitigar el riesgo al invertir los recursos de los clientes en un portafolio diversificado.

## **EL RIESGO EN EL MERCADO DE VALORES**

La incertidumbre existe siempre que no se sabe con seguridad lo que ocurrirá en el futuro. El riesgo es la incertidumbre que “importa” porque incide en el bienestar

de la gente. Toda situación riesgosa es incierta, pero puede haber incertidumbre sin riesgo. (Bodie, 1998).

De acuerdo a la Cartilla No. 2, “Conozca los riesgos del mercado de valores”, publicada por el órgano autorregulador del mercado de valores de Colombia, los principales riesgos identificados que pueden afectar a los inversionistas son:

“Riesgo de mercado: Es cuando el valor de nuestra inversión se ve afectada por movimientos en el precio del activo en el que hemos invertido. Existen muchos factores que pueden afectar el precio de nuestras inversiones, principalmente variaciones en las condiciones de la economía o variaciones generadas por hechos que afectan negativamente al emisor.”

“Riesgo de crédito: consiste en la posibilidad de que quienes nos adeudan dinero o tienen otra obligación con nosotros no nos paguen lo que nos deben o incumplan las condiciones que hemos acordado en el contrato.”

“Riesgo de contraparte: Es la posibilidad de que la persona con la que se ha negociado incumpla las obligaciones financieras que adquirió.”

“Riesgo de emisor: Este riesgo se materializa cuando realizamos una inversión en un título emitido por una empresa y ésta no nos paga los intereses o no nos devuelve el capital que hemos invertido.”

“Riesgo de liquidez: Este riesgo se traduce en la dificultad de vender o liquidar una inversión. En el mercado de valores existen valores que son difíciles de vender pues son poco apetecidos (demandados) por el mercado, a pesar de que el emisor sea una empresa exitosa.”

“Riesgo Operativo: Este riesgo se da como consecuencia de errores, inadecuaciones o fallas humanas, en la tecnología (hardware, software y comunicaciones), en los procesos, en la infraestructura o por

acontecimientos externos que nos pueden generar pérdidas. Este riesgo considera el riesgo legal y el riesgo reputacional.”

## **REACCIÓN FRENTE AL RIESGO**

En el caso del mercado de valores, entre mayor sea el riesgo, mayor será la posibilidad de perder todo o parte del dinero invertido. Sin embargo, también es cierto que a mayor riesgo puede generarse una mayor rentabilidad. Por lo tanto, todo dependerá del perfil de riesgo del inversionista o de su capacidad para asumir pérdidas. (Aragónés J.R. & Blanco C.,2000).

Cada individuo tiene una manera distinta de reaccionar frente a un riesgo, por lo tanto es necesario determinar el nivel de tolerancia o aversión al riesgo de cada inversionista, antes de asesorar u opinar respecto de una decisión de inversión. (Aragónés, et.al., 2000)

## **EL PERFIL DEL INVERSIONISTA**

Los portafolios de inversión se integran con los diferentes instrumentos que un inversionista ha seleccionado. Para hacer su elección, el intermediario de valores debe tomar en cuenta aspectos básicos como el nivel de riesgo que está dispuesto a correr y los objetivos que busca alcanzar con su inversión. Por supuesto, antes de decidir cómo se integrará el portafolio, será necesario conocer muy bien los instrumentos disponibles en el mercado de valores para elegir las opciones más convenientes, de acuerdo a sus expectativas. (Jorge Palomeque, 2013)

Cada persona tiene diferentes necesidades de liquidez, diferentes intenciones de lo que desea hacer con la rentabilidad obtenida y diferente horizonte de inversión, por lo tanto antes de realizar una inversión, se debe tener claramente definido el perfil del inversionista.

Cabe indicar que en el Ecuador, la Ley de Orgánica Fortalecimiento y Optimización del Sector Societario y Bursátil (2014), introdujo por primera vez en la Ley de Mercado de Valores como obligación de las casas de valores el determinar el perfil del inversor, para lo que deberán observar las normas que dicte la Junta de Política y regulación Monetaria y Financiera y la autorregulación, de acuerdo a estándares internacionales para protección del inversionista.

Muchas son las formas de clasificar al inversionista de acuerdo a su perfil, respecto a su tolerancia al riesgo o su aversión al mismo; sin embargo, se toma como referencia la publicada por la Superintendencia de Valores y Seguros de Chile - SVS en su portal de educación al inversionista:

### Conservador

De acuerdo a la Superintendencia de Valores y Seguros de Chile, este inversionista tiene la característica de ser menos tolerante al riesgo y valora la seguridad. Por lo tanto, un inversionista conservador escogerá instrumentos de inversión que le brinden certeza de que no perderá parte o todo el dinero que está dispuesto a invertir.

A este tipo de inversionista no le importa que las ganancias (rendimiento) obtenidas sean bajas y preferirá invertir en instrumentos o títulos valores de deuda, como bonos de estado, depósitos a plazo o cuentas de ahorros, porque puede saber la rentabilidad que tendrán al adquirirlos.

Dentro de esta categoría puede haber diferentes tipos de personas, desde jóvenes con sus primeros ingresos y que, por lo tanto, no quieren arriesgar sus ahorros; hasta aquellos de mediana edad con familias por mantener o deudas por cubrir, o personas mayores que no quieren preocupaciones.



Según menciona la SVS, tal vez no sea ésta la estrategia que maximice la rentabilidad de las inversiones, pero sí puede ser una alternativa para ahorrar a largo plazo sin mayores preocupaciones sobre el movimiento de los instrumentos.

### Moderado

El tipo de inversionista con perfil moderado, por otro lado es cauteloso con sus decisiones, pero si está dispuesto a tolerar un riesgo moderado para incrementar sus ganancias, procurando siempre mantener un balance o equilibrio entre rentabilidad y seguridad.

El inversionista moderado acostumbra buscar la creación de un portafolio o cartera de inversión que combine inversiones en instrumentos de deuda o renta fija y valores de capital o renta variable.

De acuerdo a la Superintendencia de Valores y Seguros de Chile, inversionistas de este tipo hay de distintas edades. Generalmente se trata de personas con ingresos estables, que pueden ser entre moderados y altos, padres de familia con capacidad de ahorro.

### Agresivo

De acuerdo a la clasificación propuesta por la SVS, el inversionista agresivo busca los mayores rendimientos posibles, por lo que está dispuesto a asumir el riesgo que sea necesario. Se trata por ejemplo, de inversionistas jóvenes, pero que cuentan también con solidez económica y con ingresos de moderados a altos y personas solteras o aún sin hijos, entre los 30 y los 40 años de edad.

Este tipo de inversionista opta por tomar riesgos en los mercados y escogerá los instrumentos que prometen las ganancias más elevadas, sin importar si en un momento dado se arriesga a perder la mayor parte de la inversión.

Un inversionista agresivo preferirá portafolios de inversión en los que combinan fondos de capitalización, deuda a corto plazo y deuda a largo plazo. Ser un inversionista de este tipo puede dar buenos resultados, siempre que no se esté invirtiendo el dinero de los gastos corrientes o cotidianos. No es recomendable mantener esta actitud de riesgo cuando no se cuenta con la suficiente solvencia, o si se tienen compromisos familiares importantes.

## **2.2. MARCO CONCEPTUAL**

### **BOLSA DE VALORES**

La Guía del Inversionista Bursátil (1999) establece que las bolsas de valores son mercados organizados que contribuyen a que la canalización de financiamiento se realice de manera libre, eficiente, competitiva, equitativa y transparente, atendiendo a ciertas reglas acordadas previamente por todos los participantes en el mercado.

De su parte, la Ley de Mercado de Valores (1998) define a las bolsas de valores como las corporaciones civiles, sin fines de lucro, autorizadas y controladas por la Superintendencia de Compañías, que tienen por objeto brindar a sus miembros los servicios y mecanismos requeridos para la negociación de valores.

### **CASA DE VALORES**

Compañía anónima autorizada y controlada por la Superintendencia de Compañías para ejercer la intermediación de valores, cuyo objeto social único es la realización de las actividades previstas en la Ley de Mercado de Valores (1999), entre las que constan:

- Operar, de acuerdo con las instrucciones de sus comitentes, en los mercados bursátil y extrabursátil.
- Administrar portafolios de valores o dineros de terceros para invertirlos en instrumentos del mercado de valores de acuerdo con las instrucciones de sus Comitentes.
- Adquirir o enajenar valores por cuenta propia.
- Realizar operaciones de underwriting con personas jurídicas del sector público, del sector privado y con fondos colectivos.

- Dar asesoría e información en materia de intermediación de valores, finanzas y valores, estructuración de portafolios de valores, adquisiciones, fusiones, escisiones u otras operaciones en el mercado de valores, promover fuentes de financiamiento, para personas naturales o jurídicas y entidades del sector público.
- Efectuar actividades de estabilización de precios únicamente durante la oferta pública primaria de valores, de acuerdo con las normas de carácter general que expida el C.N.V.
- Realizar operaciones de reporto bursátil de acuerdo con las normas que expedirá el C.N.V.
- Realizar actividades de "market - maker" (hacedor del mercado), con acciones inscritas en bolsa bajo las condiciones establecidas por el C.N.V., entre las que deberán constar patrimonio mínimo, endeudamiento, posición, entre otros.

## **INVERSIÓN**

Acto mediante el cual se coloca cierta cantidad de dinero en una actividad específica o un negocio, con la expectativa de acrecentar tal cantidad. (Villareal, 2008)

## **PORTAFOLIO DE VALORES**

También llamado Cartera de Inversión, es un conjunto de valores que se negocian en el mercado bursátil o extrabursátil y en los que un inversionista ha decidido colocar su dinero de manera que su riesgo de inversión esté diversificado. (Aragón J.R. & Blanco C, 2000)

## VALOR

Para efectos de la Ley de Mercado de Valores (1998), se considera valor al derecho o conjunto de derechos de contenido esencialmente económico, negociables en el mercado de valores.

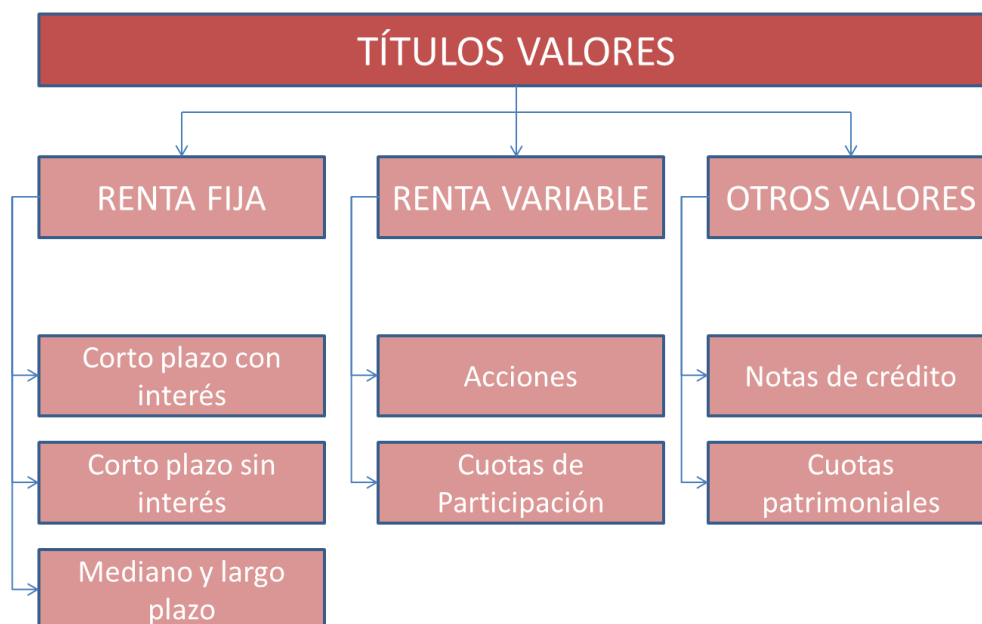
Respecto a esta definición, la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera, mediante Resolución No. 021-2014-V, de 4 de diciembre de 2014 amplió el espectro de lo que son valores en el país incluyendo por primera vez a los derivados, entre ellos los contratos a futuro o a término, permutas financieras y las opciones de compra o venta.

## CLASIFICACIÓN DE LOS VALORES

La Guía del Inversionista Bursátil (1999) señala que de acuerdo al tipo de renta, los valores se clasifican en:

Gráfico No. 2

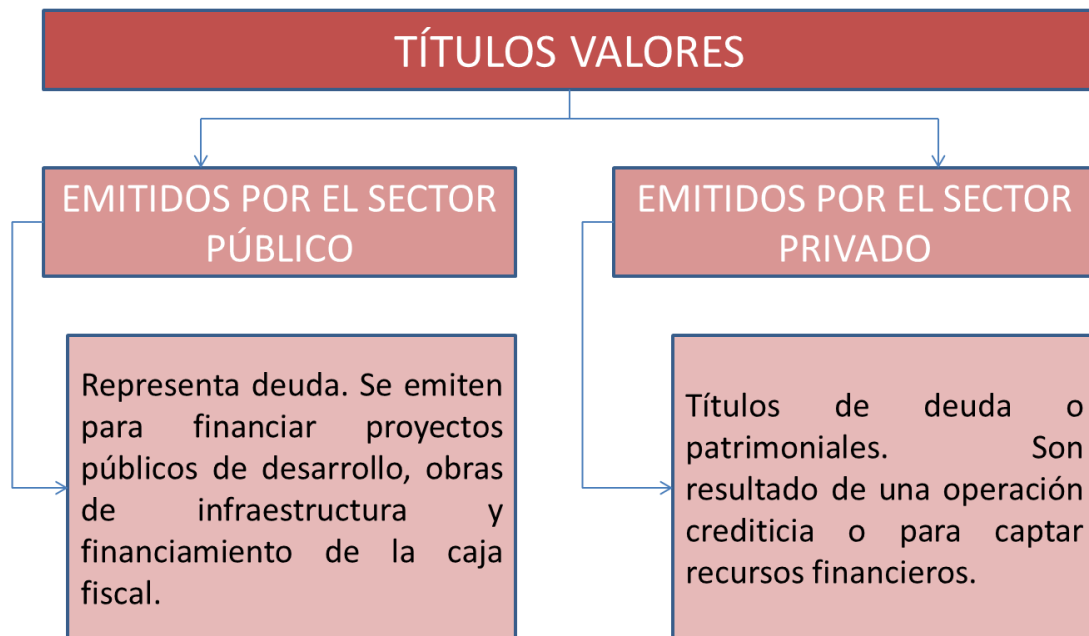
Clasificación de los valores por tipo de renta



Fuente: Ley de Mercado de Valores  
Elaboración: María Belén Figueroa.

Por el sector de emisión, los valores se clasifican en:

**Gráfico No. 3**  
**Clasificación de los valores por el sector de emisión**



Fuente: Ley de Mercado de Valores  
Elaboración: María Belén Figueroa

## **RENTABILIDAD**

Ganancia obtenida en una inversión una vez descontado el capital invertido. (Guía del Inversionista Bursátil, 1999)

## **RIESGO**

Según señalan Aragonés J.R. & Blanco C. (2000), la palabra riesgo proviene del latín “risicare”, que significa atreverse o transitar por un sendero peligroso. Es una situación potencial (que puede producirse o no) que nos podría generar un daño en caso de que ocurra (se materialice).

Casi todas las actividades que realiza el ser humano suponen algún riesgo. Todos los eventos se desarrollan en un entorno de incertidumbre que puede generar resultados desfavorables o favorables para nosotros. La palabra clave en materia de riesgos es INCERTIDUMBRE: no sabemos si cuando realizamos una actividad se materializará un riesgo.

## **VOLATILIDAD**

Característica de los precios de un activo en un mercado que presentan una alta capacidad de fluctuación hacia el alza o la baja. (Guía del Inversionista Bursátil, 1999)

### **2.3. MARCO REFERENCIAL**

Las Casas de Valores son compañías anónimas, autorizadas y controladas por la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. Hasta el año 2014, para operar requerían ser miembros de una bolsa de valores del país, las cuales bajo la normativa aplicable eran corporaciones civiles sin fines de lucro. Con las reformas introducidas Ley Orgánica de Fortalecimiento y Optimización del sector societario y bursátil, las bolsas de valores son ahora también sociedades anónimas, por lo que tanto la Bolsa de Valores de Quito como la de Guayaquil deben transformarse.

### **2.4. MARCO LEGAL**

La Ley Orgánica de Fortalecimiento y Optimización del sector societario y bursátil, expedida recientemente en mayo de 2014, introdujo en la Ley de Mercado de Valores la obligación de las casas de valores del Ecuador, de determinar el perfil de riesgo del inversor, señalando que será la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera la que dicte las normas de carácter general que regulen

este tema. Sin embargo, hasta la referida Junta no ha sido conformado y no se han emitido estas normas.

Sobre el tema, Luis Leyva Martínez, Director General Adjunto de Regulación Bursátil de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores de México junto con Gloria Caballero Núñez, Subdirectora del Área de Educación al Inversor, del Consejo Nacional de Mercado de Valores de España, en el estudio publicado en noviembre de 2014, “El Asesoramiento en materia de inversión”, definen a este tipo de asesoría como:

*“La prestación de recomendaciones personalizadas por parte de un intermediario financiero a un cliente, sea a petición de este o por iniciativa de dicha entidad, teniendo en cuenta sus circunstancias personales, con respecto a una o más operaciones relativas a instrumentos financieros, que pueden pertenecer o no a la oferta de productos y servicios de la entidad.”*

En el referido estudio se establece que toda persona o intermediario financiero que preste servicios de inversión, para poder recomendar las estrategias de inversión o instrumentos financieros que más le convengan a un cliente en particular, debe cumplir el principio de “conoce a tu cliente”, para lo cual al asesor le corresponde recabar toda la información necesaria sobre los conocimientos, experiencia y horizonte de inversión del cliente, así como de su situación financiera y objetivos de inversión, y tolerancia al riesgo.

A fin de conocer que establecen los países de la región en su normativa se recopiló información de Argentina, Chile, Perú y Colombia, obteniéndose en resumen lo siguiente:



**Cuadro No. 2**  
**Resumen Legislación Comparada**  
**Perfil del Inversionista**

|                      | <b>ARGENTINA</b>   | <b>CHILE</b> | <b>PERU</b>  | <b>COLOMBIA</b>   |
|----------------------|--|--------------|--|---|
| Consta en regulación | SI<br>Código de protección al inversor. Art. 18  | NO           | SI<br>Reglamento de Agentes de Intermediación Art. 74  | SI<br>Decreto 1121 - Reglamenta la actividad de intermediación en el mercado de valores y se dictan otras disposiciones.<br>Artículo 1.5.3.3  |
| Criterios mínimos    | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Experiencia del cliente en inversiones</li> <li>• Grado de conocimiento del cliente</li> <li>• Objetivo de su inversión</li> <li>• Situación financiera del inversor</li> <li>• Horizonte de inversión previsto</li> <li>• Porcentaje de sus ahorros destinado a la inversión</li> <li>• Nivel de sus ahorros que el cliente está dispuesto a arriesgar</li> <li>• Toda otra circunstancia relevante a efectos de evaluar si la inversión a efectuar es idónea y adecuada para el cliente.</li> </ul> |              | El Agente debe efectuar acciones razonables a su alcance para obtener un conocimiento adecuado del perfil de cada uno de sus clientes, con el fin de determinar su nivel de conocimiento sobre materias del mercado de valores, dejando constancia de ello en la ficha respectiva. | Los intermediarios de valores tendrán que cumplir con el deber de asesoría profesional para con sus "clientes inversionistas".<br><br>Define asesoría profesional como: brindar recomendaciones individualizadas que incluyan una explicación previa acerca de los elementos relevantes del tipo de operación, con el fin de que el cliente tome decisiones informadas, atendiendo al perfil de riesgo particular que el intermediario le haya asignado, de acuerdo con la información suministrada por el "cliente inversionista" sobre sus conocimientos y experiencia en el ámbito de inversión correspondiente al tipo de operación a realizar. |

Fuente: Leyes y Reglamentos de países de la región  
 Elaborado por: María Belén Figueroa

Los países objeto del Estudio, salvo el caso de Chile tienen incorporadas en sus legislaciones disposiciones que recogen, con mayor o menor alcance, la obligación de los intermediarios de valores de conocer al cliente y de recabar, por tanto, la información que le permita definir el perfil del inversionista, de manera que puedan brindar un servicio profesional.

## **CAPÍTULO III**

### **METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN**

#### **3.1. METODOLOGÍA DE TRABAJO**

##### **3.1.1. Tipos de Investigación**

La investigación realizada para determinar una metodología que permita a las casas de valores del Ecuador identificar el perfil del inversionista es del tipo descriptiva y exploratoria. La fase descriptiva se enfoca principalmente a identificar las características del mercado de valores ecuatoriano y del inversionista persona natural en el país. Posteriormente, en la fase exploratoria en la que se busca obtener una visión aproximada de la realidad del mercado y de la problemática que se pretende estudiar.

