

**FOREX TRADER SENTIMENT INDEX  
FXTSI.COM**

**JORGE ANDRES SUAREZ HERNANDEZ**

**UNIVERSIDAD DE LA SABANA  
INSTITUTO DE POSTGRADOS FORUM  
ESPECIALIZACION EN FINANZAS Y MERCADO DE CAPITALLES  
ENERO 2012**

**FOREX TRADER SENTIMENT INDEX  
FXTSI.COM**

**JORGE ANDRES SUAREZ HERNANDEZ**

**ASESOR:  
FELIX DAVID LOZANO MONROY**

**UNIVERSIDAD DE LA SABANA  
INSTITUTO DE POSTGRADOS FORUM  
ESPECIALIZACION EN FINANZAS Y MERCADO DE CAPITALES  
ENERO 2012**

## RELACION DE TABLAS, CUADROS Y FIGURAS

Cuadro 1. Relación de Socios	7
Gráfico 1. Pantallazo del Front Page de la Pagina Web 1	11
Gráfico 2. Pantallazo del Front Page de la Pagina Web 2	12
Gráfico 3. Triennial Central Bank Survey	20
Cuadro 2. Mezcla de Marketing	26
Gráfico 4. Modelo Conceptual del Negocio	28
Cuadro 3. Presupuestos	34
Cuadro 4. Estado de Resultados	35
Cuadro 5. Capital de Trabajo	36
Cuadro 6. Flujo de Caja Libre	37
Cuadro 7. WACC	38
Cuadro 8. Viabilidad del Proyecto	38
Cuadro 9. Flujo de Tesorería	39
Cuadro 10. Balance General	40

## TABLA DE CONTENIDO

### 1. PRIMER MODULO

1.1 Descripción de la Empresa	7
1.2 Industria	8
1.3 Mercado	8
1.4 Oportunidad de Mercado	9
1.5 Aprovechamiento de la Oportunidad	10
1.6 Justificación	12
1.7 Mercado Objetivo	13

### 2. SEGUNDO MODULO

2.1 Análisis del Entorno	14
2.1.1 Análisis del Marco General	14
2.1.1.1 Características del negocio	16
2.1.1.2 Participantes del mercado	18
2.1.1.3 Factores que afectan al tipo de cambio	20
2.1.1.4 Análisis fundamental	21
2.1.1.5 Análisis técnico	21

### 3. TERCER MODULO

3.1 Análisis de Amenazas y Oportunidades	22
3.1.1 Debilidades	22
3.1.2 Oportunidades	22
3.1.3 Amenazas	22
3.1.4 Fortalezas	23
3.2 Competencia Directa	23

3.3 Cliente/Consumidor	24
3.4 Mezcla de Marketing (4 p's)	25
3.5 Aspectos Cuantitativos	26
3.5.1 Tamaño del Mercado	26
3.5.2 Crecimiento de las ventas/unidades del mercado	27
3.5.3 Rentabilidad	27
3.6 Factores Claves de Éxito	27
3.7 Modelo de Negocio	27
4. CUARTO MODULO	
4.1 Estudio Técnico	30
4.2 Localización	31
4.3 Especificaciones	31
4.3.1 Materia Prima	31
4.3.2 Mano de Obra	32
4.3.3 Sistema de Producción	32
4.3.4 Capacidad	32
5. QUINTO MODULO	
5.1 Estudio Económico	33
5.1.1 Costos Variables	33
5.1.2 Costos Fijos	33
5.1.3 Necesidades de Capital	33

6. SEXTO MODULO	
6.1 Estudio Financiero	34
6.1.1 Presupuestos	34
6.1.1.1 Descripción	34
6.1.2 Estado de Resultados	35
6.1.3 Capital de trabajo	36
6.1.4 Flujo de Caja Libre	37
6.1.5 WACC (Weighted Average Cost of Capital)	38
6.1.6 Viabilidad del Proyecto	38
6.1.7 Flujo de Tesorería	39
6.1.8 Balance General	40
RESUMEN EJECUTIVO	41
Referencias Bibliográficas	44

## 1. PRIMER MODULO

### 1.1 Descripción de la Empresa

FXtsi es un proveedor de contenido gratuito en internet. El contenido ofrecido es el Forex Trader Sentiment Index (Indice del Sentimiento del Negociador de Forex) a través de la pagina web [www.fxtsi.com](http://www.fxtsi.com) .