##### **3.1.2. Herramientas de investigación**

Para alcanzar los objetivos propuestos se implementó herramientas de investigación no experimentales, pues se buscó observar la problemática tal y como se da en el contexto diario de las casas de valores, para después analizarlos. Para ello, dentro de la investigación no experimental, el estudio se encuentra dentro del campo de las investigaciones transaccionales ya que se recolectó datos en un solo momento, buscando obtener una fotografía de la situación.

### **3.1.3. Fuentes de investigación**

Para el desarrollo de la investigación se propone utilizar herramientas de fuentes primarias y secundarias, que permitan obtener información relevante de acuerdo al siguiente detalle:

- Fuentes primarias:
  - Encuestas
- Fuentes secundaria
  - Bibliografía técnica en Finanzas, Mercado de Valores y Riesgos
  - Leyes y reglamentos relacionados con el mercado de valores en el Ecuador
  - Datos estadísticos del mercado de valores ecuatoriano

### **3.1.3. Identificación de la población**

Esta investigación está dirigida a las casas de valores del Ecuador, por lo que la población objetivo son todas las casas de valores autorizadas a operar en el Ecuador, siendo la muestra seleccionada, el conjunto de intermediarios que corresponde a todas las casas de valores activas que operan en la ciudad de Quito, es decir 22 casas de valores.

## **3.2. LA ENCUESTA**

Para el levantamiento de la información se realizó una encuesta dirigida a las 22 casas de valores activas que operan en la ciudad de Quito y que se encuentran autorizadas a operar por parte de la Superintendencia de Compañías. Cabe indicar que el 76% de estas casas de valores son miembros de la Bolsa de Valores de Quito y de la Bolsa de Valores de Guayaquil, por lo que la población

definida (universo de observación) es un segmento bastante representativo de las casas de valores ecuatorianas y, consecuentemente, los resultados pueden explicar en forma fehaciente lo que sucede en el mercado de valores ecuatoriano. Se recibieron 14 encuestas, lo cual representa una muestra del 64% del universo. **(Anexo No. 1)**

### **3.2.1. Objetivo de la encuesta**

El formulario diseñado para realizar la encuesta contempla nueve preguntas enfocadas a determinar cuál es la actividad principal de las casas de valores en el Ecuador, establecer si estas compañías cuentan con procedimientos para conocer al cliente e identificar el perfil del inversionista y señalar los factores que consideran importantes en dicha tarea.

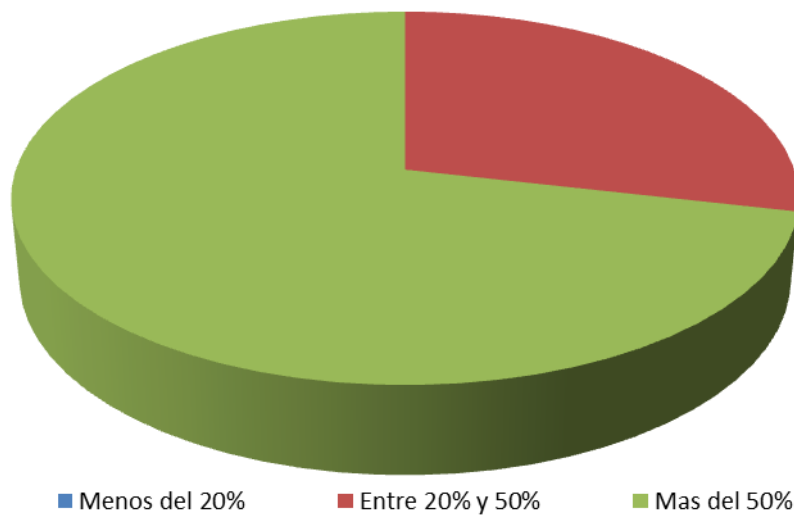
## **3.3. RESULTADOS DE LA ENCUESTA**

De la tabulación de los resultados de la encuesta se determina la siguiente información para cada una de las preguntas formuladas a las casas de valores. **(Anexo No. 2):**

1. Señale el porcentaje que representa la intermediación de valores en los ingresos operacionales de la casa de valores:

Menos del 20%  Entre 20% y 50%  Mas del 50%

**Gráfico No. 4**  
**Importancia de la actividad de intermediación en los ingresos de las casas de valores**



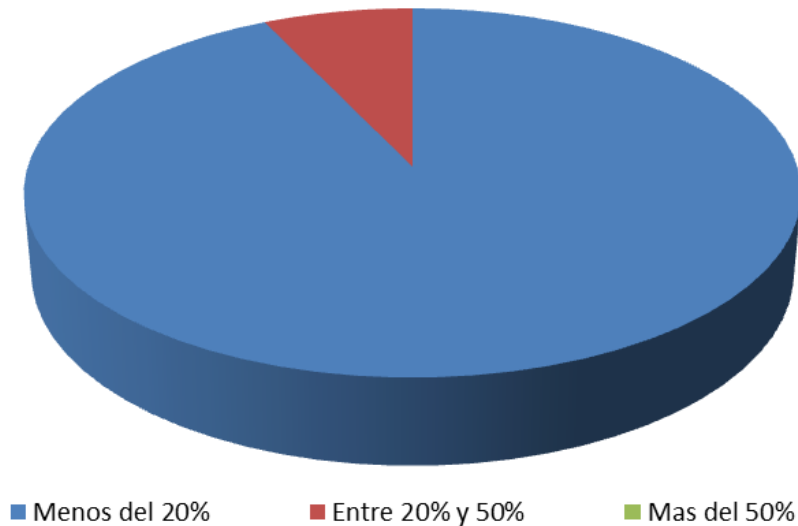
Fuente: Encuesta directa a las casas de valores  
Elaboración: María Belén Figueroa

Los resultados obtenidos demuestran que el 71% de las casas de valores encuestadas respondieron que los ingresos obtenidos por la actividad de intermediación provienen de la intermediación de valores, es decir, ésta es la actividad principal de estos entes. Cabe aclarar en la intermediación la relación con el cliente es únicamente para realizar una determinada operación, sea de compra o de venta, la cual no está relacionada con la administración de un portafolio de valores.

2. Señale el porcentaje que representa la administración de portafolios en los ingresos operacionales de la casa de valores:

Menos del 20%       Entre 20% y 50%       Mas del 50%

**Gráfico No. 5**  
**Importancia de la administración de portafolios de terceros en los ingresos de las casas de valores**



Fuente: Encuesta directa a las casas de valores  
Elaboración: María Belén Figueroa

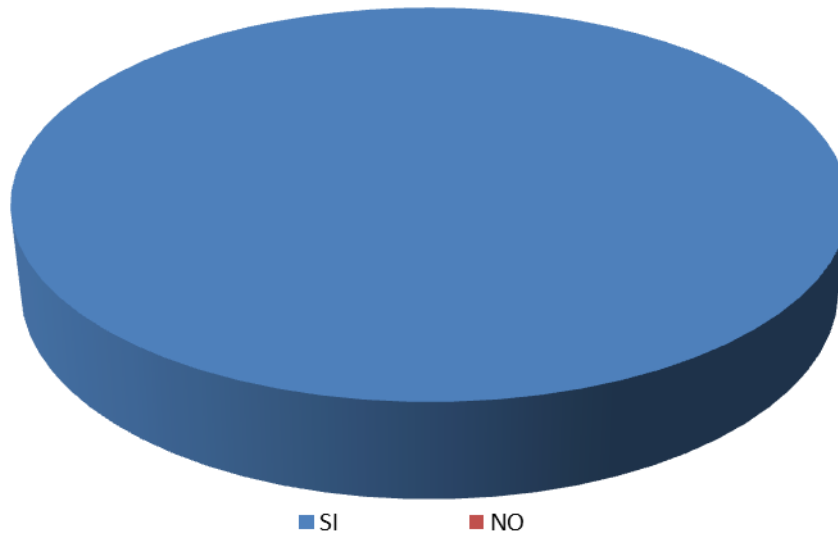
En contraste, la administración de portafolios no es la fuente más relevante para el 92% de las casas de valores, cuando siendo entes especializados, ésta debería mayor relevancia como fuente de ingresos. Esto podría obedecer a la desconfianza o desconocimiento del pequeño inversionista para encomendar la administración de los recursos a un tercero.

3. ¿Cuenta la casa de valores con un procedimiento para conocer al cliente?

SI

NO

**Gráfico No. 6**  
**Aplicación de procedimientos para conocer al cliente**



Fuente: Encuesta directa a las casas de valores  
Elaboración: María Belén Figueroa

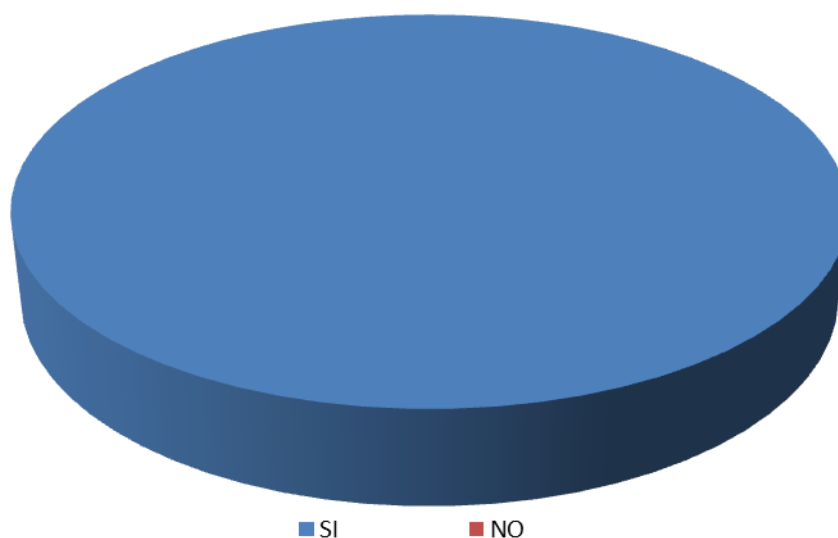
Esta pregunta se analiza conjuntamente con la siguiente, por estar muy relacionadas.



4. ¿Cuenta la casa de valores con un procedimiento para establecer el perfil del inversionista?

SI  NO

**Gráfico No. 7**  
**Aplicación de procedimientos para establecer el perfil del inversionista**



Fuente: Encuesta directa a las casas de valores  
Elaboración: María Belén Figueroa

En la encuesta se consultó a las casas de valores si cuentan con procedimientos para conocer al cliente y para determinar el perfil del inversionista que les permita brindar un servicio de asesoría o de intermediación profesional que sirva como fundamento para recomendar la realización o no de una determinada inversión instruida por el cliente.

El 100% de las casas de valores que remitieron sus respuestas señalaron que cuentan con procedimientos para conocer al cliente y para determinar el perfil del inversionista.

Es importante indicar que se tiende a confundir el haber implementado un proceso para dar cumplimiento a las normas que rigen para la prevención del lavado de activos y el financiamiento de delitos, en cuanto al

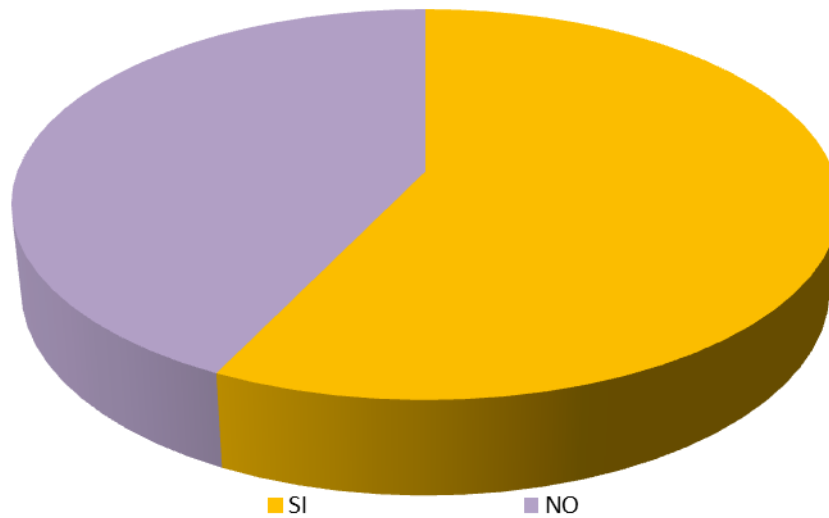
“conocimiento del cliente” y que los entes obligados deben realizar al momento de recibir un nuevo cliente.

De acuerdo a las normas para prevenir el lavado de activos y el financiamiento de delitos en las bolsas de valores, casas de valores y administradoras de fondos y fideicomisos que forman parte del Capítulo VIII, Título VII de la Codificación de las Resoluciones expedidas por el Consejo Nacional de Valores, las políticas y procedimientos para conocer al cliente propenderán a un adecuado conocimiento de todos los clientes potenciales, actuales, permanentes u ocasionales, así como a la verificación de la información y soportes de la misma. La información a la que este procedimiento hace referencia se centra principalmente en datos propios del cliente y su verificación, para así identificar la identidad de la persona, donde localizarla y sobre todo determinar el origen de sus recursos. La información necesaria para definir el perfil del inversionista, como se explica en el presente trabajo de investigación, tiene otro enfoque.

5. En caso afirmativo, ¿se encuentra dicho procedimiento levantado y consta en un manual?

SI  NO

**Gráfico No. 8**  
**Documentación del proceso para determinar el perfil del inversionista**



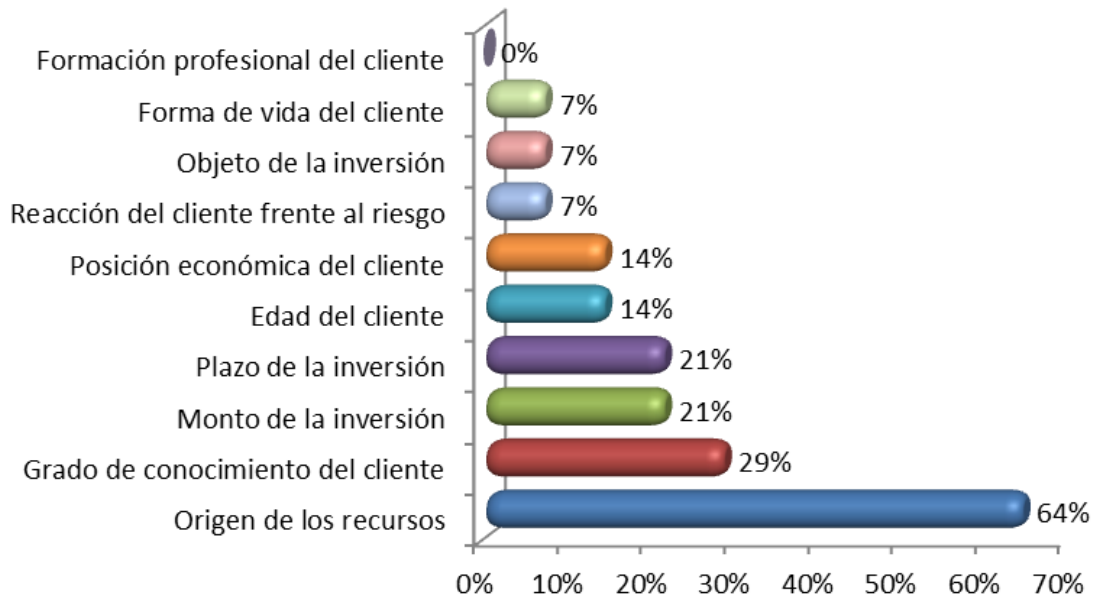
Fuente: Encuesta directa a las casas de valores  
Elaboración: María Belén Figueroa

El 57% de las casas de valores afirmó tener los procedimientos antes señalados documentados en manuales, lo cual no permite llevar un mejor control y evidenciar los pasos que siguen éstos entes al momento de recibir un cliente, como parte de sus actividades cotidianas.

6. Califique de 1 a 10, siendo 1 el factor más importante, los siguientes aspectos para ser considerados al momento de conocer un cliente:

|  |                          |  |                          |
|--|--------------------------|--|--------------------------|
| Reacción del cliente frente al al riesgo | <input type="checkbox"/> | Monto de la inversión  | <input type="checkbox"/> |
| Edad del cliente                         | <input type="checkbox"/> | Forma de vida del cliente  | <input type="checkbox"/> |
| Origen de los recursos                   | <input type="checkbox"/> | Posición económica del cliente   | <input type="checkbox"/> |
| Objeto de la inversión                   | <input type="checkbox"/> | Formación profesional del cliente  | <input type="checkbox"/> |
| Grado de conocimiento del cliente        | <input type="checkbox"/> | Tiempo en el que requiere el cliente los recursos o el rendimiento de vuelta | <input type="checkbox"/> |

**Gráfico No. 9**  
**Importancia para las casas de valores de los factores que permiten identificar el perfil del inversionista**



Fuente: Encuesta directa a las casas de valores  
 Elaboración: María Belén Figueroa

En la encuesta también se pidió a las casas de valores de Quito que identifiquen entre 10 factores, cuáles son los más importantes al momento de identificar el perfil del inversionista.

La apreciación de las casas de valores sobre los factores relevantes, al momento de identificar el perfil del inversionista, se manifiesta en los siguientes resultados: el 64% de las respuestas consideran que el factor más importante es el origen de los recursos, por lo que nuevamente se

presenta la confusión con la obligación que tienen estos entes de conocer al cliente como parte de los procedimientos para prevenir el lavado de activos y el financiamiento de delitos.

Sólo una casa de valores respondió en la encuesta que el factor más importante al momento de determinar el perfil del inversionista es la reacción del cliente frente al riesgo; y, los factores menos importantes para las casas de valores que respondieron son la edad del cliente y su formación profesional.

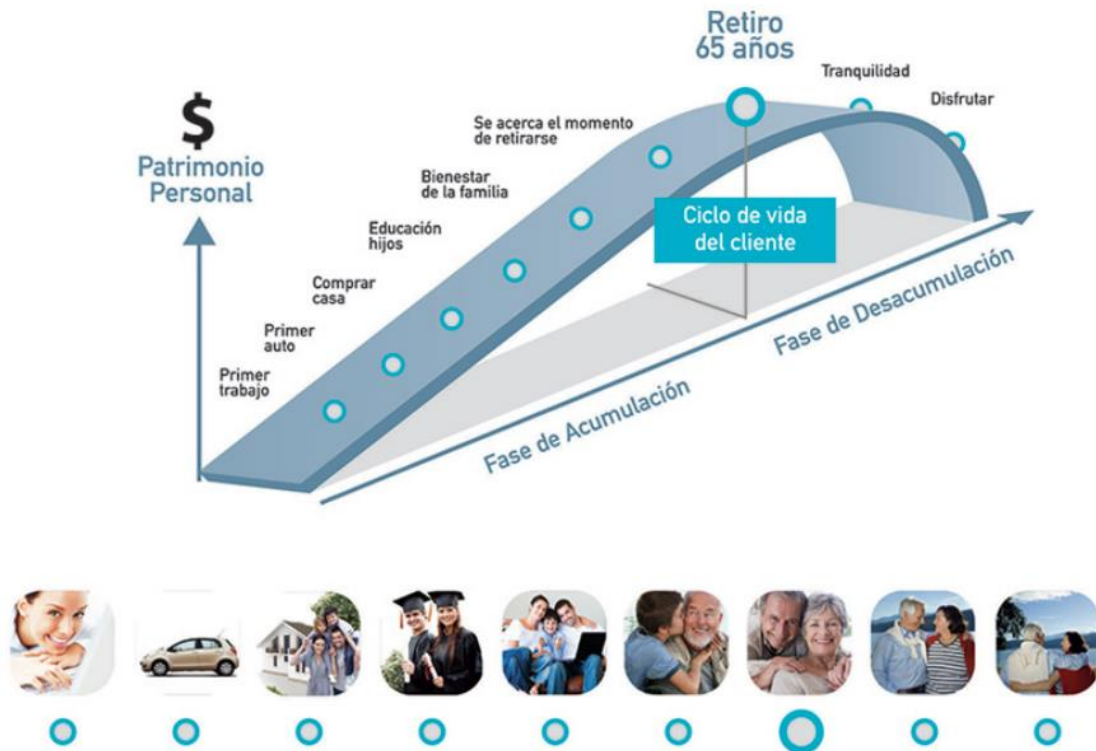
Esto demuestra que las casas de valores del Ecuador no tienen claro lo que representa determinar el perfil del inversionista, pues existe una gran diferencia entre realizar una inversión para alguien que presenta aversión al riesgo y la que se hace para un cliente que tiene diferente actitud frente a la incertidumbre. De igual manera no se podría recomendar el mismo tipo de inversión a una persona joven que a un adulto mayor, pues ambos presentarán diferentes expectativas respecto a la inversión que se realiza, así como diferentes necesidades.

En ese sentido Bernardo Melgoza G.<sup>1</sup>, señala *“Cada inversionista requiere un portafolio personalizado creado con el objetivo de cumplir sus objetivos financieros. Sin embargo, es común en estos días, ver a varios asesores ofrecer a sus clientes soluciones de inversión, “como traje a la medida”, pero no siempre cumplen lo que ofrecen.”*, recomendando que los intermediarios deben considerar las metas financieras a lo largo de la vida de los clientes, para lo cual recomienda identificar el momento del “Ciclo de vida” en el que se encuentra el inversionista.

---

<sup>1</sup>Bernardo Melgoza G/Sura México /Mi portafolio ideal/ (enero 12, 2015)  
[https://www.suramexico.com/inversiones/fp\\_inv\\_ideal.html](https://www.suramexico.com/inversiones/fp_inv_ideal.html)

**Gráfico No. 10**  
**Ciclo de vida del cliente**



Fuente: Mi portafolio ideal  
Elaboración: Bernardo Melgoza

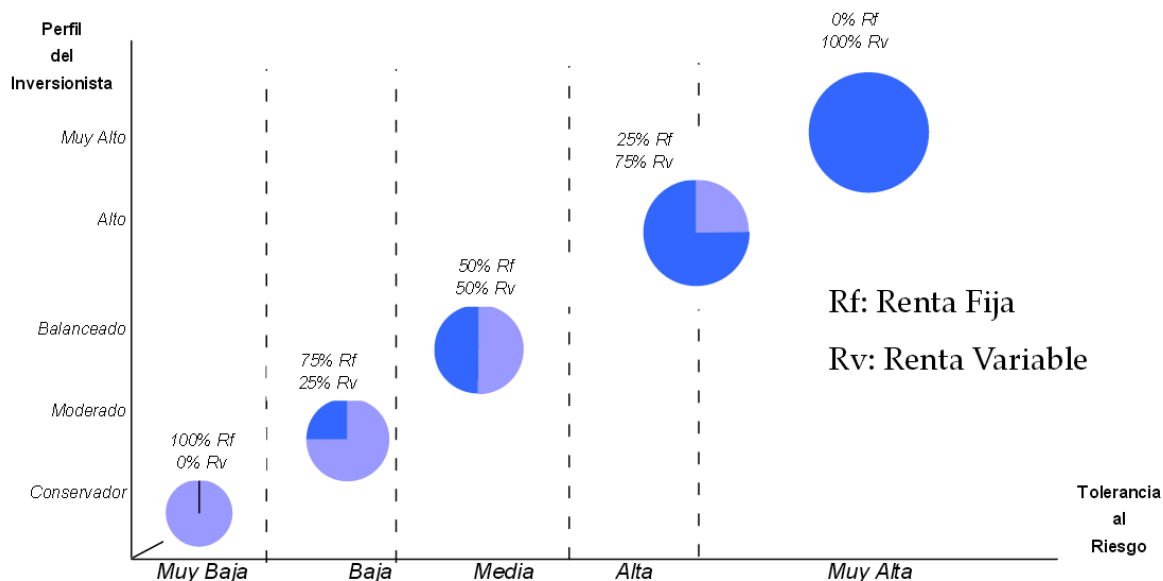
Con esta herramienta, al identificar en qué momento de su ciclo de vida se encuentra el cliente, se puede diferenciar los objetivos de la inversión que éste busca o que pretende realizar; es decir, establecer si la inversión que le conviene es una inversión de corto, mediano o largo plazo; si debe ser de renta fija o de renta variable, y de esa manera escoger la inversión más adecuada para él, que le permita alcanzar sus objetivos y maximizar sus beneficios.

Según Fernando Gutiérrez “los expertos recomiendan que para realizar una buena inversión, es necesario que, en primera instancia, sea la adecuada a su perfil para que se determinen sus alcances así como sus expectativas”. Gutiérrez afirma también que “para la persona joven, lo más adecuado es que realice una inversión a largo plazo, pues así podrá disponer de un capital para su futuro y, si es el caso, para su retiro laboral. En cambio, para la persona de edad adulta, lo conveniente sería invertir en un

instrumento que le genere rendimientos a corto plazo, pues así tendrá disponibilidad de dinero en menor tiempo.”<sup>2</sup>

Del mismo modo, dependiendo el perfil identificado para cada cliente y su tolerancia al riesgo, se puede determinar la combinación de valores que debe contemplar el portafolio que se administrará a cada cliente.

**Gráfico No. 11**  
**Perfil del inversionista**



**Portafolio diversificado en función a un perfil determinado**

|               | Conservador | Moderado | Balanceado | Alto | Muy Alto | Muy Alto |
|---------------|-------------|----------|------------|------|----------|----------|
| Renta Fija CP | 100%        | 25.00%   | 16.67%     | 8%   | 0%       | 0%       |
| Renta Fija MP | 0%          | 25.00%   | 16.67%     | 8%   | 0%       | 0%       |
| Renta Fija LP | 0%          | 25%      | 16.67%     | 8%   | 0%       | 0%       |
| Acciones      | 0%          | 25%      | 50%        | 75%  | 100%     | 0%       |
| Derivados     | 0%          | 0%       | 0%         | 0%   | 0%       | 100%     |



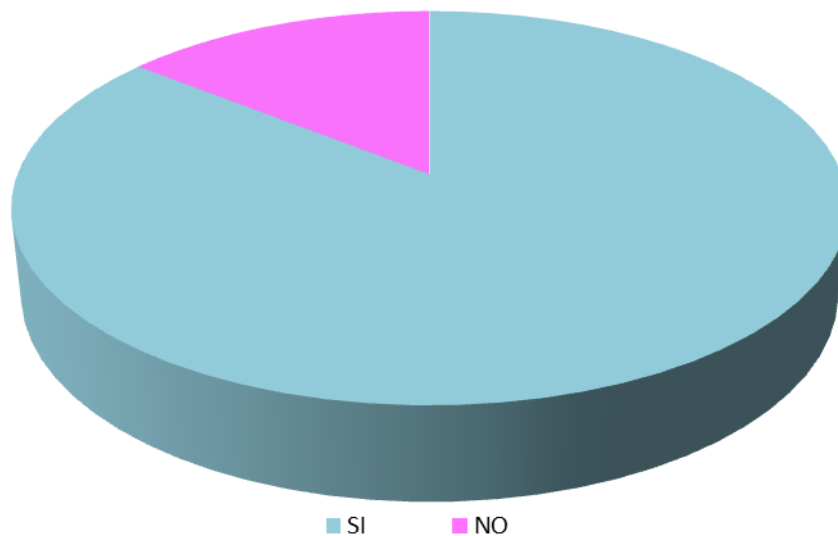
Fuente: <http://www.infobolsa.pe/2013/presentaciones/scotiabolsa.pdf>  
Elaboración: Fernando Gutiérrez

<sup>2</sup> Fernando Gutiérrez Rostro / El Economista (Jul 24, 2013) <http://eleconomista.com.mx/finanzas-personales/2013/07/24/ahorrar-no-lo-mismo-que-invertir>

7. Previo al cierre de la operación encomendada, la casa de valores entrega a su cliente algún tipo de documento

SI  NO

**Gráfico No. 12**  
**Evidencia de la asesoría brindada**



Fuente: Encuesta directa a las casas de valores  
Elaboración: María Belén Figueroa

La forma de evidenciar la asesoría brindada es que la casa de valores entregue de manera escrita su recomendación de inversión. Al respecto, el 85% de las casas de valores que respondieron la encuesta señaló que entrega a su cliente un documento en el que se evidencia la asesoría brindada respecto de la inversión encomendada. Cabe indicar que a partir de la expedición de la Ley Orgánica Fortalecimiento y Optimización del Sector Societario y Bursátil (20 de mayo de 2014) es una obligación para las casas de valores el incluir una recomendación escrita sobre la decisión de negociación de un determinado valor, en todos los casos en los que se ofrezcan alternativas de inversión a un cliente.



8. ¿Cuenta la casa de valores con un órgano interno o un funcionario que analice periódicamente la conformación de los portafolios administrados de terceros?

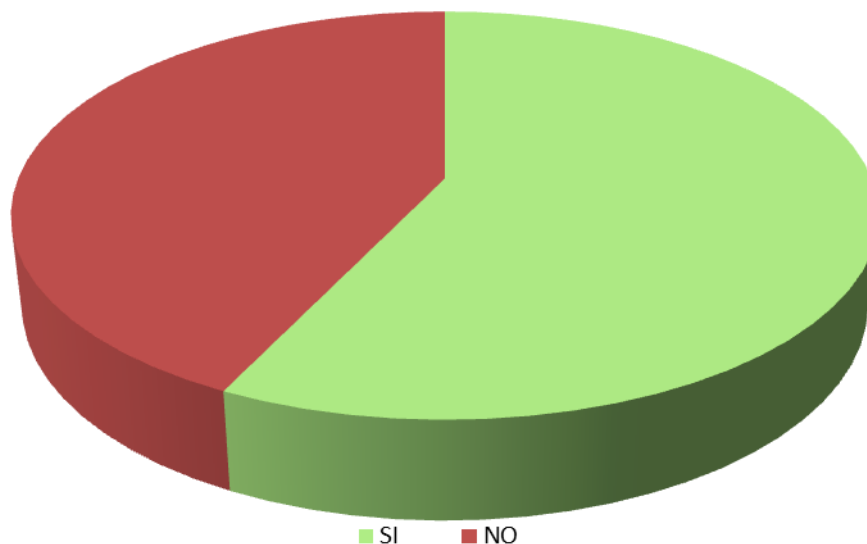
SI  NO

Órgano interno

Funcionario

Frecuencia

**Gráfico No. 13**  
**Estructura orgánica de las casas de valores respecto a la actividad de administración de portafolios de terceros**



Fuente: Encuesta directa a las casas de valores  
 Elaboración: María Belén Figueroa

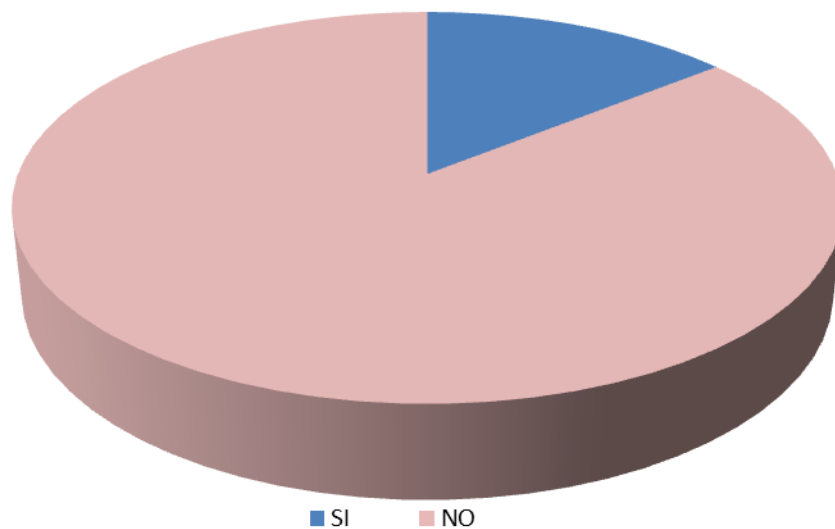
Para conocer operativamente dentro de las casas de valores, así como su estructura organizacional respecto de la actividad de administración de portafolios de terceros, se les preguntó a estos intermediarios en la encuesta si cuentan o no con un órgano interno o un funcionario que analice periódicamente la conformación de los portafolios administrados. Del 53% que respondió afirmativamente, todas señalaron que cuentan con un funcionario que realiza esa labor.

9. ¿Adicional al estado de cuenta, la casa de valores entrega periódicamente a su cliente un documento en el que realice recomendaciones respecto del portafolio que administra?

SI  NO

Frecuencia

**Gráfico No. 14**  
**Recomendación de las casas de valores respecto al portafolio de terceros que administran**



Fuente: Encuesta directa a las casas de valores  
Elaboración: María Belén Figueroa

Finalmente, dentro de la encuesta se buscó conocer si las casas de valores entregan periódicamente a su cliente un documento en el que realicen recomendaciones respecto de los portafolios que administran, a lo que el 85% respondió que no lo hace.

La importancia de esta pregunta radica en que los portafolios no necesariamente deben permanecer estáticos, éstos deben ser analizados periódicamente, a fin de determinar si todavía se ajusta a las necesidades de cada cliente.

### **3.4. MATRICES DE ANÁLISIS**

Juan Carlos Fernández, Consultor en Productividad y Desarrollo Humano, en su presentación “Conceptos y matrices de análisis estratégico” (2009), señala que las matrices de análisis son herramientas que permiten la integración del análisis cuantitativo y cualitativo con el fin de formular planes de acción en la búsqueda de la competitividad en el mercado.

En ese sentido para el presente trabajo académico, se realiza el análisis desde el punto de vista estratégico a la implementación via norma de la propuesta metodológica que se plantea por parte de la Junta de Regulación de la Política Monetaria y Financiera para su aplicación por parte de las casas de valores.

#### **3.4.1. Matriz de impacto externo**

El llegar a implementar la metodología que se propone en las casas de valores tiene un impacto económico directo a los resultados de las inversiones que se realicen para toda la población de inversionistas, lo cual generará mayor confianza en los intermediarios y por ende coadyuvará en el crecimiento del mercado de valores en el país.

En lo político, se considera que como la autora del presente estudio trabaja en la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, en el área donde se proponen los cambios normativos que son presentados a la Junta de Regulación de la Política Económica hay una elevada probabilidad de que la propuesta llegue a dicho órgano regulador; sin embargo al ser un organismo que tiene un ámbito de regulación muy amplio, la expedición de la norma podría tardar mucho tiempo.

Respecto al factor tecnológico, el hecho que la metodología sea una herramienta sencilla de implementar representa una oportunidad para el mercado.

Con relación al factor social, los más beneficiados de la implementación de la metodología son aquellos clientes de las casas de valores que son personas naturales, sin mayor experiencia o formación en mercado de valores, por lo que se estaría cumpliendo con un principio rector del mercado que es la protección del inversionista.

**Cuadro No. 3**  
**Matriz de impacto externo**

| FACTOR                                  | OPORTUNIDAD |       |      | AMENAZA |       |      | IMPACTO |   |   |
|---|-------------|-------|------|---------|-------|------|---------|---|---|
|   | Alta        | Media | Baja | Alta    | Media | Baja | 5       | 3 | 1 |
| ECONÓMICO                               |             |       |      |         |       |      |         |   |   |
| Economía                                | X           |       |      |         |       |      | 5       |   |   |
| POLÍTICO                                |             |       |      |         |       |      |         |   |   |
| Presentación de la propuesta a la JRPMF | X           |       |      |         |       |      | 5       |   |   |
| Aprobación de la norma                  |             |       |      | X       |       |      | 5       |   |   |
| TECNOLOGÍA                              |             |       |      |         |       |      |         |   |   |
| Tecnología                              |             | X     |      |         |       |      |         | 3 |   |
| SOCIAL                                  |             |       |      |         |       |      |         |   |   |
| Sector Social                           | X           |       |      |         |       |      | 5       |   |   |

Fuente y Elaboración: María Belén Figueroa

### 3.4.1. Matriz de impacto interno

Para las casas de valores y para el mercado es una fortaleza el hecho de que la metodología que se propone en el presente trabajo sea impartida vía norma

reglamentaria, tendrán que aplicarla de manera obligatoria, por lo que para la Dirección de estos entes, no habrá oportunidad de no querer hacerlo.

La debilidad que muestran las casas de valores en su conjunto es que algunas de ellas tienen infraestructura organizacional muy pequeña por lo que podría resultar inicialmente difícil implementar la propuesta en cuanto a recurso humano y atención al cliente.

En el ámbito financiero, la matriz no representa mayor inversión para la casa de valores, sin embargo, tendrá un alto impacto en los ingresos de la casa de valores al verse incrementada la confianza de los clientes por los resultados positivos que se obtengan.

**Cuadro No. 4**  
**Matriz de impacto interno**

| CAPACIDADES         | FORTALEZAS |       |      | DEBILIDADES |       |      | IMPACTO |   |   |
|---------------------|------------|-------|------|-------------|-------|------|---------|---|---|
|                     | Alta       | Media | Baja | Alta        | Media | Baja | 5       | 3 | 1 |
| ADMINISTRATIVA      |            | X     |      |             |       |      |         | 3 |   |
| ORGANIZACIÓN        |            |       |      | X           |       |      |         | 3 |   |
| DIRECCIÓN           | X          |       |      |             |       |      | 5       |   |   |
| FINANCIERA          | X          |       |      |             |       |      | 5       |   |   |
| RECURSO HUMANO      |            |       |      | X           |       |      | 5       |   |   |
| ATENCIÓN AL USUARIO |            |       |      | X           |       |      | 5       |   |   |

Fuente y Elaboración: María Belén Figueroa

### 3.4.1. Matriz de estrategias FODA

**Cuadro No. 5**  
**Matriz de estrategias FODA**

| <div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <span>EXTERNAS</span> <span>INTERNAS</span> </div> |   | OPORTUNIDADES   | AMENAZAS                  |
|---|---|---|---------------------------|
|   |   | 1. Economía<br>2. Presentación a la JRPMF<br>3. Social  | 1. Aprobación de la norma |
| FORTALEZAS  | F.O.  | F.A.  |                           |
| 1. ADMINISTRATIVA<br>2. DIRECCION<br>3. FINANCIERA  | <p>F1, F2 - O2 Aprovechar la relación de la SCVS con la JRPMF, y presentar el proyecto de norma para regular la metodología para la identificación del perfil del inversionista. De esa manera la administración y dirección de las casas de valores tendrían que aceptarla y la aplicarla</p> <p>F3 - O1 Utilizar la metodología que se propone para que las inversiones que se realicen para toda la población de inversionistas sean los esperados, lo cual generará mayor confianza en los intermediarios y coadyuvará en el crecimiento del mercado de valores en el país.</p> | <p>F1, F2 - A1 En caso de no aprobación de parte de la Junta de Regulación de la Política Monetaria y Financiera de la norma de regulación, la estrategia será socializar sus beneficios a las casas de valores para que estos entes de manera voluntaria la implementen.</p>   |                           |
| DEBILIDADES   | D.O.  | D.A.  |                           |
| 1. ORGANIZACIÓN<br>2. RECURSO HUMANO<br>3. ATENCION AL USUARIO  | <p>O1 - F1 Las casas de valores que actualmente operan, cuentan con diferentes infraestructuras organizacionales. Al haber un crecimiento en el mercado como consecuencia de la implementación de la metodología que se propone se esperaría que mejoren los ingresos de estos intermediarios a fin de que puedan crecer y contar con mejor infraestructura.</p>  | <p>D2, D3 - A1 Si la norma es emitida por la Junta de Regulación de la Política Monetaria y Financiera, las casas de valores deberán implementarla de manera obiligatoria, independientemente del tamaño que tengan, por lo que en algunos casos deberán tomar las medidas necesarias en cuanto a recurso humano y atención al cliente para poder aplicar la propuesta.</p> |                           |

Fuente y Elaboración: María Belén Figueroa

### **3.4.2. Síntesis FODA – Explicación de la Matriz**

#### **F1, F2 - O2**

Aprovechar la cercanía que tiene la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros con la Junta de Regulación de la Política Monetaria y Financiera-JRPMF, para presentar el proyecto de norma con la que se regule la metodología para implementar en las casas de valores el proceso de identificación del perfil del inversionista. De esa manera la administración y dirección de las casas de valores tendrían que aceptarla y la aplicarla de manera inmediata.

#### **F3 - O1**

Con la metodología que se propone se espera que los resultados de las inversiones que se realicen para toda la población de inversionistas sean los esperados, lo cual generará mayor confianza en los intermediarios y por ende coadyuvará en el crecimiento del mercado de valores en el país, incrementando consecuentemente los ingresos de las casas de valores.

#### **F1, F2 – A1**

En caso de no aprobación de parte de la Junta de Regulación de la Política Monetaria y Financiera de la norma de regulación, la estrategia será socializar sus beneficios a las casas de valores para que estos entes de manera voluntaria la implementen.

#### **O1 - F1**

En el mercado de valores ecuatoriano las casas de valores son todavía pocas en cuanto a número, por lo que las que actualmente operan, cuentan con diferentes infraestructuras organizacionales. Al haber un crecimiento en el mercado como consecuencia de la implementación de la metodología que se propone se

esperaría que mejoren los ingresos de estos intermediarios a fin de que puedan crecer y contar con mejor infraestructura.

## **D2, D3 - A1**

Si la norma es emitida por la Junta de Regulación de la Política Monetaria y Financiera, las casas de valores deberán implementarla de manera obiiigatoria, independientemente del tamaño que tengan, por lo que en algunos casos deberán tomar las medidas necesarias en cuanto a recurso humano y atención al cliente para poder aplicar la propuesta.



## CAPÍTULO IV

### PROPUESTA DE METODOLOGÍA PARA IMPLEMENTAR EN LA CASAS DE VALORES EL PROCESO DE IDENTIFICACIÓN DEL PERFIL DEL INVERSIONISTA

Sobre la base de toda la información analizada, del marco conceptual y el marco referencial, a continuación se presenta la Propuesta de Metodología para implementar en las casas de valores del Ecuador el Proceso de Identificación del Perfil del Inversionista. Esta metodología involucra la implementación del uso de un formulario de levantamiento de información, la elaboración de una matriz con los respectivos factores y criterios que permitirá finalmente identificar el perfil del cliente y con ello incluso el tipo de inversión que le conviene a cada comitente.