En ingles, la palabra Sentiment se define como: *A view of or attitude toward a situation or event; an opinion.* Una Visión de o una actitud hacia una situación ó evento, una opinión. El Forex Trader Sentiment Index recoge diariamente la opinión de los traders de Forex sobre el comportamiento de un par de divisas durante la jornada en curso.

FXtsi es una microempresa prestadora de servicios, de capital privado, y con ánimo de lucro. Es una sociedad limitada, compuesta por tres socios, a saber:

<b>Nombre</b>	<b>Profesión</b>	<b>Participación</b>
Henry Alberto Gómez	Ingeniero Electrónico/Programador	33%
Andrés Felipe Narváez	Administrador de Empresas	33%
Jorge Andrés Suárez	Ingeniero Industrial	34%

Cuadro 1. Relación de Socios

## **1.2 Industria**

La industria escogida es la del Retail Electronic Trading, la cual es un método para tranzar valores como acciones, bonos, divisas y derivados, electrónicamente. La industria del Retail Electronic Trading utiliza plataformas electrónicas y tecnologías de la información para permitir el intercambio de valores a través de medios electrónicos, creando así un mercado virtual. El constante avance en las tecnologías de la información, así como los desarrollos en términos de software y aplicaciones web, han creado oportunidades para que los inversionistas alrededor del mundo puedan acceder de manera directa a mercados a los cuales años atrás no se hubiera podido acceder prácticamente de ninguna manera.

El incremento del uso del Electronic Trading ha traído grandes beneficios para el inversionista minorista ó independiente, como la reducción en los costos de las transacciones, y mayor liquidez y transparencia en los mercados. En la medida en que el número de participantes siga creciendo, con igual acceso a la información y a los medios para participar en los mercados, nos estaremos acercando a mercados cada vez más eficientes, donde las teorías como la del Análisis Técnico sean más aplicables y confiables en la práctica.

Por otra parte, y en el plano personal, se eligió esta industria por estar directamente relacionada con el énfasis de la especialización en curso y por ser un tema que apasiona al autor de este trabajo, punto importante para desarrollar una propuesta de negocio que efectivamente se lleve a cabo y no se quede en el papel.

## **1.3 Mercado**

Una vez enmarcados en la industria del Retail Electronic Trading, se eligió el Mercado Internacional de Divisas (Forex) porque es un mercado de fácil acceso, para el cual no se necesita contar con certificación alguna, ni con grandes montos de dinero para invertir. Es un mercado abierto para cualquier persona que desee

manejar sus propias inversiones, y es el que más tiempo lleva manejando el modelo de trading electrónico que ha permitido que lo único necesario para participar sea un computador o dispositivo móvil y una conexión a internet. Si bien la mayor parte de las transacciones en este mercado corresponden a bancos mayoristas y traders institucionales, el subsegmento de inversionistas minoristas ó Retail Traders, sigue creciendo en cuanto a número de participantes y a formalización de la industria.

Como se comentó anteriormente, al ser un mercado electrónico, de fácil acceso, no es fácil obtener estadísticas consolidadas del mercado, pero si se logró acceder a cifras de grandes brokers de este mercado que permiten observar el crecimiento que viene presentando. Este mercado permite acceder a inversionistas con recursos limitados a un mercado de gran liquidez y que presenta oportunidades de inversión las 24 horas del día, prácticamente los 7 días de la semana.

#### **1.4 Oportunidad de Mercado**

El Trader de Forex que opera desde su casa no tiene la oportunidad de compartir con pares, a diferencia de los que trabajan en una mesa de dinero ó en una oficina, quienes pueden retroalimentarse y conocer los puntos de vista de otros operando los mismos productos al mismo tiempo. Por otra parte la mayoría de la información disponible para los traders es creada por economistas o analistas que no están operando efectivamente en el mercado, y dicha información es después entregada a los traders en un modelo Push. El avance de las comunicaciones, el acceso a la información y los nuevos modelos de creación de contenido de forma colaborativa presentan oportunidades para cambiar la forma en que la información se dispone para los traders. No existe una estadística consolidada sobre el número de traders que operan de esta forma, sin embargo, como se mencionó anteriormente, solamente entre los dos brokers que están listados en la Bolsa de Nueva York, que por dicho motivo deben presentar reportes anuales, se superan

las 250.000 cuentas para realizar operaciones de Forex. Este número de cuentas no tiene en cuenta a una gran cantidad de brokers mas pequeños con clientes alrededor del mundo.