#### 4.1. FORMULARIO DE LEVANTAMIENTO DEL PERFIL DEL INVERSIONISTA

Considerando que la Ley de Fortalecimiento y Optimización del Sector Societario y Bursátil, incluyó en el artículo innumerado que consta a continuación del artículo 58 de la Ley de Mercado de Valores, como obligación de las casas de valores, el determinar el perfil de riesgo del inversor; y, del análisis realizado, se desprende que es necesario incorporar dentro de los procesos que llevan adelante las casas de valores, el del levantamiento del perfil del inversionista, como parte del proceso de conocimiento al cliente.

Para ello, las casas de valores deben implementar sea en físico o de manera digital, un formulario (**Anexo No. 3**) en el que se obtenga información de cada cliente, al menos en los siguientes ámbitos:

- Datos personales
- Información sobre conocimientos y experiencia en inversiones
- Situación económica

- Objetivos de la inversión

Dentro de cada ámbito, se recomienda considerar los siguientes ítems:

### Datos personales

Rango de edad:

- a) Menor de 30 años
- b) 31 a 40 años
- c) 41 a 50 años
- d) 51 a 60 años
- e) Más de 60 años

Estado civil:

- a) Soltero
- b) Casado, en unión libre
- c) Divorciado
- d) Viudo

Nivel de estudios:

- a) Primaria
- b) Secundaria
- c) Universitaria en curso o completo
- d) Cuarto nivel en curso o completo

### Información sobre conocimientos y experiencia en inversiones

Actividad o sector donde se desempeña actualmente (en caso de ser jubilado especificar la última actividad):

- a) Estudiante
- b) Producción y Agrícola
- c) Mercantil y Financiero
- d) Comercial y Servicios

Cómo describiría su conocimiento respecto a inversiones y el mercado de valores:

- a) Alto
- b) Medio
- c) Bajo

Ha realizado anteriormente inversiones en el mercado de valores?

- a) Si
- b) No

Seleccione cuáles instrumentos financieros conoce:

- a) Instrumentos de renta fija (ejemplo: pólizas de acumulación, pagarés, certificados de depósito, etc)
- b) Instrumentos de renta variable (ejemplo: acciones, certificados de aportación, etc)
- c) Derivados (swaps, futuros, opciones)

### Situación Financiera

Origen de los recursos a invertir:

- a) Ahorros acumulados
- b) Herencia
- c) Vencimiento de otra inversión
- d) Préstamo

Nivel de ingresos anuales:

- a) Menos de US\$20000
- b) Entre US\$ 20000 y US\$ 35000
- c) Más de US\$ 35000

El peso relativo del monto a invertir respecto de de sus ahorros:

- a) Menos del 30%
- b) Entre el 30% y el 60%

- c) Más del 60%

### Objetivos de la inversión

Horizonte de la inversión - Plazo al que le gustaría invertir:

- a) Corto plazo (menos de un año)
- b) Mediano plazo (de 1 a 3 años)
- c) Largo plazo (más de 3 años)

¿Cuál es su principal objetivo con esta inversión?

- a) Asegurar y mantener su capital
- b) Aumentar su patrimonio, ojalá con retornos estables
- c) Que su dinero crezca sin importar los riesgos

Respecto a su reacción frente al riesgo, usted:

- a) Invertiría todo su dinero en instrumentos con poco riesgo, aunque su rentabilidad sea baja.
- b) Invertiría una parte de su dinero en instrumentos de bajo riesgo y otra, en aquellos que aunque son más riesgosos, tienen mayor rentabilidad.
- c) Invertiría todo su dinero en instrumentos de alto rendimiento para maximizar su ganancia, aún cuando esto signifique asumir mayores riesgos.

Si su inversión comienza a perder valor, ¿qué haría?

- a) Vendería inmediatamente.
- b) Consultaría a un experto.
- c) Asumiría las pérdidas en el corto plazo y esperaría obtener ganancias en el largo plazo.

La palabra “riesgo” para usted significa:

- a) Alerta
- b) Inseguridad
- c) Oportunidad

Es importante considerar en función de la debida diligencia con la que deben actuar las casas de valores “Due Diligence” así como en cumplimiento de su obligación de conocer a su cliente, el funcionario responsable de este proceso, debe verificar dentro de lo posible, las respuestas consignadas.

#### 4.2. MATRIZ DE RIESGO DEL INVERSIONISTA

La información obtenida del Formulario de Levantamiento del Perfil del Inversionista debe ser ingresada en una matriz en la que se analiza las respuestas del cliente para cada factor y de acuerdo a los criterios definidos se va asignando un punto para cada perfil (**Anexo No. 4**). Es necesario que la casa de valores realice este procedimiento para cada uno de los clientes a quienes va a administrar un portafolio de valores o a quienes va a brindar el servicio de intermediación.

Para la evaluación del perfil del inversionista, a cada factor se le ha asignado una ponderación, de acuerdo al siguiente detalle:

- Datos personales 20%
- Conocimiento y experiencia en inversiones 25%
- Situación financiera 40%
- Objeto de la inversión 15%
- TOTAL 100%

Dentro de cada factor se establecen los criterios para evaluar al cliente y ubicarlo dentro de las opciones del perfil del inversionista: agresivo, moderado y conservador. Cabe indicar que el presente estudio busca proponer una metodología en la que se plantean ponderaciones y criterios que son referenciales puesto que pueden ser modificados de acuerdo al criterio que cada casa de valores considere respecto de la conducta de los inversionistas.

**Cuadro No. 6**  
**Ponderaciones de Factores**  
**Matriz de Riesgo del Inversionista**

| FACTORES / COMPONENTES   | PONDERACION |     |
|--|-------------|-----|
| <b>DATOS PERSONALES</b>  | <b>20%</b>  |     |
| 1. FACTOR DE RIESGO: EDAD  |             | 12% |
| 2. FACTOR DE RIESGO: ESTADO CIVIL                                  |             | 3%  |
| 3. FACTOR DE RIESGO: NIVEL DE ESTUDIOS                             |             | 5%  |
| <b>CONOCIMIENTOS Y EXPERIENCIA EN INVERSIONES</b>                  | <b>25%</b>  |     |
| 1. FACTOR DEL RIESGO: ACTIVIDAD O SECTOR DONDE SE DESEMPEÑA        |             | 5%  |
| 2. FACTOR DEL RIESGO: NIVEL DE CONOCIMIENTO RESPECTO A INVERSIONES |             | 10% |
| 3. FACTOR DEL RIESGO: EXPERIENCIA EN INVERSIONES                   |             | 5%  |
| 4. FACTOR DEL RIESGO: CONOCIMIENTO EN INSTRUMENTOS FINANCIEROS     |             | 5%  |
| <b>SITUACION FINANCIERA</b>  | <b>15%</b>  |     |
| 1. FACTOR DE RIESGO: ORIGEN DE LOS RECURSOS A INVERTIR             |             | 5%  |
| 2. FACTOR DE RIESGO: INGRESOS ANUALES                              |             | 5%  |
| 3. FACTOR DE RIESGO: MONTO A INVERTIR                              |             | 5%  |
| <b>OBJETO DE LA INVERSION</b>                                      | <b>40%</b>  |     |
| 1. FACTOR DE RIESGO: HORIZONTE DE LA INVERSIÓN                     |             | 5%  |
| 2. FACTOR DE RIESGO: OBJETIVO DE LA INVERSIÓN                      |             | 10% |
| 3. FACTOR DE RIESGO: REACCION FRENTE AL RIESGO DE LA INVERSIÓN     |             | 10% |
| 4. FACTOR DE RIESGO: REACCION FRENTE A LA PERDIDA EN LA INVERSION  |             | 10% |
| 5. FACTOR DE RIESGO: SIGNIFICADO DE LA PALABRA "RIESGO"            |             | 5%  |
| <b>TOTAL</b>   | <b>100%</b> |     |

#### 4.2.1. Datos personales

A la sección de Datos Personales, se le ha asignado una ponderación del 20% sobre el total, siendo el factor determinante en esta sección el de la edad, ya que en virtud de este dato y aplicando el concepto expuesto anteriormente, se puede ubicar en qué fase de su Ciclo de Vida se encuentra el cliente, de acumulación o desacumulación y dependiendo de ello se han establecido los siguientes criterios:

|                         |                        |
|-------------------------|------------------------|
| <b>1. FACTOR [EDAD]</b> | <b>PONDERACIÓN 12%</b> |
|-------------------------|------------------------|

|                            |             |
|----------------------------|-------------|
| CRITERIOS: Menor a 30 años | agresivo    |
| De 31 a 50 años            | moderado    |
| Mas de 51 de años          | conservador |

| CALCULO          | PONDERACIÓN | EVALUACIÓN |          |             |
|------------------|-------------|------------|----------|-------------|
|                  |             | AGRESIVO   | MODERADO | CONSERVADOR |
| EDAD DEL CLIENTE | 12%         |            |          |             |

Si un cliente se encuentra en fase de acumulación, se entenderá que su principal objetivo es ganar dinero sin importar mayormente el riesgo de la inversión que realice, por lo que se le asignaría un punto para el perfil “agresivo” mientras que si se encuentra en la fase de desacumulación, se le asignará un punto al perfil “conservador”, pues se considera que en dicho momento del ciclo de vida, el cliente ya no desea arriesgar su dinero, decide por el contrario cuidar su patrimonio.

De la misma forma, para los factores: estado civil y nivel de estudios, que también son parte de la sección Datos Personales, se han establecido los siguientes criterios:

**2. FACTOR [ESTADO CIVIL] PONDERACIÓN 3%**

CRITERIOS: Soltero agresivo  
 Divorciado o viudo moderado  
 Casado o en unión libre conservador

| CALCULO      | PONDERACIÓN | EVALUACIÓN |          |             |
|--------------|-------------|------------|----------|-------------|
|              |             | AGRESIVO   | MODERADO | CONSERVADOR |
| ESTADO CIVIL | 3%          |            |          |             |

Universalmente, se considera que una persona casada o en una relación estable buscará cuidar el patrimonio para brindar seguridad al hogar establecido, por lo que a este tipo de clientes se les asignará un punto para el perfil conservador.

**3. FACTOR [NIVEL DE ESTUDIOS] PONDERACIÓN 5%**

CRITERIOS: Primaria y Secundaria agresivo  
 Universitaria en curso o completa moderado  
 Cuarto nivel en curso o completo conservador

| CALCULO                           | PONDERACIÓN | EVALUACIÓN |          |             |
|-----------------------------------|-------------|------------|----------|-------------|
|                                   |             | AGRESIVO   | MODERADO | CONSERVADOR |
| PORCENTAJE DE LAS PERDIDAS<br>32% | 5%          |            |          |             |

El nivel de estudio también es un criterio importante al momento de definir el perfil de un cliente, para lo cual se considera que quienes tienen menor nivel de educación, muestran por lo general un comportamiento en inversiones más

agresivo pues sus decisiones están principalmente determinadas por la rentabilidad que esperan obtener sin analizar a profundidad el riesgo.

**4.2.2. Conocimiento y experiencia en inversiones**

A la siguiente sección, relacionada con el conocimiento y experiencia que tiene el cliente en inversiones se le ha asignado una ponderación del 25% respecto del total, y dentro de ésta, el factor con mayor peso es la percepción que tiene el propio cliente de sus conocimientos sobre la materia inversiones. Por lo tanto, los criterios para este factor son:

**2. FACTOR [PRECEPCIÓN DEL NIVEL DE CONOCIMIENTO RESPECTO A INVERSIÓN] PONDERACIÓN 10%**

CRITERIOS **Alto** agresivo  
**Medio** moderado  
**Bajo** conservador

| CALCULO               | PONDERACIÓN | EVALUACIÓN |          |             |
|-----------------------|-------------|------------|----------|-------------|
|                       |             | AGRESIVO   | MODERADO | CONSERVADOR |
| NIVEL DE CONOCIMIENTO | 10%         |            |          |             |

Si el cliente se considera un gran conocedor de este tema se espera que desee invertir en instrumentos con mayor riesgo que requieren de mayor conocimiento y por ende se le asignaría un punto al perfil “agresivo”.

Otros factores utilizados dentro de esta sección son los siguientes:

**1. FACTOR ACTIVIDAD O SECTOR DONDE SE DESEMPEÑA PONDERACIÓN 5%**

CRITERIOS Estudiante, Mercantil y Financiero agresivo  
Comercial y Servicios moderado  
Producción y Agrícola conservador

| CALCULO               | PONDERACIÓN | EVALUACIÓN |          |             |
|-----------------------|-------------|------------|----------|-------------|
|                       |             | AGRESIVO   | MODERADO | CONSERVADOR |
| ACTIVIDAD DEL CLIENTE | 5%          |            |          |             |

En ese caso, se considera que mientras más alejada esté la actividad a la que se dedica el cliente a las actividades económicas o financieras, más conservador será su comportamiento en las inversiones, pues mostraría un menor grado de conocimiento.



**3. FACTOR EXPERIENCIA EN INVERSIONES** **PONDERACIÓN 5%**

CRITERIOS Si agresivo  
No conservador

| CALCULO                    | PONDERACIÓN | EVALUACIÓN |          |             |
|----------------------------|-------------|------------|----------|-------------|
|                            |             | AGRESIVO   | MODERADO | CONSERVADOR |
| EXPERIENCIA EN INVERSIONES | 5%          |            |          |             |

Respecto a la experiencia que tenga el cliente en inversiones, se ha establecido que quienes no la tengan obtendrán un punto para el perfil “conservador”, pues al no haber hecho inversiones anteriormente, lo más probable es que el cliente se muestre temeroso al momento de tomar las decisiones de inversión.

**4. FACTOR CONOCIMIENTO DE INSTRUMENTOS FINANCIEROS** **PONDERACIÓN 5%**

CRITERIOS Conoce todos agresivo  
Conoce 2 de las tres opciones moderado  
Conoce solo una opción conservador

| CALCULO                                  | PONDERACIÓN | EVALUACIÓN |          |             |
|--|-------------|------------|----------|-------------|
|  |             | AGRESIVO   | MODERADO | CONSERVADOR |
| CONOCIMIENTO DE INSTRUMENTOS FINANCIEROS | 5%          |            |          |             |

El conocimiento que tenga cada cliente respecto de las diferentes opciones de inversión y los instrumentos financieros, incide en el perfil que obtendrá el inversionista, es así que quienes afirmen conocer los diferentes tipos de inversiones, obtendrían un punto para el perfil “agresivo”.

**4.2.3. Situación financiera**

Para la sección correspondiente a la situación financiera del cliente, se le ha asignado una ponderación del 15% respecto del total, dándole igual peso a cada uno de los factores, por lo que (como ejemplo) se toma el factor del origen de los recursos a invertir, aplicando los siguientes criterios de evaluación:

**1. FACTOR ORIGEN DE LOS RECURSOS A INVERTIR PONDERACIÓN 5%**

CRITERIOS Préstamo agresivo  
 Ahorros acumulados, vencimiento de otra inv. moderado  
 Herencia conservador

| CALCULO                | PONDERACIÓN | EVALUACIÓN |          |             |
|------------------------|-------------|------------|----------|-------------|
|                        |             | AGRESIVO   | MODERADO | CONSERVADOR |
| ORIGEN DE LOS RECURSOS | 5%          |            |          |             |

Para aplicar los criterios expuestos se consideró que si el cliente ha sido capaz de endeudarse para realizar una inversión, es porque está seguro de las ganancias que va a obtener, las cuales justifican el haberse endeudado y deben cubrir el costo de tal préstamo, por lo que si ese el caso, se le asignará un punto al perfil “agresivo”. Por el contrario, si los recursos provienen de una herencia, lo más probable es que el cliente no quiera arriesgar a perder ese dinero y por lo tanto será cauteloso en lo que desea hacer con el dinero, por lo que se le asignará un punto al perfil “conservador”.

**2. FACTOR INGRESOS ANUALES PONDERACIÓN 5%**

CRITERIOS Más de US\$ 35000 agresivo  
 Entre US\$ 20000 y US\$ 35000 moderado  
 Menos de US\$ 20000 conservador

| CALCULO          | PONDERACIÓN | EVALUACIÓN |          |             |
|------------------|-------------|------------|----------|-------------|
|                  |             | AGRESIVO   | MODERADO | CONSERVADOR |
| INGRESOS ANUALES | 5%          |            |          |             |

El nivel de ingresos de un cliente naturalmente influirá el tipo de perfil que se asigne al inversionista, pues mientras mayor sea el nivel de ingresos se considera que mayor es el riesgo que cada persona está dispuesta a asumir, es así que quienes tengan ingresos anuales que superen los US\$ 35.000 obtendrán un punto para el perfil “agresivo”.

**3. FACTOR MONTO A INVERTIR PONDERACIÓN 5%**

CRITERIOS Más del 60% de los ahorros agresivo  
 Entre el 30% y 60% de los ahorros moderado  
 Menos del 30% conservador

| CALCULO          | PONDERACIÓN | EVALUACIÓN |          |             |
|------------------|-------------|------------|----------|-------------|
|                  |             | AGRESIVO   | MODERADO | CONSERVADOR |
| MONTO A INVERTIR | 5%          |            |          |             |

En el mismo sentido, si una persona destina un alto porcentaje de sus ahorros a la inversión es porque está interesado en la rentabilidad esperada, la cual deberá ser superior a lo que recibe en intereses en una institución financiera para que decida invertir, por lo que se considera que este tipo de cliente tendrá un punto en este factor para el perfil “agresivo”.

**4.2.4. Objeto de la inversión**

Como se observa en el Cuadro No. 6, se le ha dado mayor importancia, y por lo tanto, mayor peso en las ponderaciones a la sección del objeto de la inversión y dentro de este componente un factor importante es el objetivo de la inversión propiamente. Se le ha dado esta importancia considerando que la respuesta que brinde el cliente lo define en cuanto a su percepción del riesgo y del destino que quiere darle a los recursos invertidos. Es así que, los criterios establecidos para evaluar este factor son:

**2. FACTOR OBJETIVO DE LA INVERSIÓN PONDERACIÓN 10%**

CRITERIOS Que el dinero crezca sin importar el riesgo agresivo  
 Aumentar el patrimonio, ojalá con retornos estables moderado  
 Asegurar y mantener el capital conservador

| CALCULO                  | PONDERACIÓN | EVALUACIÓN |          |             |
|--------------------------|-------------|------------|----------|-------------|
|                          |             | AGRESIVO   | MODERADO | CONSERVADOR |
| OBJETIVO DE LA INVERSIÓN | 10%         |            |          |             |

En este caso se ha establecido que si el cliente está dispuesto a arriesgar el dinero considerando que el único objetivo es ganar y que su dinero crezca, se le asignará un punto al perfil “arriesgado”.

**1. FACTOR HORIZONTE DE LA INVERSIÓN PONDERACIÓN 5%**

CRITERIOS Largo plazo agresivo  
 Mediano plazo moderado  
 Corto plazo conservador

| CALCULO                   | PONDERACIÓN | EVALUACIÓN |          |             |
|---------------------------|-------------|------------|----------|-------------|
|                           |             | AGRESIVO   | MODERADO | CONSERVADOR |
| HORIZONTE DE LA INVERSIÓN | 5%          |            |          |             |

De otro lado, y considerando la incertidumbre que rodea a las inversiones a largo plazo, toda vez que mientras más lejano esté el vencimiento de la inversión menos certeza se tiene respecto del cumplimiento de las obligaciones del emisor, si un cliente desea realizar una inversión a más largo plazo, más agresivo será su perfil.

**3. FACTOR REACCIÓN FRENTE AL RIESGO DE LA INVERSIÓN PONDERACIÓN 10%**

CRITERIOS Invertiría todo en instrumento de alto rend agresivo  
 Invertiría en una combinación de rend moderado  
 Invertiría solo en instrumentos de poco riesgo conservador

| CALCULO                   | PONDERACIÓN | EVALUACIÓN |          |             |
|---------------------------|-------------|------------|----------|-------------|
|                           |             | AGRESIVO   | MODERADO | CONSERVADOR |
| REACCIÓN FRENTE AL RIESGO | 10.00%      |            |          |             |

Otro factor interesante para analizar es el de la reacción frente al riesgo que se ha definido en la propuesta con una ponderación del 10%. Si un cliente afirma en el Formulario de Levantamiento del Perfil del Inversionista que solo invertiría en instrumentos financieros de poco riesgo, la casa de valores le asignará un punto al perfil “conservador”.

**4. FACTOR SI LA INVERSIÓN EMPIEZA A PERDER VALOR PONDERACIÓN 10%**

CRITERIOS Asumiría las pérdidas esperando ganancias agresivo  
 Consultaría a un experto moderado BAJO  
 Vendería inmediatamente conservador ALTO

| CALCULO                                      | PONDERACIÓN | EVALUACIÓN |          |             |
|--|-------------|------------|----------|-------------|
|  |             | AGRESIVO   | MODERADO | CONSERVADOR |
| REACCION FRENTE A LA PERDIDA EN LA INVERSIÓN | 10%         |            |          |             |

El último factor de riesgo de la matriz tiene también relación con la reacción del cliente frente al riesgo, pues se le consulta al inversionista qué es lo que haría si la inversión que decida realizar empieza a perder valor, asignando un punto al perfil “agresivo” a quien señale que asumiría las pérdidas esperando obtener ganancias al largo plazo.