### **1.5 Aprovechamiento de la Oportunidad**

La idea es crear un índice del sentimiento de los traders de Forex, a través de una página web donde los mismos puedan compartir con un simple voto su opinión sobre la tendencia de un par de monedas determinado en un día específico, de tal forma que aun trabajando en la soledad de sus hogares o en oficinas sin compañía de otros traders, puedan tener una idea de lo que los demás están pensando y de alguna manera validar sus análisis o cuestionar los mismos. Esta información se consolidaría dinámicamente en un índice, que proporcionaría información estadística sobre el sentimiento de los traders alrededor del mundo en cuanto a la tendencia del par de divisas en cuestión. Al ser un índice dinámico, puede recoger cambios en dicha tendencia conforme se vayan presentando, lo que invitaría a los traders a visitar la página en repetidas oportunidades durante un mismo día. Los ingresos provendrían del stock de espacios publicitarios ofrecidos en la página.

El índice se expresaría en términos de porcentaje de traders participantes que ven el par con una tendencia alcista o bajista en un día determinado. Por ejemplo, si en un día X, han entrado a la página web a opinar 10.000 traders, de los cuales 6.800 opinan que la cotización del EURUSD va a subir durante la jornada, el índice presentaría una flecha verde hacia arriba, acompañada de un 68%, que le permitiría saber a quién entre a la página que el 68% de los participantes del día de hoy, opinan que el EURUSD va a subir.

A continuación un pantallazo de la aplicación que permitirá entender mejor el concepto expuesto:

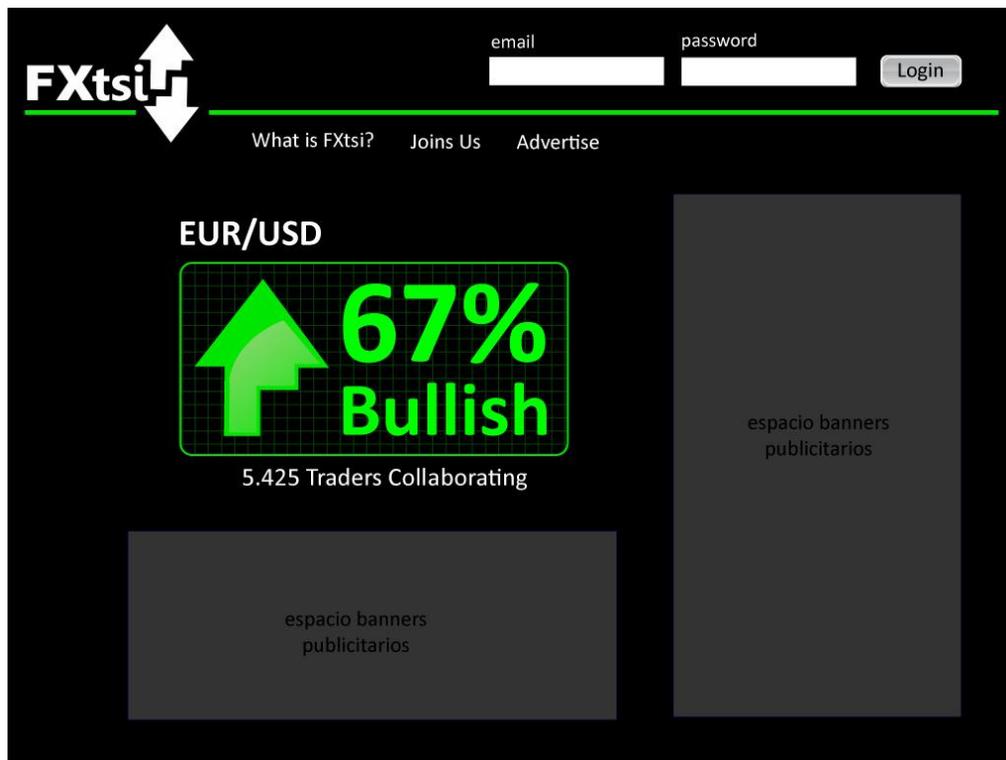


Gráfico 1. Pantallazo del Front Page de la Pagina Web 1

En este caso, 5.425 navegantes visitaron la página y votaron. De estos, 3.635 fueron de la opinión de que el EUR se iba a valorizar con respecto al USD en esa jornada. Al calcular el porcentaje de votos, la aplicación encuentra que un 67% de los votantes opinaron de esta forma, mientras que el 33% restante opina lo contrario. Inmediatamente la aplicación presenta en pantalla una flecha verde mirando hacia arriba, acompañada del porcentaje mayoritario y la frase “Bullish”. Si el caso hubiera sido al contrario y en los mismos porcentajes, el pantallazo presentado sería así:

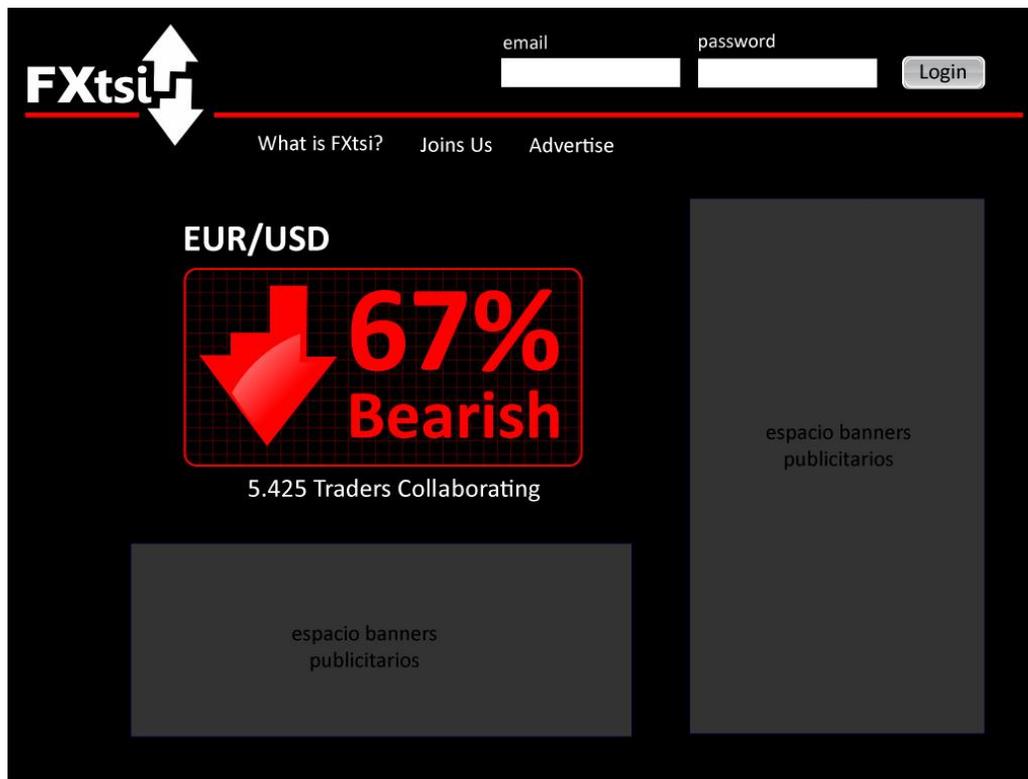


Gráfico 2. Pantallazo del Front Page de la Pagina Web 2

## 1.6 Justificación

El ser humano es un ser social y de una manera u otra, desarrolla modelos comunicativos para conocer lo que otros están pensando y compartir lo que él piensa. En una profesión donde hay que tomar decisiones cada día e inclusive cada minuto, la validación de sus pares puede jugar un papel importante en la toma de las mismas. El objetivo de esta herramienta, es permitirle al trader no solo compartir sus opiniones, sino acceder a un consolidado de las opiniones de muchos traders alrededor del mundo, las cuales complementen sus análisis y le brinden más confianza a la hora de tomar una decisión que involucra recursos propios.

La generación de ingresos adicionales o la búsqueda de la tan anhelada independencia financiera, ha permitido que modelos como el de Forex, que permite que cualquier persona trabaje desde su casa o desde cualquier parte, usando un portátil y una conexión a internet como únicas herramientas de trabajo, florezcan y atraigan un número cada vez mayor de participantes.

### **1.7 Mercado Objetivo**

El mercado objetivo es el conjunto de traders de Forex, tanto empleados como independientes, en cualquier lugar del mundo. Concomitantemente la página puede ser atractiva para traders de otros productos financieros cuyo comportamiento presente correlación con el mercado internacional de divisas. Como se ha mencionado anteriormente, no existe una estadística consolidada de la cantidad de traders y cuentas activas de Forex en el mundo. Tampoco existe una lista consolidada de los brokers de Forex en el mundo, pero si existen listas de los mejores 100 en el mundo, lo que supone que el número total de brokers en el mundo supera los 100. Usando esta lista como referencia y accediendo a sus respectivas páginas web, y recopilando la información de aquellos que publican el número de cuentas activas de sus clientes, se obtiene que en solo 13 de ellos, se alcanza como resultado que entre ellos tienen 1.073.562 cuentas activas. Cabe recalcar que en esta estadística no se incluye al Saxo Bank, uno de los más grandes y reconocidos brokers de Forex del mundo, lo que indicaría que el número total de cuentas activas de Forex en el mundo podría ser mucho mayor, pero para efectos de este documento, trabajaremos con el número de cuentas obtenido como referencia.