Finalmente, ingresados todos los datos y una vez evaluado cada factor, se obtiene la matriz resumen, en la que se observa el tipo de inversionista que es el

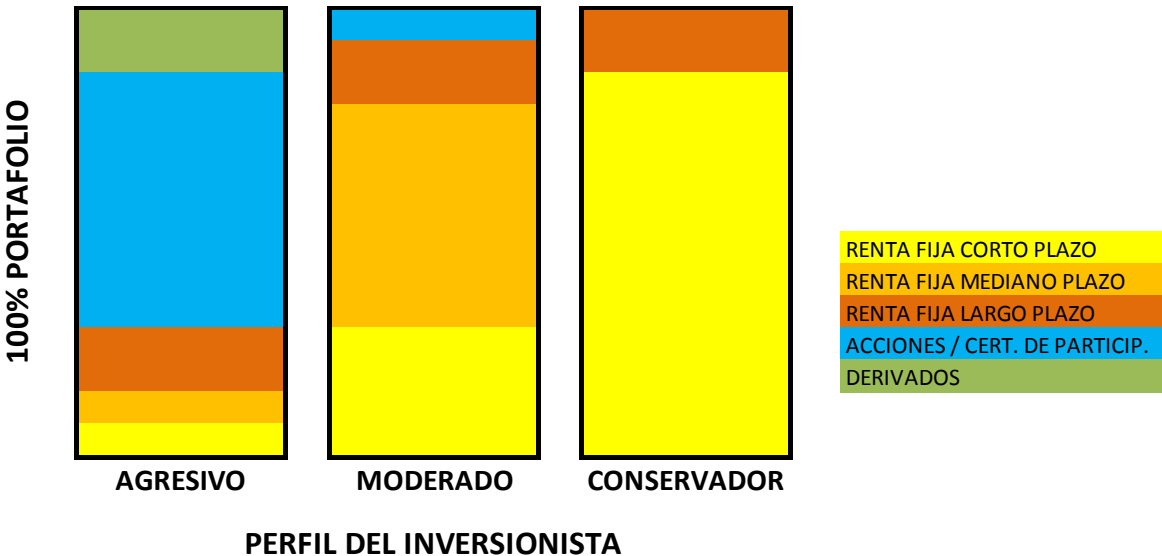
cliente de acuerdo al mayor puntaje alcanzado para cada perfil. (**Anexo No. 5**) Aplicando un criterio conservador si existiera igualdad de resultado en dos perfiles, se le asignará al cliente el de menor riesgo.

Una vez que se cuenta con el perfil de riesgo del inversionista, es decir, que la casa de valores conoce si su cliente es agresivo, moderado o conservador frente al riesgo, puede definir si la inversión que éste desea realizar se ajusta a dicho perfil, puede asesorarlo respecto a que le conviene hacer con el dinero o puede definir el portafolio de inversiones que más le conviene al cliente.

### 4.3. COMBINACIÓN DE INVERSIONES – ESTRUCTURACIÓN DEL PORTAFOLIO

En el caso de administración de portafolios de terceros, se propone que una vez obtenido el perfil se aplique la combinación de inversiones recomendada para cada perfil:

**Gráfico No. 15**  
Combinación de inversiones de acuerdo al perfil



Fuente: información recabada  
Elaboración: María Belén Figueroa

Igualmente, y como se ha señalado anteriormente, la debida diligencia con la que debe actuar la casa de valores significa que la composición del portafolio

administrado no puede quedarse estática en el tiempo. Debe ser periódicamente analizada a fin de determinar si en el transcurso del tiempo aún se ajusta a las necesidades del cliente.

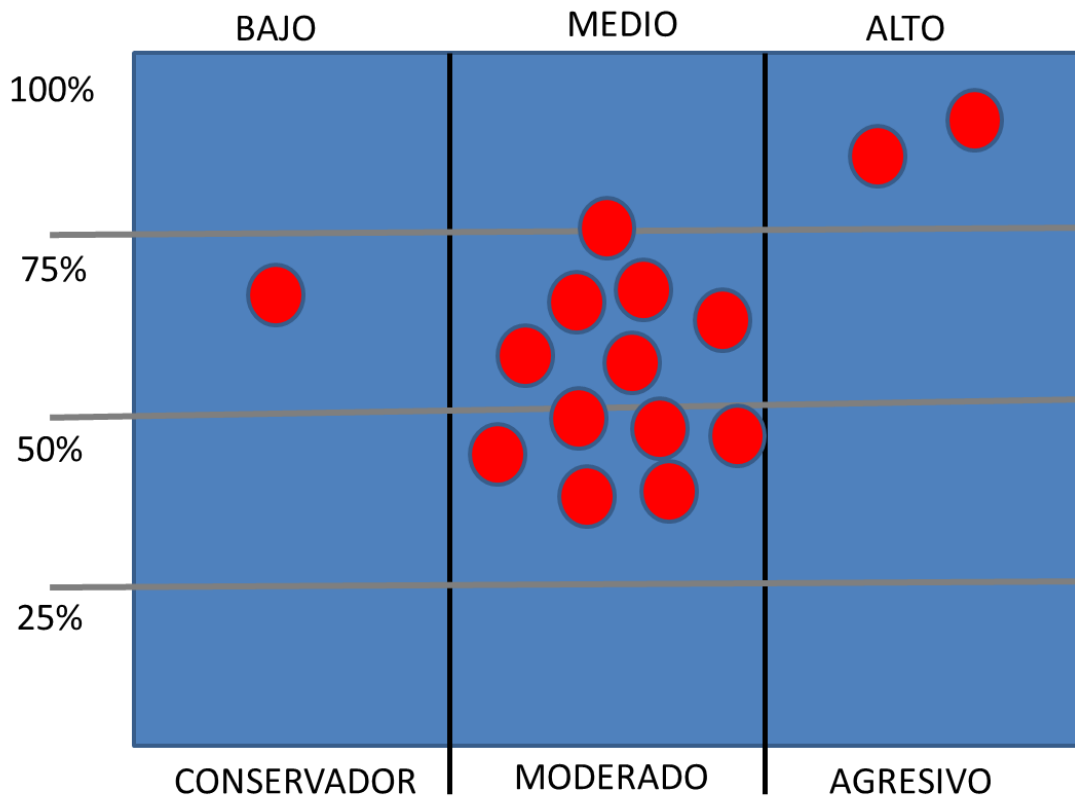
Por ello, las casas de valores deberían contar de manera obligatoria con un órgano interno que realice esta labor de estructuración y permanente análisis de los portafolios administrados.

#### **4.4. RIESGO DE LA CASA DE VALORES**

Una vez que se conoce el perfil de riesgo de cada uno de los clientes de la casa de valores, esto se convierte en una herramienta de análisis del riesgo que podría enfrentar la casa de valores con el conjunto de clientes que mantiene.

Para fines didácticos se ha utilizado la información de los portafolios de una casa de valores cuya información está sujeta a sigilo bursátil, en la que se cuenta con 15 clientes a quienes se les aplicó el formulario de levantamiento del perfil del inversionista con la metodología propuesta. (**Anexo No. 6**) De esta casa de valores se obtienen los siguientes resultados:

**Gráfico No. 16**  
**Mapa de riesgo de la casa de valores**



Fuente: resultados de la encuesta  
 Elaboración: María Belén Figueroa

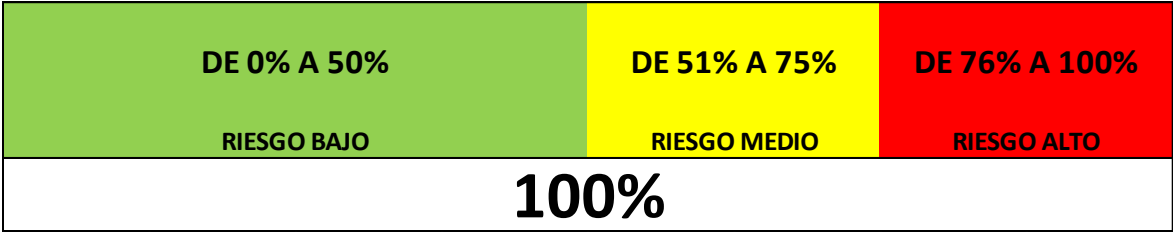
Como se observa, la casa de valores tiene un conjunto de clientes cuyo perfil se concentra en la clasificación de riesgo moderado, por lo que el riesgo que administra la casa de valores es medio, lo cual evidentemente se reflejará en el tipo de valores que componen los portafolios de dichos clientes.

De otro lado, la posición de riesgo de la casa de valores puede ser corroborada, si se calcula el riesgo ponderado de cada parámetro en función de la muestra. Para ello se le asigna una ponderación de 0,5 al perfil conservador, 0,75 al perfil moderado y 1,00 al perfil arriesgado.

Al sumar el indicador ponderado absoluto de cada sección (Datos Personales, Conocimiento, Información Financiera y Objetivo de la Inversión) se obtiene

matemáticamente el riesgo global de la casa de valores, que en la simulación se obtiene un resultado de 67,33.

Aplicando los mismos criterios de la ponderación de cada perfil, se establece en esta metodología que el riesgo global de la casa de valores se determina de acuerdo a los siguientes rangos:



Por lo tanto, el resultado obtenido de la aplicación de la metodología determina que la casa de valores modelo administra un riesgo medio, lo cual es concordante con el mapa antes definido.



## **CAPÍTULO V**

### **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

#### **5.1. CONCLUSIONES**

1. La presente investigación tenía como objeto determinar el proceso que realizan las casas de valores del país al momento de recibir un cliente y tomar la orden de negociación, para ello se planteó la idea de defender de que en el Ecuador, las casas de valores no cuentan con procedimientos para determinar adecuadamente el tipo de cliente al cual están brindando el servicio de intermediación, lo que les permitiría ubicar en qué tipo perfil de inversionista se ubica su comitente para de esa manera prestar un servicio más eficiente, asesorando adecuadamente respecto de la inversión que pretende realizar el cliente.

Para probar la idea de defender planteada se realizó un trabajo de campo, con el fin de obtener información directamente de las casas de valores. Se realizó una encuesta dirigida a las 22 casas de valores activas que operan en la ciudad de Quito y que se encuentran autorizadas a operar por parte de la Superintendencia de Compañías. Se recibieron 14 encuestas, lo cual representa una muestra del 64% del universo.

Con los resultados obtenidos se establece que las casas de valores del Ecuador no tienen claro el concepto de lo que representa determinar el perfil del inversionista y que efectivamente no cuentan con una metodología que les permita determinar el perfil del inversionista.

2. La investigación pretendía también determinar cuáles son los aspectos que las casas de valores deben conocer de sus comitentes para determinar el tipo de inversionista con el que están tratando para así contar con las herramientas necesarias para brindar una adecuada asesoría al momento de realizar la

actividad de intermediación de valores así como en la administración de portafolios.

De la información recabada se determina que los aspectos más importantes que la casa de valores debe conocer de un cliente son: la edad, formación, los conocimientos que tienen el inversionista respecto al mercado de valores, su percepción del riesgo y reacción frente al mismo, la situación financiera del cliente; y, el horizonte y el objeto de la inversión.

3. Una vez comprobada positivamente la idea a defender planteada, se propone la implementación de una metodología en las casas de valores del Ecuador que les permita determinar el perfil del inversionista, lo cual les permitirá brindar un adecuado servicio de asesoraría en la compraventa de valores y en la administración de portafolios.

Esta metodología involucra la implementación del uso de un formulario de levantamiento de información, la elaboración de una matriz con los respectivos factores y criterios que permitirá finalmente identificar el perfil del cliente y con ello incluso el tipo de inversión que le conviene a cada comitente

4. Cada inversionista tiene diferentes necesidades de liquidez, diferentes intenciones de lo que desea hacer con la rentabilidad obtenida y diferente horizonte de inversión, por lo tanto antes de realizar una inversión, se debe tener claramente definido su perfil, que de acuerdo a la metodología propuesta puede ser “Conservador”, “Moderado” o “Agresivo”.
5. Una vez que se conoce el perfil de riesgo de cada uno de los clientes de la casa de valores, esto se convierte en una herramienta de análisis del riesgo que podría enfrentar la casa de valores con el conjunto de clientes que mantiene, por la que metodología propuesta abarca el cálculo del riesgo global de la casa de valores.

## 5.2. RECOMENDACIONES

1. En consideración de que la autora trabaja en la Intendencia de Mercado de Valores de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, se recomienda difundir los resultados de este trabajo académico como parte de la campaña de educación al inversionista.
2. De igual forma es importante capacitar a las casas de valores y concienciarlas respecto de la importancia de la determinación del perfil del inversionista.
3. En virtud de que en el Órgano de Control antes citado se elaboran los proyectos de regulación de mercado de valores que aprueba la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera, se recomienda presentar esta propuesta para elevarla a nivel de norma, y así complementar lo establecido en el numeral 5 del artículo innumerado que consta a continuación del artículo 58 de la Ley de Mercado de Valores.
4. Se recomienda que la normativa que llegue a emitir la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera incluya regulaciones complementarias con las se busque formalizar la infraestructura orgánica funcional de las casas de valores a fin de que éstos puedan brindar un mejor servicio de administración de portafolio de terceros que vaya desde el levantamiento del perfil del cliente, la estructuración del portafolio y el acompañamiento permanente para evaluar en el tiempo si el portafolio se ajusta a las necesidades de cada cliente.

## REFERENCIA BIBLIOGRAFICA

- Aragonés J.R. & Blanco C. (2000), Valor en Riesgo: Aplicación a la Gestión Empresarial, Ediciones Pirámide.
- Autorregulado del Mercado de Valores de Colombia (2012), Cartilla No. 2, Conozca los Riesgos del Mercado de Valores, primera edición.
- Educación Financiera para Todos, Primera edición, mayo 2012, [www.amvcolombia.org.co](http://www.amvcolombia.org.co)
- Fernández Juan Carlos / Conceptos y matrices de análisis estratégico (Marzo 8, 2009)  
<http://www.slideshare.net/jcfdezmxestra/conceptos-y-matrices-de-analisis-estrategico>
- Greco Orlando (2008), Diccionario bursátil y bancario, Florida,Valleta.
- Gutiérrez Rostro Fernando / El Economista (Jul 24, 2013)  
<http://eleconomista.com.mx/finanzas-personales/2013/07/24/ahorrar-no-lo-mismo-que-invertir>
- Ley de Mercado de Valores, 1998
- Melgoza G. Bernardo /Sura México /Mi portafolio ideal/ (enero 12, 2015)  
[https://www.suramexico.com/inversiones/fp\\_inv\\_ideal.html](https://www.suramexico.com/inversiones/fp_inv_ideal.html)
- Palomeque Tamayo Jorge (2013), Análisis de riesgo del Mercado de Valores del Ecuador, Quito.
- Perfil del inversionista (2011), recuperado el 27 de noviembre de 2013 en <http://www.crecenegocios.com/perfil-del-inversionista/>

- Rosero M. Luis (2010), El desarrollo del mercado de valores en el Ecuador: una aproximación, Diario La Hora, Sección Coyuntura, Pág 2
- Superintendencia de Valores y Seguros de Chile, Perfil del inversionista (2013), recuperado el 28 de noviembre de 2013 en <http://www.svs.cl/educa/600/w3-article-1252.html>
- Villarreal Samaniego Jesús Dacio (2008), Administración Financiera II,, México

# **ANEXOS**

# **ANEXO 1**

**LEVANTAMIENTO DEL PERFIL DEL INVERSIONISTA PARA LA DETERMINACION DE ESTRATEGIAS DE EDUCACION A ESTE SECTOR**

**NOMBRE DE LA CASA DE VALORES**

1 Señale el porcentaje que representa la intermediación de valores en los ingresos operacionales de la casa de valores:

Menos del 20%       Entre 20% y 50%       Mas del 50%

2 Señale el porcentaje que representa la administración de portafolios en los ingresos operacionales de la casa de valores:

Menos del 20%       Entre 20% y 50%       Mas del 50%

3 Cuenta la casa de valores con un procedimiento para conocer al cliente?

SI       NO

4 Cuenta la casa de valores con un procedimiento para establecer el perfil del inversionista?

SI       NO

5 En caso afirmativo, dicho procedimiento se encuentra levantado y consta en un manual?

SI       NO

6 Califique de 1 a 10, siendo 1 el factor más importante, los siguientes aspectos para ser considerados al momento de conocer un cliente:

|                                       |   |  |   |
|---------------------------------------|---|--|---|
| Reacción del cliente frente al riesgo | <input style="width: 50px;" type="text"/> | Monto de la inversión  | <input style="width: 50px;" type="text"/> |
| Edad del cliente                      | <input style="width: 50px;" type="text"/> | Forma de vida del cliente  | <input style="width: 50px;" type="text"/> |
| Origen de los recursos                | <input style="width: 50px;" type="text"/> | Posición económica del cliente   | <input style="width: 50px;" type="text"/> |
| Objeto de la inversión                | <input style="width: 50px;" type="text"/> | Formación profesional del cliente  | <input style="width: 50px;" type="text"/> |
| Grado de conocimiento del cliente     | <input style="width: 50px;" type="text"/> | Tiempo en el que requiere el cliente los recursos o el rendimiento de vuelta | <input style="width: 50px;" type="text"/> |

7 Previo al cierre de la operación encomendada, la casa de valores entrega a su cliente algún tipo de documento donde consta evidencia de la asesoría brindada?

SI       NO

8 Cuenta la casa de valores con un órgano interno o un funcionario que analice periódicamente la conformación de los portafolios administrados de terceros?

SI       NO

|                |   |
|----------------|---|
| Órgano interno | <input style="width: 50px;" type="text"/> |
| Funcionario    | <input style="width: 50px;" type="text"/> |
| Frecuencia     | <input style="width: 50px;" type="text"/> |

9 Adicional al estado de cuenta, la casa de valores entrega periódicamente a su cliente un documento en el que realice recomendaciones respecto del portafolio que administra?

SI       NO

Frecuencia



**LEVANTAMIENTO DEL PERFIL DEL INVERSIONISTA PARA LA DETERMINACION DE ESTRATEGIAS DE EDUCACION A ESTE SECTOR**

**NOMBRE DE LA CASA DE VALORES**

Su Casa de Valores Sucaval S.A.

1 Señale el porcentaje que representa la intermediación de valores en los ingresos operacionales de la casa de valores:

Menos del 20%  Entre 20% y 50%  Mas del 50%

2 Señale el porcentaje que representa la administración de portafolios en los ingresos operacionales de la casa de valores:

Menos del 20%  Entre 20% y 50%  Mas del 50%

3 Cuenta la casa de valores con un procedimiento para conocer al cliente?

SI  NO

4 Cuenta la casa de valores con un procedimiento para establecer el perfil del inversionista?

SI  NO

5 En caso afirmativo, dicho procedimiento se encuentra levantado y consta en un manual?

SI  NO

6 Califique de 1 a 10, siendo 1 el factor más importante, los siguientes aspectos para ser considerados al momento de conocer un cliente:

|  |    |  |   |
|--|----|--|---|
| Reacción del cliente frente al al riesgo | 7  | Monto de la inversión  | 4 |
| Edad del cliente                         | 10 | Forma de vida del cliente  | 8 |
| Origen de los recursos                   | 1  | Posición económica del cliente   | 6 |
| Objeto de la inversión                   | 2  | Formación profesional del cliente  | 9 |
| Grado de conocimiento del cliente        | 3  | Tiempo en el que requiere el cliente los recursos o el rendimiento de vuelta | 5 |

7 Previo al cierre de la operación encomendada, la casa de valores entrega a su cliente algún tipo de documento donde consta evidencia de la asesoría brindada?

SI  NO

8 Cuenta la casa de valores con un órgano interno o un funcionario que analice periódicamente la conformación de los portafolios administrados de terceros?

SI  NO  NO APLICA

Órgano interno   
 Funcionario   
 Frecuencia

9 Adicional al estado de cuenta, la casa de valores entrega periódicamente a su cliente un documento en el que realice recomendaciones respecto del portafolio que administra?

SI  NO  NO APLICA

Frecuencia

## LEVANTAMIENTO DEL PERFIL DEL INVERSIONISTA PARA LA DETERMINACION DE ESTRATEGIAS

### NOMBRE DE LA CASA DE VALORES

SANTA FE CASA DE VALORES S.A. , SANTA FE VALORES

1 Señale el porcentaje que representa la intermediación de valores en los ingresos operacionales de la casa de valores:

Menos del 20%  Entre 20% y 50%  Mas del 50%

2 Señale el porcentaje que representa la administración de portafolios en los ingresos operacionales de la casa de valores:

Menos del 20%  Entre 20% y 50%  Mas del 50%

3 Cuenta la casa de valores con un procedimiento para conocer al cliente?

SI  NO

4 Cuenta la casa de valores con un procedimiento para establecer el perfil del inversionista?

SI  NO

5 En caso afirmativo, dicho procedimiento se encuentra levantado y consta en un manual?

SI  NO

6 Califique de 1 a 10, siendo 1 el factor más importante, los siguientes aspectos para ser considerados al momento de conocer un cliente:

|                                       |   |  |   |
|---------------------------------------|---|--|---|
| Reacción del cliente frente al riesgo | 3 | Monto de la inversión  | 1 |
| Edad del cliente                      | 1 | Forma de vida del cliente  | 2 |
| Origen de los recursos                | 1 | Posición económica del cliente   | 1 |
| Objeto de la inversión                | 5 | Formación profesional del cliente  | 5 |
| Grado de conocimiento del cliente     | 2 | Tiempo en el que requiere el cliente los recursos o el rendimiento de vuelta | 1 |

7 Previo al cierre de la operación encomendada, la casa de valores entrega a su cliente algún tipo de documento donde consta evidencia de la asesoría brindada?

SI  NO

8 Cuenta la casa de valores con un órgano interno o un funcionario que analice periódicamente la conformación de los portafolios administrados de terceros?

SI  NO

Órgano interno   
 Funcionario   
 Frecuencia  A DEMANDA No es la fuente principal de nuestros ingresos

9 Adicional al estado de cuenta, la casa de valores entrega periódicamente a su cliente un documento en el que realice recomendaciones respecto del portafolio que administra?

SI  NO

Frecuencia  MENSUAL hechos relevantes de los emisores de su portafolio, nuevas alternativas de inversión, análisis sobre emisores que sean de su interés.

## LEVANTAMIENTO DEL PERFIL DEL INVERSIONISTA PARA LA DETERMINACION DE ESTRATEGIAS DE

### NOMBRE DE LA CASA DE VALORES

ADVFIN S.A.

1 Señale el porcentaje que representa la intermediación de valores en los ingresos operacionales de la casa de valores:

Menos del 20%  Entre 20% y 50%  Mas del 50%

2 Señale el porcentaje que representa la administración de portafolios en los ingresos operacionales de la casa de valores:

Menos del 20%  Entre 20% y 50%  Mas del 50%

3 Cuenta la casa de valores con un procedimiento para conocer al cliente?

SI  NO

4 Cuenta la casa de valores con un procedimiento para establecer el perfil del inversionista?

SI  NO

5 En caso afirmativo, dicho procedimiento se encuentra levantado y consta en un manual?

SI  NO

6 Califique de 1 a 10, siendo 1 el factor más importante, los siguientes aspectos para ser considerados al momento de conocer un cliente:

|  |                                |  |                                 |
|--|--------------------------------|--|---------------------------------|
| Reacción del cliente frente al al riesgo | <input type="text" value="8"/> | Monto de la inversión  | <input type="text" value="4"/>  |
| Edad del cliente                         | <input type="text" value="7"/> | Forma de vida del cliente  | <input type="text" value="9"/>  |
| Origen de los recursos                   | <input type="text" value="1"/> | Posición económica del cliente   | <input type="text" value="5"/>  |
| Objeto de la inversión                   | <input type="text" value="2"/> | Formación profesional del cliente  | <input type="text" value="10"/> |
| Grado de conocimiento del cliente        | <input type="text" value="3"/> | Tiempo en el que requiere el cliente los recursos o el rendimiento de vuelta | <input type="text" value="6"/>  |

7 Previo al cierre de la operación encomendada, la casa de valores entrega a su cliente algún tipo de documento donde consta evidencia de la asesoría brindada?

SI  NO

8 Cuenta la casa de valores con un órgano interno o un funcionario que analice periódicamente la conformación de los portafolios administrados de terceros?

SI  NO

Órgano interno   
 Funcionario   
 Frecuencia

9 Adicional al estado de cuenta, la casa de valores entrega periódicamente a su cliente un documento en el que realice recomendaciones respecto del portafolio que administra?

SI  NO

Frecuencia

# LEVANTAMIENTO DEL PERFIL DEL INVERSIONISTA PARA LA DETERMINACION DE ESTRATEGIAS DE EDUCACION A ESTE SECTOR

## NOMBRE DE LA CASA DE VALORES

PLUSVALORES

1 Señale el porcentaje que representa la intermediación de valores en los ingresos operacionales de la casa de valores:

|               |                   |             |
|---------------|-------------------|-------------|
| Menos del 20% | Entre 20% y 50% x | Mas del 50% |
|---------------|-------------------|-------------|

2 Señale el porcentaje que representa la administración de protafolios en los ingresos operacionales de la casa de valores:

|                 |                 |             |
|-----------------|-----------------|-------------|
| Menos del 20% x | Entre 20% y 50% | Mas del 50% |
|-----------------|-----------------|-------------|

3 Cuenta la casa de valores con un procedimiento para conocer al cliente?

|    |   |    |
|----|---|----|
| SI | x | NO |
|----|---|----|

4 Cuenta la casa de valores con un procedimiento para establecer el perfil del inversionista?

|    |   |    |
|----|---|----|
| SI | x | NO |
|----|---|----|

5 En caso afirmativo, dicho procedimiento se encuentra levantado y consta en un manual?

|    |   |    |
|----|---|----|
| SI | x | NO |
|----|---|----|

6 Califique de 1 a 10, siendo 1 el factor más importante, los siguientes aspectos para ser considerados al momento de conocer un cliente:

|  |   |  |    |
|--|---|--|----|
| Reacción del cliente frente al al riesgo | 4 | Monto de la inversión  | 7  |
| Edad del cliente                         | 1 | Forma de vida del cliente  | 8  |
| Origen de los recursos                   | 2 | Posición económica del cliente   | 9  |
| Objeto de la inversión                   | 3 | Formación profesional del cliente  | 10 |
| Grado de conocimiento del cliente        | 6 | Tiempo en el que requiere el cliente los recursos o el rendimiento de vuelta |    |

7 Previo al cierre de la operación encomendada, la casa de valores entrega a su cliente algún tipo de documento donde consta evidencia de la asesoría brindada?

|    |   |    |
|----|---|----|
| SI | x | NO |
|----|---|----|

8 Cuenta la casa de valores con un órgano interno o un funcionario que analice periódicamente la conformación de los portafolios administrados de terceros?

|    |   |    |
|----|---|----|
| SI | x | NO |
|----|---|----|

Órgano interno administrador  
Funcionario  
Frecuencia semanal

9 Adicional al estado de cuenta, la casa de valores entrega periódicamente a su cliente un documento en el que realice recomendaciones respecto del portafolio que administra?

|    |    |   |
|----|----|---|
| SI | NO | x |
|----|----|---|

Frecuencia

LEVANTAMIENTO DEL PERFIL DEL INVERSIONISTA PARA LA DETERMINACION DE ESTRATEGIAS DE EDUCACION A ESTE SECTOR

NOMBRE DE LA CASA DE VALORES

INMOVALOR CASA DE VALORES S.A.

1 Señale el porcentaje que representa la intermediación de valores en los ingresos operacionales de la casa de valores:

Menos del 20%                                  Entre 20% y 50% X                                  Mas del 50%

2 Señale el porcentaje que representa la administración de portafolios en los ingresos operacionales de la casa de valores:

Menos del 20% X                                  Entre 20% y 50%                                  Mas del 50%

3 Cuenta la casa de valores con un procedimiento para conocer al cliente?

SI                  X                                  NO

4 Cuenta la casa de valores con un procedimiento para establecer el perfil del inversionista?

SI                  X                                  NO

5 En caso afirmativo, dicho procedimiento se encuentra levantado y consta en un manual?

SI                                  NO                  X

6 Califique de 1 a 10, siendo 1 el factor más importante, los siguientes aspectos para ser considerados al momento de conocer un cliente:

|                                       |   |  |   |
|---------------------------------------|---|--|---|
| Reacción del cliente frente al riesgo | 3 | Monto de la inversión  | 1 |
| Edad del cliente                      | 4 | Forma de vida del cliente  | 1 |
| Origen de los recursos                | 1 | Posición económica del cliente   | 1 |
| Objeto de la inversión                | 1 | Formación profesional del cliente  | 3 |
| Grado de conocimiento del cliente     | 1 | Tiempo en el que requiere el cliente los recursos o el rendimiento de vuelta | 1 |

7 Previo al cierre de la operación encomendada, la casa de valores entrega a su cliente algún tipo de documento donde consta evidencia de la asesoría brindada?

SI                                  NO                  X

8 Cuenta la casa de valores con un órgano interno o un funcionario que analice periódicamente la conformación de los portafolios administrados de terceros?

SI                                  NO                                  NO APLICA

Órgano interno  
Funcionario  
Frecuencia

NUESTRA CASA DE VALORES REALIZA ADMINISTRACION DE PORTAFOLIOS SOLAMENTE PARA REPORTOS BURSATILES

9 Adicional al estado de cuenta, la casa de valores entrega periódicamente a su cliente un documento en el que realice recomendaciones respecto del portafolio que administra?

SI                                  NO                                  NO APLICA

Frecuencia

LEVANTAMIENTO DEL PERFIL DEL INVERSIONISTA PARA LA DETERMINACION DE ESTRATEGIAS DE EDUCACION A ESTE SECTOR

NOMBRE DE LA CASA DE VALORES

MOREANO BORJA CAS DE VALORES

1 Señale el porcentaje que representa la intermediación de valores en los ingresos operacionales de la casa de valores:

Menos del 20%      Entre 20% y 50%      Mas del 50% X

2 Señale el porcentaje que representa la administración de portafolios en los ingresos operacionales de la casa de valores:

Menos del 20% X      Entre 20% y 50%      Mas del 50%

3 Cuenta la casa de valores con un procedimiento para conocer al cliente?

SI                      X                      NO

4 Cuenta la casa de valores con un procedimiento para establecer el perfil del inversionista?

SI                      X                      NO

5 En caso afirmativo, dicho procedimiento se encuentra levantado y consta en un manual?

SI                                      NO X

6 Califique de 1 a 10, siendo 1 el factor más importante, los siguientes aspectos para ser considerados al momento de conocer un cliente:

|  |   |  |   |
|--|---|--|---|
| Reacción del cliente frente a la inversión | 7 | Monto de la inversión  | 7 |
| Edad del cliente                           | 5 | Forma de vida del cliente  | 4 |
| Origen de los recursos                     | 9 | Posición económica del cliente   | 5 |
| Objeto de la inversión                     | 7 | Formación profesional del cliente  | 6 |
| Grado de conocimiento del cliente          | 5 | Tiempo en el que el cliente ha invertido los recursos o el rendimiento de vuelta | 7 |

7 Previo al cierre de la operación encomendada, la casa de valores entrega a su cliente algún tipo de documento donde consta evidencia de la asesoría brindada?

SI                      X                      NO

8 Cuenta la casa de valores con un órgano interno o un funcionario que analice periódicamente la conformación de los portafolios administrados de terceros?

SI                                      NO X

Órgano interno  
Funcionario  
Frecuencia

9 Adicional al estado de cuenta, la casa de valores entrega periódicamente a su cliente un documento en el que realice recomendaciones respecto del portafolio que administra?

SI                                      NO X

Frecuencia

LEVANTAMIENTO DEL PERFIL DEL INVERSIONISTA PARA LA DETERMINACION DE ESTRATEGIAS DE EDUCACION A ESTE SECTOR

NOMBRE DE LA CASA DE VALORES

COMBURSATIL S.A.

1 Señale el porcentaje que representa la intermediación de valores en los ingresos operacionales de la casa de valores:

Menos del 20%                                      Entre 20% y 50%                                      Mas del 50% xx

2 Señale el porcentaje que representa la administración de portafolios en los ingresos operacionales de la casa de valores:

Menos del 20%                                      Entre 20% y 50% xx                                      Mas del 50%

3 Cuenta la casa de valores con un procedimiento para conocer al cliente?

SI                      xxxx                                      NO

4 Cuenta la casa de valores con un procedimiento para establecer el perfil del inversionista?

SI                      xxx                                      NO

5 En caso afirmativo, dicho procedimiento se encuentra levantado y consta en un manual?

SI    NO                                      xx

6 Califique de 1 a 10, siendo 1 el factor más importante, los siguientes aspectos para ser considerados al momento de conocer un cliente:

|  |    |  |   |
|--|----|--|---|
| Reacción del cliente frente al al riesgo | 7  | Monto de la inversión  | 9 |
| Edad del cliente                         | 10 | Forma de vida del cliente  | 8 |
| Origen de los recursos                   | 1  | Posición económica del cliente   | 4 |
| Objeto de la inversión                   | 2  | Formación profesional del cliente  | 6 |
| Grado de conocimiento del cliente        | 3  | Tiempo en el que requiere el cliente los recursos o el rendimiento de vuelta | 5 |

7 Previo al cierre de la operación encomendada, la casa de valores entrega a su cliente algún tipo de documento donde consta evidencia de la asesoría brindada?

SI                      xx                                      NO

8 Cuenta la casa de valores con un órgano interno o un funcionario que analice periódicamente la conformación de los portafolios administrados de terceros?

SI                      xx                                      NO

Órgano interno  
Funcionario                      xx  
Frecuencia

9 Adicional al estado de cuenta, la casa de valores entrega periódicamente a su cliente un documento en el que realice recomendaciones respecto del portafolio que administra?

SI    NO                                      xxx

Frecuencia

## LEVANTAMIENTO DEL PERFIL DEL INVERSIONISTA PARA LA DETERMINACION DE ESTRATEGIAS

### NOMBRE DE LA CASA DE VALORES

PROBROKERS S.A. CASA DE VALORES

1 Señale el porcentaje que representa la intermediación de valores en los ingresos operacionales de la casa de valores:

Menos del 20%  Entre 20% y 50%  Mas del 50%

2 Señale el porcentaje que representa la administración de portafolios en los ingresos operacionales de la casa de valores:

Menos del 20%  Entre 20% y 50%  Mas del 50%

3 Cuenta la casa de valores con un procedimiento para conocer al cliente?

SI  NO

4 Cuenta la casa de valores con un procedimiento para establecer el perfil del inversionista?

SI  NO

5 En caso afirmativo, dicho procedimiento se encuentra levantado y consta en un manual?

SI  NO

6 Califique de 1 a 10, siendo 1 el factor más importante, los siguientes aspectos para ser considerados al momento de conocer un cliente:

|  |    |  |   |
|--|----|--|---|
| Reacción del cliente frente al al riesgo | 7  | Monto de la inversión  | 4 |
| Edad del cliente                         | 10 | Forma de vida del cliente  | 8 |
| Origen de los recursos                   | 2  | Posición económica del cliente   | 5 |
| Objeto de la inversión                   | 3  | Formación profesional del cliente  | 6 |
| Grado de conocimiento del cliente        | 1  | Tiempo en el que requiere el cliente los recursos o el rendimiento de vuelta | 9 |

7 Previo al cierre de la operación encomendada, la casa de valores entrega a su cliente algún tipo de documento donde consta evidencia de la asesoría brindada?

SI  NO

8 Cuenta la casa de valores con un órgano interno o un funcionario que analice periódicamente la conformación de los portafolios administrados de terceros?

SI  NO  NO ADMINISTRAMOS PORTAFOLIOS

Órgano interno   
 Funcionario   
 Frecuencia

9 Adicional al estado de cuenta, la casa de valores entrega periódicamente a su cliente un documento en el que realice recomendaciones respecto del portafolio que administra?

SI  NO  NO ADMINISTRAMOS PORTAFOLIOS

Frecuencia



## LEVANTAMIENTO DEL PERFIL DEL INVERSIONISTA PARA LA DETERMINACION DE

### NOMBRE DE LA CASA DE VALORES

MERCAPITAL CASA DE VALORES S.A.

1 Señale el porcentaje que representa la intermediación de valores en los ingresos operacionales de la casa de valores:

Menos del 20%       Entre 20% y **Rep. 50%**       Mas del 50%

2 Señale el porcentaje que representa la administración de portafolios en los ingresos operacionales de la casa de valores:

Menos del 20%       Entre 20% y 50%       Mas del 50%

3 Cuenta la casa de valores con un procedimiento para conocer al cliente?

SI       NO

4 Cuenta la casa de valores con un procedimiento para establecer el perfil del inversionista?

SI       NO

5 En caso afirmativo, dicho procedimiento se encuentra levantado y consta en un manual?

SI       NO

6 Califique de 1 a 10, siendo 1 el factor más importante, los siguientes aspectos para ser considerados al momento de conocer un cliente:

|                                       |   |  |    |
|---------------------------------------|---|--|----|
| Reacción del cliente frente al riesgo | 7 | Monto de la inversión  | 1  |
| Edad del cliente                      | 8 | Forma de vida del cliente  | 9  |
| Origen de los recursos                | 3 | Posición económica del cliente   | 4  |
| Objeto de la inversión                | 5 | Formación profesional del cliente  | 10 |
| Grado de conocimiento del cliente     | 6 | Tiempo en el que requiere el cliente los recursos o el rendimiento de vuelta | 2  |

7 Previo al cierre de la operación encomendada, la casa de valores entrega a su cliente algún tipo de documento donde consta evidencia de la asesoría brindada?

SI       NO

8 Cuenta la casa de valores con un órgano interno o un funcionario que analice periódicamente la conformación de los portafolios administrados de terceros?

SI       NO

Órgano interno   
 Funcionario   
 Frecuencia

9 Adicional al estado de cuenta, la casa de valores entrega periódicamente a su cliente un documento en el que realice recomendaciones respecto del portafolio que administra?

SI       NO

Frecuencia

## LEVANTAMIENTO DEL PERFIL DEL INVERSIONISTA PARA LA DETERMINACION DE ESTRATEGIAS

### NOMBRE DE LA CASA DE VALORES

PLUSBURSATIL CASA DE VALORES S.A.

1 Señale el porcentaje que representa la intermediación de valores en los ingresos operacionales de la casa de valores:

Menos del 20%  Entre 20% y 40%  Mas del 50%

2 Señale el porcentaje que representa la administración de portafolios en los ingresos operacionales de la casa de valores:

Menos del 20%  Entre 20% y 50%  Mas del 50%

3 Cuenta la casa de valores con un procedimiento para conocer al cliente?

SI  NO

4 Cuenta la casa de valores con un procedimiento para establecer el perfil del inversionista?

SI  NO

5 En caso afirmativo, dicho procedimiento se encuentra levantado y consta en un manual?

SI  NO

6 Califique de 1 a 10, siendo 1 el factor más importante, los siguientes aspectos para ser considerados al momento de conocer un cliente:

|  |                                |  |                                |
|--|--------------------------------|--|--------------------------------|
| Reacción del cliente frente al al riesgo | <input type="text" value="1"/> | Monto de la inversión  | <input type="text" value="2"/> |
| Edad del cliente                         | <input type="text" value="3"/> | Forma de vida del cliente  | <input type="text" value="3"/> |
| Origen de los recursos                   | <input type="text" value="1"/> | Posición económica del cliente   | <input type="text" value="3"/> |
| Objeto de la inversión                   | <input type="text" value="3"/> | Formación profesional del cliente  | <input type="text" value="3"/> |
| Grado de conocimiento del cliente        | <input type="text" value="1"/> | Tiempo en el que requiere el cliente los recursos o el rendimiento de vuelta | <input type="text" value="1"/> |

7 Previo al cierre de la operación encomendada, la casa de valores entrega a su cliente algún tipo de documento donde consta evidencia de la asesoría brindada?

SI  NO

8 Cuenta la casa de valores con un órgano interno o un funcionario que analice periódicamente la conformación de los portafolios administrados de terceros?

SI  NO

Órgano interno   
 Funcionario   
 Frecuencia

9 Adicional al estado de cuenta, la casa de valores entrega periódicamente a su cliente un documento en el que realice recomendaciones respecto del portafolio que administra?

SI  NO

Frecuencia

## LEVANTAMIENTO DEL PERFIL DEL INVERSIONISTA PARA LA DETERMINACION DE ESTRATEGIAS DE

### NOMBRE DE LA CASA DE VALORES

ECUABURSÁTIL CASA DE VALORES S.A.

1 Señale el porcentaje que representa la intermediación de valores en los ingresos operacionales de la casa de valores:

Menos del 20%  Entre 20% y 50%  Mas del 50%

2 Señale el porcentaje que representa la administración de portafolios en los ingresos operacionales de la casa de valores:

Menos del 20%  Entre 20% y 50%  Mas del 50%

3 Cuenta la casa de valores con un procedimiento para conocer al cliente?

SI  NO

4 Cuenta la casa de valores con un procedimiento para establecer el perfil del inversionista?

SI  NO

5 En caso afirmativo, dicho procedimiento se encuentra levantado y consta en un manual?

SI  NO

6 Califique de 1 a 10, siendo 1 el factor más importante, los siguientes aspectos para ser considerados al momento de conocer un cliente:

|                                       |                      |   |  |                      |   |
|---------------------------------------|----------------------|---|--|----------------------|---|
| Reacción del cliente frente al riesgo | <input type="text"/> | 2 | Monto de la inversión  | <input type="text"/> | 4 |
| Edad del cliente                      | <input type="text"/> | 2 | Forma de vida del cliente  | <input type="text"/> | 3 |
| Origen de los recursos                | <input type="text"/> | 2 | Posición económica del cliente   | <input type="text"/> | 3 |
| Objeto de la inversión                | <input type="text"/> | 2 | Formación profesional del cliente  | <input type="text"/> | 2 |
| Grado de conocimiento del cliente     | <input type="text"/> | 1 | Tiempo en el que requiere el cliente los recursos o el rendimiento de vuelta | <input type="text"/> | 1 |

7 Previo al cierre de la operación encomendada, la casa de valores entrega a su cliente algún tipo de documento donde consta evidencia de la asesoría brindada?

SI  NO

8 Cuenta la casa de valores con un órgano interno o un funcionario que analice periódicamente la conformación de los portafolios administrados de terceros?

SI  NO

Órgano interno   
 Funcionario   
 Frecuencia

9 Adicional al estado de cuenta, la casa de valores entrega periódicamente a su cliente un documento en el que realice recomendaciones respecto del portafolio que administra?

SI  NO

Frecuencia

## LEVANTAMIENTO DEL PERFIL DEL INVERSIONISTA PARA LA DETERMINACION DE ESTRATEGIAS DE

### NOMBRE DE LA CASA DE VALORES

IBCORP CASA DE VALORES S.A.

1 Señale el porcentaje que representa la intermediación de valores en los ingresos operacionales de la casa de valores:

Menos del 20%  Entre 20% y 50%  Mas del 50%

2 Señale el porcentaje que representa la administración de portafolios en los ingresos operacionales de la casa de valores:

Menos del 20%  Entre 20% y 50%  Mas del 50%

3 Cuenta la casa de valores con un procedimiento para conocer al cliente?

SI  NO

4 Cuenta la casa de valores con un procedimiento para establecer el perfil del inversionista?

SI  NO

5 En caso afirmativo, dicho procedimiento se encuentra levantado y consta en un manual?

SI  NO

6 Califique de 1 a 10, siendo 1 el factor más importante, los siguientes aspectos para ser considerados al momento de conocer un cliente:

|  |   |  |    |
|--|---|--|----|
| Reacción del cliente frente al al riesgo | 2 | Monto de la inversión  | 5  |
| Edad del cliente                         | 7 | Forma de vida del cliente  | 8  |
| Origen de los recursos                   | 1 | Posición económica del cliente   | 9  |
| Objeto de la inversión                   | 3 | Formación profesional del cliente  | 10 |
| Grado de conocimiento del cliente        | 4 | Tiempo en el que requiere el cliente los recursos o el rendimiento de vuelta | 6  |

7 Previo al cierre de la operación encomendada, la casa de valores entrega a su cliente algún tipo de documento donde consta evidencia de la asesoría brindada?

SI  NO

8 Cuenta la casa de valores con un órgano interno o un funcionario que analice periódicamente la conformación de los portafolios administrados de terceros?

SI  NO

|                |   |
|----------------|---|
| Órgano interno |   |
| Funcionario    | X |
| Frecuencia     |   |

9 Adicional al estado de cuenta, la casa de valores entrega periódicamente a su cliente un documento en el que realice recomendaciones respecto del portafolio que administra?

SI  NO

Frecuencia

## LEVANTAMIENTO DEL PERFIL DEL INVERSIONISTA PARA LA DETERMINACION DE ESTRATEGIAS DE

### NOMBRE DE LA CASA DE VALORES

CITADEL CASA DE VALORES S.A.

1 Señale el porcentaje que representa la intermediación de valores en los ingresos operacionales de la casa de valores:

Menos del 20%  Entre 20% y 50%  Mas del 50%

2 Señale el porcentaje que representa la administración de portafolios en los ingresos operacionales de la casa de valores:

Menos del 20%  Entre 20% y 50%  Mas del 50%

NO MANEJAMOS PORTAFOLIOS

3 Cuenta la casa de valores con un procedimiento para conocer al cliente?

SI  NO

4 Cuenta la casa de valores con un procedimiento para establecer el perfil del inversionista?

SI  NO

5 En caso afirmativo, dicho procedimiento se encuentra levantado y consta en un manual?

SI  NO

6 Califique de 1 a 10, siendo 1 el factor más importante, los siguientes aspectos para ser considerados al momento de conocer un cliente:

|  |                      |   |  |                      |   |
|--|----------------------|---|--|----------------------|---|
| Reacción del cliente frente al al riesgo | <input type="text"/> | 3 | Monto de la inversión  | <input type="text"/> | 3 |
| Edad del cliente                         | <input type="text"/> | 3 | Forma de vida del cliente  | <input type="text"/> | 3 |
| Origen de los recursos                   | <input type="text"/> | 1 | Posición económica del cliente   | <input type="text"/> | 2 |
| Objeto de la inversión                   | <input type="text"/> | 4 | Formación profesional del cliente  | <input type="text"/> | 2 |
| Grado de conocimiento del cliente        | <input type="text"/> | 4 | Tiempo en el que requiere el cliente los recursos o el rendimiento de vuelta | <input type="text"/> | 3 |

7 Previo al cierre de la operación encomendada, la casa de valores entrega a su cliente algún tipo de documento donde consta evidencia de la asesoría brindada?

SI  NO

8 Cuenta la casa de valores con un órgano interno o un funcionario que analice periódicamente la conformación de los portafolios administrados de terceros?

SI  NO

Órgano interno  NO TENEMOS PORTAFOLIOS  
 Funcionario  SI TENEMOS OFICIAL DE CUMPLIMIENTO  
 Frecuencia

9 Adicional al estado de cuenta, la casa de valores entrega periódicamente a su cliente un documento en el que realice recomendaciones respecto del portafolio que administra?

SI  NO

Frecuencia  NO APLICA

## LEVANTAMIENTO DEL PERFIL DEL INVERSIONISTA PARA LA DETERMINACION DE ESTRATEGIAS DE

### NOMBRE DE LA CASA DE VALORES

VENTURA CASA DE VALORES

1 Señale el porcentaje que representa la intermediación de valores en los ingresos operacionales de la casa de valores:

Menos del 20%  Entre 20% y 50%  Mas del 50%

2 Señale el porcentaje que representa la administración de portafolios en los ingresos operacionales de la casa de valores:

Menos del 20%  Entre 20% y 50%  Mas del 50%

3 Cuenta la casa de valores con un procedimiento para conocer al cliente?

SI  NO

4 Cuenta la casa de valores con un procedimiento para establecer el perfil del inversionista?

SI  NO

5 En caso afirmativo, dicho procedimiento se encuentra levantado y consta en un manual?

SI  NO

6 Califique de 1 a 10, siendo 1 el factor más importante, los siguientes aspectos para ser considerados al momento de conocer un cliente:

|                                       |                         |  |                        |
|---------------------------------------|-------------------------|--|------------------------|
| Reacción del cliente frente al riesgo | <input type="text"/> 4  | Monto de la inversión  | <input type="text"/> 2 |
| Edad del cliente                      | <input type="text"/> 10 | Forma de vida del cliente  | <input type="text"/> 9 |
| Origen de los recursos                | <input type="text"/> 1  | Posición económica del cliente   | <input type="text"/> 8 |
| Objeto de la inversión                | <input type="text"/> 3  | Formación profesional del cliente  | <input type="text"/> 7 |
| Grado de conocimiento del cliente     | <input type="text"/> 6  | Tiempo en el que requiere el cliente los recursos o el rendimiento de vuelta | <input type="text"/> 5 |

7 Previo al cierre de la operación encomendada, la casa de valores entrega a su cliente algún tipo de documento donde consta evidencia de la asesoría brindada?

SI  NO

8 Cuenta la casa de valores con un órgano interno o un funcionario que analice periódicamente la conformación de los portafolios administrados de terceros?

SI  NO

Órgano interno   
Funcionario   
Frecuencia

9 Adicional al estado de cuenta, la casa de valores entrega periódicamente a su cliente un documento en el que realice recomendaciones respecto del portafolio que administra?

SI  NO

Frecuencia

# **ANEXO 2**

## LEVANTAMIENTO DEL PERFIL DEL INVERSIONISTA PARA LA DETERMINACION DE ESTRATEGIAS DE EDUCACION A ESTE SECTOR

### TABULACION

1 Señale el porcentaje que representa la intermediación de valores en los ingresos operacionales de la casa de valores:

Menos del 20%  Entre 20% y 50%  Mas del 50%

**Menos del 20%** **Entre 20% y 50%** **Mas del 50%**

4 10

2 Señale el porcentaje que representa la administración de portafolios en los ingresos operacionales de la casa de valores:

Menos del 20%  Entre 20% y 50%  Mas del 50%

**Menos del 20%** **Entre 20% y 50%** **Mas del 50%**

13 1

3 Cuenta la casa de valores con un procedimiento para conocer al cliente?

SI  NO

**SI** **NO**

14

4 Cuenta la casa de valores con un procedimiento para establecer el perfil del inversionista?

SI  NO

**SI** **NO**

14

5 En caso afirmativo, dicho procedimiento se encuentra levantado y consta en un manual?

SI  NO

**SI** **NO**

8 6

6 Califique de 1 a 10, siendo 1 el factor más importante, los siguientes aspectos para ser considerados al momento de conocer un cliente:

- 1 Reacción del cliente frente al al riesgo
- 2 Edad del cliente
- 3 Origen de los recursos
- 4 Objeto de la inversión
- 5 Grado de conocimiento del cliente

|  |
|--|
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |

- 6 Monto de la inversión
- 7 Forma de vida del cliente
- 8 Posición económica del cliente
- 9 Formación profesional del cliente
- 10 Tiempo en el que requiere el cliente los recursos o el rendimiento de vuelta

|  |
|--|
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |

**1 2 3 4 5 6 7 8 9 10**

|         |    |   |   |   |   |   |   |    |   |   |
|---------|----|---|---|---|---|---|---|----|---|---|
| 7       | 10 | 1 | 2 | 3 | 4 | 8 | 6 | 9  | 5 |   |
| 3       | 1  | 1 | 5 | 2 | 1 | 2 | 1 | 5  | 1 |   |
| 7       | 10 | 1 | 2 | 3 | 9 | 8 | 4 | 6  | 5 |   |
| 4       | 10 | 1 | 3 | 6 | 2 | 9 | 8 | 7  | 5 |   |
| 7       | 8  | 3 | 5 | 6 | 1 | 9 | 4 | 10 | 2 |   |
| 1       | 3  | 1 | 3 | 1 | 2 | 3 | 3 | 3  | 1 |   |
| 2       | 2  | 2 | 2 | 1 | 4 | 3 | 3 | 2  | 1 |   |
| 7       | 10 | 2 | 3 | 1 | 4 | 8 | 5 | 6  | 9 |   |
| 2       | 7  | 1 | 3 | 4 | 5 | 8 | 9 | 10 | 6 |   |
| 3       | 3  | 1 | 4 | 4 | 3 | 3 | 2 | 2  | 3 |   |
| 8       | 7  | 1 | 2 | 3 | 4 | 9 | 5 | 10 | 6 |   |
| 4       | 1  | 2 | 3 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 5 |   |
| 3       | 4  | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 3  | 1 |   |
| 7       | 5  | 9 | 7 | 5 | 7 | 4 | 5 | 6  | 7 |   |
| Ranking | 1  | 2 | 9 | 1 | 4 | 3 | 1 | 2  | 0 | 3 |



7 Previo al cierre de la operación encomendada, la casa de valores entrega a su cliente algún tipo de documento donde consta evidencia de la asesoría brindada?

SI  NO

| SI | NO |
|----|----|
| 12 | 2  |

8 Cuenta la casa de valores con un órgano interno o un funcionario que analice periódicamente la conformación de los portafolios administrados de terceros?

SI  NO

| SI | NO |
|----|----|
| 8  | 6  |

Órgano interno   
 Funcionario   
 Frecuencia

8

| DEMANDA | 1 | SEMANAL | 1 | MENSUAL | 1 | ANUAL | 1 |
|---------|---|---------|---|---------|---|-------|---|
|---------|---|---------|---|---------|---|-------|---|

9 Adicional al estado de cuenta, la casa de valores entrega periódicamente a su cliente un documento en el que realice recomendaciones respecto del portafolio que administra?

SI  NO

| SI | NO |
|----|----|
| 2  | 12 |

Frecuencia

|         |   |
|---------|---|
| MENSUAL | 1 |
|---------|---|

# **ANEXO 3**

## FORMULARIO PARA DETERMINAR EL PERFIL DE RIESGO DEL INVERSIONISTA

### DATOS PERSONALES

NOMBRE: \_\_\_\_\_

#### 1 Rango de edad

- a) Menor de 30 años
- b) De 31 a 40 años
- c) De 41 a 50 años
- d) Más de 60 años

#### 2 Estado civil:

- a) Soltero
- b) Casado, en unión libre
- c) Divorciado
- d) Viudo

#### 3 Nivel de estudios

- a) Primaria
- b) Secundaria
- c) Universitaria en curso o completa
- d) Cuarto nivel en curso o completo

### CONOCIMIENTO Y EXPERIENCIA EN INVERSIONES

#### 4 Actividad o sector donde se desempeña actualmente (en caso de ser jubilado especificar la última actividad):

- a) Estudiante
- b) Producción y Agrícola
- c) Mercantil y Financiero
- d) Comercial y Servicios

#### 5 Cómo describiría su conocimiento respecto a inversiones y el mercado de valores:

- a) Alto
- b) Medio
- c) Bajo

#### 6 Ha realizado anteriormente inversiones en el mercado de valores?

- a) Si
- b) No

#### 7 Seleccione cuáles instrumentos financieros conoce?

- a) Instrumentos de renta fija (ejemplo: pólizas de acumulación, pagarés, certificados de depósito, etc)
- b) Instrumentos de renta variable (ejemplo: acciones, certificados de aportación, etc)
- c) Derivados (swaps, futuros, opciones)

## SITUACION FINANCIERA

8 Origen de los recursos a invertir:

- a) Ahorros acumulados
- b) Herencia
- c) Vencimiento de otra inversión
- d) Préstamo

9 Nivel de ingresos anuales:

- a) Menos de US\$20000
- b) Entre US\$ 20000 y US\$ 35000
- c) Más de US\$ 35000

10 El monto a invertir representa de su ahorros:

- a) Menos del 30%
- b) Entre el 30% y el 60%
- c) Más del 60%

## OBJETO DE LA INVERSION

11 Horizonte de la inversión - Plazo al que le gustaría invertir:

- a) Corto plazo (menos de un año)
- b) Mediano plazo (de 1 a 3 años)
- c) Largo plazo (más de 3 años)

12 ¿Cuál es su principal objetivo con esta inversión?

- a) Asegurar y mantener su capital
- b) Aumentar su patrimonio, ojalá con retornos estables
- c) Que su dinero crezca sin importar los riesgos

13 Respecto a su reacción frente al riesgo, usted:

- a) Invertiría todo su dinero en instrumentos con poco riesgo, aunque su rentabilidad sea baja.  
Invertiría una parte de su dinero en instrumentos de bajo riesgo y otra, en aquellos que aunque son más riesgosos, tienen mayor rentabilidad.
- b) Invertiría todo su dinero en instrumentos de alto rendimiento para maximizar su ganancia, aún cuando esto signifique asumir mayores riesgos.
- c)

14 Si su inversión comienza a perder valor, ¿qué haría?

- a) Vendería inmediatamente.
- b) Consultaría a un experto.
- c) Asumiría las pérdidas en el corto plazo y esperaría obtener ganancias en el largo plazo.

15 La palabra "riesgo" para usted significa:

- a) Alerta
- b) Inseguridad
- c) Oportunidad

Firma del cliente: \_\_\_\_\_

# **ANEXO 4**

# MATRIZ DE RIESGO - PERFIL DEL INVERSIONISTA

TOTAL 100%

## DATOS PERSONALES

20%

### 1. FACTOR EDAD PONDERACIÓN 12%

CRITERIOS: Menor a 30 años agresivo  
De 31 a 50 años moderado  
Mas de 51 de años conservador

| CALCULO          | PONDERACION | EVALUACION |          |             |
|------------------|-------------|------------|----------|-------------|
|                  |             | AGRESIVO   | MODERADO | CONSERVADOR |
| EDAD DEL CLIENTE | 12%         | 1          |          |             |

### 2. FACTOR ESTADO CIVIL PONDERACIÓN 3%

CRITERIOS: Soltero agresivo  
Divorciado o viudo moderado  
Casado o en unión libre conservador

| CALCULO      | PONDERACION | EVALUACION |          |             |
|--------------|-------------|------------|----------|-------------|
|              |             | AGRESIVO   | MODERADO | CONSERVADOR |
| ESTADO CIVIL | 3%          |            | 1        |             |

### 3. FACTOR NIVEL DE ESTUDIOS PONDERACIÓN 5%

CRITERIOS: Primaria y Secundaria agresivo  
Universitaria en curso o completa moderado  
Cuarto nivel en curso o completo conservador

| CALCULO                           | PONDERACION | EVALUACION |          |             |
|-----------------------------------|-------------|------------|----------|-------------|
|                                   |             | AGRESIVO   | MODERADO | CONSERVADOR |
| PORCENTAJE DE LAS PERDIDAS<br>32% | 5%          |            |          | 1           |

## CONOCIMIENTOS Y EXPERIENCIA EN INVERSIONES

25%

### 1. FACTOR ACTIVIDAD O SECTOR DONDE SE DESEMPEÑA PONDERACIÓN 5%

CRITERIOS Estudiante, Mercantil y Financiero agresivo  
Comercial y Servicios moderado  
Producción y Agrícola conservador

| CALCULO               | PONDERACION | EVALUACION |          |             |
|-----------------------|-------------|------------|----------|-------------|
|                       |             | AGRESIVO   | MODERADO | CONSERVADOR |
| ACTIVIDAD DEL CLIENTE | 5%          |            | 1        |             |

### 2. FACTOR PRECEPCION DEL NIVEL DE CONOCIMIENTO RESPECTO A INVERSIONES PONDERACIÓN 10%

CRITERIOS Alto agresivo  
Medio moderado  
Bajo conservador

| CALCULO               | PONDERACIÓN | EVALUACION |          |             |
|-----------------------|-------------|------------|----------|-------------|
|                       |             | AGRESIVO   | MODERADO | CONSERVADOR |
| NIVEL DE CONOCIMIENTO | 10%         | 1          |          |             |

### 3. FACTOR EXPERIENCIA EN INVERSIONES PONDERACIÓN 5%

CRITERIOS Si agresivo  
No conservador

| CALCULO                    | PONDERACION | EVALUACION |          |             |
|----------------------------|-------------|------------|----------|-------------|
|                            |             | AGRESIVO   | MODERADO | CONSERVADOR |
| EXPERIENCIA EN INVERSIONES | 5%          |            |          | 1           |

**4. FACTOR CONOCIMIENTO DE INSTRUMENTOS FINANCIEROS PONDERACIÓN 5%**

CRITERIOS Conoce todos agresivo  
 Conoce 2 de las tres opciones moderado  
 Conoce solo una opción conservador

| CALCULO                                  | PONDERACION | EVALUACION |          |             |
|--|-------------|------------|----------|-------------|
|  |             | AGRESIVO   | MODERADO | CONSERVADOR |
| CONOCIMIENTO DE INSTRUMENTOS FINANCIEROS | 5%          |            |          | 1           |

**SITUACION FINANCIERA 15%**

**1. FACTOR ORIGEN DE LOS RECURSOS A INVERTIR PONDERACIÓN 5%**

CRITERIOS Préstamo agresivo  
 Ahorros acumulados, vencimiento de otra inv. moderado  
 Herencia conservador

| CALCULO                | PONDERACION | EVALUACION |          |             |
|------------------------|-------------|------------|----------|-------------|
|                        |             | AGRESIVO   | MODERADO | CONSERVADOR |
| ORIGEN DE LOS RECURSOS | 5%          | 1          |          |             |

**2. FACTOR INGRESOS ANUALES PONDERACIÓN 5%**

CRITERIOS Más de US\$ 35000 agresivo  
 Entre US\$ 20000 y US\$ 35000 moderado  
 Menos de US\$ 20000 conservador

| CALCULO          | PONDERACION | EVALUACION |          |             |
|------------------|-------------|------------|----------|-------------|
|                  |             | AGRESIVO   | MODERADO | CONSERVADOR |
| INGRESOS ANUALES | 5%          |            | 1        |             |

**3. FACTOR MONTO A INVERTIR PONDERACIÓN 5%**

CRITERIOS Más del 60% de los ahorros agresivo  
 Entre el 30% y 60% de los ahorros moderado  
 Menos del 30% conservador

| CALCULO          | PONDERACION | EVALUACION |          |             |
|------------------|-------------|------------|----------|-------------|
|                  |             | AGRESIVO   | MODERADO | CONSERVADOR |
| MONTO A INVERTIR | 5%          |            | 1        |             |

**OBJETO DE LA INVERSION 40%**

**1. FACTOR HORIZONTE DE LA INVERSION PONDERACIÓN 5%**

CRITERIOS Largo plazo agresivo  
 Mediano plazo moderado  
 Corto plazo conservador

| CALCULO                   | PONDERACION | EVALUACION |          |             |
|---------------------------|-------------|------------|----------|-------------|
|                           |             | AGRESIVO   | MODERADO | CONSERVADOR |
| HORIZONTE DE LA INVERSION | 5%          |            |          | 1           |

**2. FACTOR OBJETIVO DE LA INVERSION PONDERACIÓN 10%**

CRITERIOS Que el dinero crezca sin importar el riesgo agresivo  
 Aumentar el patrimonio, ojalá con retornos estables moderado  
 Asegurar y mantener el capital conservador

| CALCULO                  | PONDERACION | EVALUACION |          |             |
|--------------------------|-------------|------------|----------|-------------|
|                          |             | AGRESIVO   | MODERADO | CONSERVADOR |
| OBJETIVO DE LA INVERSION | 10%         | 1          |          |             |

**3. FACTOR REACCIÓN FRENTE AL RIESGO DE LA INVERSIÓN PONDERACIÓN 10%**

CRITERIOS Invertiría todo en instrumento de alto rend agresivo  
 Invertiría en una combinacion de rend moderado  
 Invertiría solo en instrumentos de poco riesgo conservador

| CALCULO                   | PONDERACION | EVALUACION |          |             |
|---------------------------|-------------|------------|----------|-------------|
|                           |             | AGRESIVO   | MODERADO | CONSERVADOR |
| REACCIÓN FRENTE AL RIESGO | 10.00%      |            |          | 1           |

**4. FACTOR SI LA INVERSIÓN EMPIEZA A PERDER VALOR PONDERACIÓN 10%**

CRITERIOS Asumiría las pérdidas esperando ganancias agresivo  
 Consultaría a un experto moderado BAJO  
 Vendería inmediatamente conservador ALTO

| CALCULO                                      | PONDERACION | EVALUACION |          |             |
|--|-------------|------------|----------|-------------|
|  |             | AGRESIVO   | MODERADO | CONSERVADOR |
| REACCION FRENTE A LA PERDIDA EN LA INVERSIÓN | 10%         |            |          | 1           |

**5. FACTOR SIGNIFICADO DE LA PALABRA "RIESGO PONDERACIÓN 5%**

CRITERIOS Oportunidad agresivo  
 Alerta moderado  
 Inseguridad conservador

| CALCULO        | PONDERACION | EVALUACION |          |             |
|----------------|-------------|------------|----------|-------------|
|                |             | AGRESIVO   | MODERADO | CONSERVADOR |
| SE HA RECIBIDO | 5%          |            | 1        |             |



# **ANEXO 5**

## MATRIZ DE RIESGO - PERFIL DEL INVERSIONISTA

| FACTORES / COMPONENTES   | PONDERACION |     | RIESGO     |            |             | VERIFICADOR |
|--|-------------|-----|------------|------------|-------------|-------------|
|  |             |     | ARRIESGADO | MODERADO   | CONSERVADOR |             |
| <b>DATOS PERSONALES</b>  | <b>20%</b>  |     | 12%        | 3%         | 5%          | 20%         |
| 1. FACTOR DE RIESGO: EDAD  |             | 12% | 1          | 0          | 0           |             |
| 2. FACTOR DE RIESGO: ESTADO CIVIL                                  |             | 3%  | 0          | 1          | 0           |             |
| 3. FACTOR DE RIESGO: NIVEL DE ESTUDIOS                             |             | 5%  | 0          | 0          | 1           |             |
| <b>CONOCIMIENTOS Y EXPERIENCIA EN INVERSIONES</b>                  | <b>25%</b>  |     | 10.0%      | 5.0%       | 10.0%       | 25%         |
| 1. FACTOR DEL RIESGO: ACTIVIDAD O SECTOR DONDE SE DESEMPEÑA        |             | 5%  | 0          | 1          | 0           |             |
| 2. FACTOR DEL RIESGO: NIVEL DE CONOCIMIENTO RESPECTO A INVERSIONES |             | 10% | 1          | 0          | 0           |             |
| 3. FACTOR DEL RIESGO: EXPERIENCIA EN INVERSIONES                   |             | 5%  | 0          | 0          | 1           |             |
| 4. FACTOR DEL RIESGO: CONOCIMIENTO EN INSTRUMENTOS FINANCIEROS     |             | 5%  | 0          | 0          | 1           |             |
| <b>SITUACION FINANCIERA</b>  | <b>15%</b>  |     | 5%         | 10%        | 0%          | 15%         |
| 1. FACTOR DE RIESGO: ORIGEN DE LOS RECURSOS A INVERTIR             |             | 5%  | 1          | 0          | 0           |             |
| 2. FACTOR DE RIESGO: INGRESOS ANUALES                              |             | 5%  | 0          | 1          | 0           |             |
| 3. FACTOR DE RIESGO: MONTO A INVERTIR                              |             | 5%  | 0          | 1          | 0           |             |
| <b>OBJETO DE LA INVERSION</b>                                      | <b>40%</b>  |     | 10%        | 5%         | 25%         | 40%         |
| 1. FACTOR DE RIESGO: HORIZONTE DE LA INVERSIÓN                     |             | 5%  | 0          | 0          | 1           |             |
| 2. FACTOR DE RIESGO: OBJETIVO DE LA INVERSIÓN                      |             | 10% | 1          | 0          | 0           |             |
| 3. FACTOR DE RIESGO: REACCION FRENTE AL RIESGO DE LA INVERSIÓN     |             | 10% | 0          | 0          | 1           |             |
| 4. FACTOR DE RIESGO: REACCION FRENTE A LA PERDIDA EN LA INVERSION  |             | 10% | 0          | 0          | 1           |             |
| 5. FACTOR DE RIESGO: SIGNIFICADO DE LA PALABRA "RIESGO"            |             | 5%  | 0          | 1          | 0           |             |
| <b>TOTAL</b>   | <b>100%</b> |     | <b>37%</b> | <b>23%</b> | <b>40%</b>  | 100%        |

# **ANEXO 6**

## TABULACION FORMULARIO PARA DETERMINAR EL PERFIL DE RIESGO DEL INVERSIONISTA

### DATOS PERSONALES

|                     |                             | 1   | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 |
|---------------------|-----------------------------|-----|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|----|----|----|----|
| 1 Rango de edad     |                             |     |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |    |
| a)                  | Menor de 30 años            | 3 x |   |   | x |   |   |   |   |   | x  |    |    |    |    |    |
| b)                  | De 31 a 40 años             | 4   | x | x |   |   |   |   | x |   |    | x  |    |    |    |    |
| c)                  | De 41 a 50 años             | 6   |   |   |   | x | x | x |   | x |    |    | x  |    |    | x  |
| d)                  | Más de 60 años              | 2   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    | x  | x  |    |
|                     |                             | 15  |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |    |
| 2 Estado civil:     |                             |     |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |    |
| a)                  | Soltero                     | 3 x |   |   | x |   |   |   |   |   |    | x  |    |    |    |    |
| b)                  | Casado, en unión libre      | 6   | x |   |   | x | x |   |   |   | x  |    |    |    | x  | x  |
| c)                  | Divorciado                  | 5   |   | x |   |   |   | x | x | x |    |    | x  |    |    |    |
| d)                  | Viudo                       | 1   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    | x  |    |    |
|                     |                             | 15  |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |    |
| 3 Nivel de estudios |                             |     |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |    |
| a)                  | Primaria                    | 1   |   |   |   |   |   |   |   |   |    | x  |    |    |    |    |
| b)                  | Secundaria                  | 1   |   |   |   |   | x |   |   |   |    |    |    |    |    |    |
| c)                  | Universitaria en curso o cc | 8   | x |   | x |   |   | x | x |   | x  |    |    | x  | x  | x  |
| d)                  | Cuarto nivel en curso o co  | 5 x |   | x |   | x |   |   |   | x |    |    | x  |    |    |    |
|                     |                             | 15  |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |    |

### CONOCIMIENTO Y EXPERIENCIA EN INVERSIONES

| 4 Actividad o sector donde se desempeña actualmente (en caso de ser jubilado especificar la última actividad): |                        | 1   | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 |
|--|------------------------|-----|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|----|----|----|----|
| a)   | Estudiante             | 1   |   |   | x |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |    |
| b)   | Producción y Agrícola  | 5   | x | x |   |   |   |   |   | x | x  |    |    |    |    | x  |
| c)   | Mercantil y Financiero | 5 x |   |   |   |   |   |   | x |   |    | x  |    | x  | x  |    |
| d)   | Comercial y Servicios  | 4   |   |   |   | x | x | x |   |   |    |    | x  |    |    |    |
|  |                        | 15  |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |    |
| 5 Cómo describiría su conocimiento respecto a inversiones y el mercado de valores:                             |                        |     |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |    |
| a)   | Alto                   | 5 x | x |   |   |   |   |   |   |   |    |    | x  | x  | x  |    |
| b)   | Medio                  | 7   |   |   |   | x | x | x | x | x | x  |    |    |    |    | x  |
| c)   | Bajo                   | 3   |   | x | x |   |   |   |   |   |    | x  |    |    |    |    |
|  |                        | 15  |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |    |
| 6 Ha realizado anteriormente inversiones en el mercado de valores?   |                        |     |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |    |
| a)   | Sí                     | 8 x | x | x | x | x |   |   | x |   |    | x  |    | x  | x  |    |
| b)   | No                     | 7   |   |   |   |   | x | x |   | x | x  |    | x  |    |    | x  |

7 Seleccione cuales instrumentos financieros conoce:

|   | 1   | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 |
|---|-----|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|----|----|----|----|
| a) Instrumentos de renta fija (ejemplo: pólizas de acumulación, pagarés, certificados de depósito, etc) | 7 x | x | x | x | x | x | x | x | x | x  | x  | x  | x  | x  | x  |
| b) Instrumentos de renta variable (ejemplo: acciones, certificados de aportación, etc)                  | 4 x | x | x | x | x |   |   | x |   |    |    |    | x  | x  |    |
| c) Derivados (swaps, futuros, opciones)   | 4 x |   | x |   | x |   |   | x |   |    |    |    |    |    |    |
|   | 15  |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |    |

**SITUACION FINANCIERA**

8 Origen de los recursos a invertir:

|                                  | 1   | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 |
|----------------------------------|-----|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|----|----|----|----|
| a) Ahorros acumulados            | 4   |   |   |   | x |   | x |   | x |    | x  |    |    |    |    |
| b) Herencia                      | 2   |   |   | x |   |   |   | x |   |    |    |    |    |    |    |
| c) Vencimiento de otra inversión | 8   | x | x |   |   | x |   |   |   | x  |    | x  | x  | x  | x  |
| d) Préstamo                      | 1 x |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |    |
|                                  | 15  |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |    |

9 Nivel de ingresos anuales:

|                                  | 1   | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 |
|----------------------------------|-----|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|----|----|----|----|
| a) Menos de US\$20000            | 2   | x | x |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |    |
| b) Entre US\$ 20000 y US\$ 35000 | 8 x |   |   | x |   |   | x |   | x | x  |    | x  |    |    | x  |
| c) Más de US\$ 35000             | 5   |   |   |   | x | x |   | x |   |    | x  |    | x  | x  |    |
|                                  | 15  |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |    |

10 El monto a invertir representa de su ahorros:

|                          | 1   | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 |
|--------------------------|-----|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|----|----|----|----|
| a) Menos del 30%         | 4   |   |   | x |   |   |   | x | x |    |    |    |    |    | x  |
| b) Entre el 30% y el 60% | 6   |   | x |   | x | x |   |   |   |    |    | x  | x  |    |    |
| c) Más del 60%           | 5 x | x |   |   |   |   | x |   |   | x  | x  |    |    | x  |    |
|                          | 15  |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |    |

**OBJETO DE LA INVERSION**

11 Horizonte de la inversión - Plazo al que le gustaría invertir:

|                                  | 1   | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 |
|----------------------------------|-----|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|----|----|----|----|
| a) Corto plazo (menos de un año) | 4   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    | x  | x  |    | x  |
| b) Mediano plazo (de 1 a 3 años) | 8   |   | x | x | x | x | x | x | x | x  |    |    |    |    |    |
| c) Largo plazo (más de 3 años)   | 3 x | x |   |   |   |   |   |   |   |    | x  |    |    | x  |    |
|                                  | 15  |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |    |

12 ¿Cuál es su principal objetivo con esta inversión?

|  | 1   | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 |
|--|-----|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|----|----|----|----|
| a) Asegurar y mantener su capital                | 7   |   |   |   |   | x | x | x | x | x  |    | x  |    |    |    |
| b) Aumentar su patrimonio, ojalá con reto        | 7   | x | x | x | x |   |   |   |   |    |    |    | x  | x  | x  |
| c) Que su dinero crezca sin importar los riesgos | 1 x |   |   |   |   |   |   |   |   |    | x  |    |    |    |    |
|  | 15  |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |    |

13 Respecto a su reacción frente al riesgo, usted:

- a) Invertiría todo su dinero en instrumentos con poco riesgo, aunque su rentabilidad sea baja.  
Invertiría una parte de su dinero en instrumentos de bajo riesgo y otra, en aquellos que aunque son más riesgosos, tienen mayor rentabilidad.
- b) Invertiría todo su dinero en instrumentos de alto rendimiento para maximizar su ganancia, aún cuando esto signifique asumir mayores riesgos.
- c)

|    | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 |
|----|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|----|----|----|----|
| 4  |   | x |   |   |   |   |   |   | x | x  |    | x  |    |    |    |
| 10 |   |   | x | x | x | x | x | x |   |    |    |    | x  | x  | x  |
| 1  | x |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |    |
| 15 |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    | x  |    |    |    |    |

14 Si su inversión comienza a perder valor, ¿qué haría?

- a) Vendería inmediatamente.
- b) Consultaría a un experto.
- c) Asumiría las pérdidas en el corto plazo y esperaría obtener ganancias en el largo plazo.

|    | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 |
|----|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|----|----|----|----|
| 5  |   |   | x |   |   |   | x | x |   |    |    | x  | x  |    |    |
| 6  |   |   |   | x | x |   |   |   | x | x  |    |    |    |    | x  |
| 4  | x | x |   |   |   | x |   |   |   |    |    |    |    | x  |    |
| 15 |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |    |

15 La palabra "riesgo" para usted significa:

- a) Alerta
- b) Inseguridad
- c) Oportunidad

|    | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 |
|----|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|----|----|----|----|
| 6  |   |   | x | x |   |   |   | x | x |    |    |    |    |    |    |
| 5  |   |   |   |   | x | x | x |   |   |    |    |    |    | x  |    |
| 4  | x | x |   |   |   |   |   |   | x | x  |    |    | x  |    |    |
| 15 |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |    |

Firma del cliente: \_\_\_\_\_ arriesgado moderado moderado moderado moderado modera modera modera modera modera arriesga conserv modera modera moderado

**DATOS PERSONALES**

15%

|      |             | 0.1               |    |      | 0.03         |                         |    | 0.02              |      |                                   |    |      |      |
|------|-------------|-------------------|----|------|--------------|-------------------------|----|-------------------|------|-----------------------------------|----|------|------|
|      |             | Edad              |    |      | Estado civil |                         |    | Nivel de estudios |      |                                   |    |      |      |
| 1    | agresivo    | Menor a 30 años   | 3  | 0.20 | 0.00         | Soltero                 | 3  | 0.20              | 0.20 | Primaria y Secundaria             | 1  | 0.10 | 0.10 |
| 0.75 | moderado    | De 31 a 50 años   | 10 | 0.67 | 0.50         | Divorciado o viudo      | 6  | 0.40              | 0.30 | Universitaria en curso o completa | 6  | 0.60 | 0.45 |
| 0.5  | conservador | Mas de 51 de años | 2  | 0.13 | 0.07         | Casado o en unión libre | 6  | 0.40              | 0.20 | Cuarto nivel en curso o completo  | 3  | 0.30 | 0.15 |
|      |             |                   | 15 | 1.00 | 0.57         |                         | 15 | 1.00              | 0.70 |                                   | 10 | 1.00 | 0.70 |
|      |             |                   |    |      | 0.06         |                         |    |                   | 0.02 |                                   |    |      | 0.01 |

Indicador ponderado absoluto 0.09  
 Indicador de máximo riesgo 0.15  
 Indicador ponderado relativo 61%

**CONOCIMIENTOS Y EXPERIENCIA EN INVERSIONES**

25%

|      |             | 0.05                               |    |      | 0.1          |       |    | 0.05        |      |    | 0.05                     |      |      |             |    |      |      |
|------|-------------|------------------------------------|----|------|--------------|-------|----|-------------|------|----|--------------------------|------|------|-------------|----|------|------|
|      |             | Actividad                          |    |      | Conocimiento |       |    | Experiencia |      |    | Instrumentos Financieros |      |      |             |    |      |      |
| 1    | agresivo    | Estudiante, Mercantil y Financiero | 6  | 0.40 | 0.40         | Alto  | 5  | 0.33        | 0.33 | Si | 8                        | 0.53 | 0.53 | Conoce todo | 4  | 0.27 | 0.27 |
| 0.75 | moderado    | Comercial y Servicios              | 4  | 0.27 | 0.20         | Medio | 7  | 0.47        | 0.35 |    |                          | 0.00 | 0.00 | Conoce 2 de | 4  | 0.27 | 0.20 |
| 0.5  | conservador | Producción y Agrícola              | 5  | 0.33 | 0.17         | Bajo  | 3  | 0.20        | 0.10 | No | 7                        | 0.47 | 0.23 | Conoce solo | 7  | 0.47 | 0.23 |
|      |             |                                    | 15 | 1.00 | 0.77         |       | 15 | 1.00        | 0.78 |    | 15                       | 1.00 | 0.77 |             | 15 | 1.00 | 0.70 |
|      |             |                                    |    |      | 0.04         |       |    |             | 0.08 |    |                          |      | 0.04 |             |    |      | 0.04 |

Indicador ponderado absoluto 0.19  
 Indicador de máximo riesgo 0.25  
 Indicador ponderado relativo 76%

**SITUACION FINANCIERA**

15%

|      |             | 0.05   |    |      | 0.05               |                               |   | 0.05                    |      |                                   |      |      |      |
|------|-------------|--|----|------|--------------------|-------------------------------|---|-------------------------|------|-----------------------------------|------|------|------|
|      |             | Origen                                       |    |      | Monto de Inversión |                               |   | Porcentaje de Inversión |      |                                   |      |      |      |
| 1    | agresivo    | Préstamo                                     | 1  | 0.07 | 0.07               | Más de US\$ 35000             | 5 | 0.33                    | 0.33 | Más del 60% de los ahorros        | 5    | 0.33 | 0.33 |
| 0.75 | moderado    | Ahorros acumulados, vencimiento de otra inv. | 12 | 0.80 | 0.60               | Entre US\$ 20000 y US\$ 35000 | 8 | 0.53                    | 0.40 | Entre el 30% y 60% de los ahorros | 6    | 0.40 | 0.30 |
| 0.5  | conservador | Herencia                                     | 2  | 0.13 | 0.07               | Menos de US\$ 20000           | 2 | 0.13                    | 0.07 | Menos del 30%                     | 4    | 0.27 | 0.13 |
|      |             |  | 15 | 1.00 | 0.73               |                               |   |                         | 15   | 1.00                              | 0.80 | 0.77 |      |
|      |             |  |    |      | 0.04               |                               |   |                         |      |                                   | 0.04 | 0.04 |      |

Indicador ponderado absoluto 0.12  
 Indicador de máximo riesgo 0.15  
 Indicador ponderado relativo 77%

**OBJETO DE LA INVERSION**

45%

|      |             | 0.05          |    |      | 0.15     |                          |   | 0.1                       |      |                                     | 0.1                        |      |      | 0.05                  |    |      |      |             |   |      |      |
|------|-------------|---------------|----|------|----------|--------------------------|---|---------------------------|------|-------------------------------------|----------------------------|------|------|-----------------------|----|------|------|-------------|---|------|------|
|      |             | Horizonte     |    |      | Objetivo |                          |   | Reacción frente al riesgo |      |                                     | Reacción ante las pérdidas |      |      | Significado de riesgo |    |      |      |             |   |      |      |
| 1    | agresivo    | Largo plazo   | 3  | 0.20 | 0.20     | Que el dinero crezca sin | 1 | 0.07                      | 0.07 | Invertiría todo en instrumento de a | 1                          | 0.07 | 0.07 | Asumiría las          | 4  | 0.27 | 0.27 | Oportunidad | 4 | 0.27 | 0.27 |
| 0.75 | moderado    | Mediano plazo | 8  | 0.53 | 0.40     | Aumentar el patrimonio.  | 7 | 0.47                      | 0.35 | Invertiría en una combinación de r  | 10                         | 0.67 | 0.50 | Consultaría a         | 6  | 0.40 | 0.30 | Alerta      | 5 | 0.33 | 0.25 |
| 0.5  | conservador | Corto plazo   | 4  | 0.27 | 0.13     | Asegurar y mantener el c | 7 | 0.47                      | 0.23 | Invertiría solo en instrumentos de  | 4                          | 0.27 | 0.13 | Vendería inn          | 5  | 0.33 | 0.17 | Inseguridad | 6 | 0.40 | 0.20 |
|      |             |               | 15 | 1.00 | 0.73     |                          |   |                           | 15   | 1.00                                | 0.65                       |      |      |                       | 15 | 1.00 | 0.73 |             |   |      |      |
|      |             |               |    |      | 0.00     |                          |   |                           |      |                                     | 0.10                       |      |      |                       |    |      | 0.07 |             |   |      | 0.04 |

Indicador ponderado absoluto 0.28  
 Indicador de máximo riesgo 0.45  
 Indicador ponderado relativo 61%

**RIESGO GLOBAL 67.33%**