## **2. SEGUNDO MODULO**

### **2.1 Análisis del Entorno**

#### **2.1.1 Análisis del Marco General**

El mercado de divisas (también conocido como Forex, abreviatura del término inglés Foreign Exchange) es un mercado mundial y descentralizado en el que se negocian divisas.

Es en gran medida el mercado más grande del mundo en términos de valor efectivo negociado, e incluye la negociación entre grandes bancos, bancos centrales, especuladores grandes o pequeños, corporaciones multinacionales, gobiernos, y otros mercados financieros e instituciones. Los pequeños especuladores son una parte reducida de este mercado y pueden participar directamente por medio de empresas dedicadas a ofrecer servicios de TRADING o indirectamente a través de intermediarios o de bancos.

Una de las características principales del mercado Forex es el alto volumen diario de transacciones: se mueven alrededor de 3 trillones de dólares americanos (USD) cada día. Gracias a este mercado han surgido empresas especializadas que se encargan de brindar servicios de administración de cuentas en forex, fondos de inversión y sistemas automáticos. Hoy en día se puede asegurar con total veracidad que el mercado de intercambio de divisas (FOREX o FX) es el mercado financiero con mayor proyección de crecimiento en el mundo financiero moderno.

En los últimos años el mercado Forex ha adquirido mucha popularidad entre los inversores privados. Esto se debe a la posibilidad de apalancamiento y a la oportunidad de participar en el alza y baja de los mercados. Los intermediarios

más grandes y consolidados ofrecen cuentas para prácticas gratuitas que dan confianza a los operadores principiantes. Es importante entender los instrumentos financieros ofrecidos por los brokers de FX, y saber que siempre existe riesgo de pérdida. Cada uno debe decidir e identificar el nivel de riesgo que está dispuesto a tomar.

Una de sus principales diferencias frente al Mercado Bursátil es que el Mercado de Divisas carece de una ubicación centralizada. Opera como una red electrónica global de bancos, instituciones financieras y operadores individuales, todos dedicados a comprar o vender divisas en virtud de su volátil relación de cambio.

El mercado de moneda extranjera es único debido a:

- El volumen de las transacciones
- La liquidez extrema del mercado
- El gran número y variedad de los intervinientes en el mercado
- Su dispersión geográfica
- El tiempo en que se opera - 24 horas al día (excepto los fines de semana).
- La variedad de factores que generan los tipos de cambio.
- El volumen de divisas que se negocia internacionalmente, con un promedio diario de US\$ 3.8 billones, operando en un día lo que Wall Street puede llegar a operar en un mes en el mercado bursátil<sup>1</sup>.

Los grandes bancos internacionales proveen al mercado de divisas un precio de compra (bid) y otro de venta (ask). El spread es la diferencia entre estos precios y normalmente se constituye como la retribución a la entidad por su papel de intermediario entre los que compran y los que venden usando sus canales. Por lo general el spread en las divisas más negociadas es de solamente 1-3 pips o

---

<sup>1</sup> FEDERAL RESERVE BANK OF NEW YORK, The Foreign Exchange and Interest Rate Derivatives Markets: Turnover in the United States, April 2010, New York.

puntos básicos. Por ejemplo, si el bid (precio de compra) en una cotización de EUR/USD es de 1.2200 mientras que el Ask (precio de venta) se establece en 1.2203, se pueden identificar con claridad los 3 puntos de Spread.

### **2.1.1.1 Características del negocio**

Entre las implicaciones de no ser un mercado centralizado se encuentra el que no existe una sola cotización para las divisas que se negocian: ésta depende de los diferentes agentes que participan en el mercado.

El mercado de divisas es un mercado global que aunque cuenta con acceso las 24 horas, en la práctica se ve limitado por el breve paréntesis de las operaciones en el fin de semana. Aún en esos periodos de interrupción, los distintos operadores pueden colocar posiciones de compra o de venta que se verán dinamizadas cuando el mercado comience a fluctuar. No es menos importante tener en cuenta que durante el periodo de negociación, la hora del día en la que se acceda en este mercado tiene un impacto directo en la liquidez para operar en una o en varias divisas. Los momentos en los que abren las principales bolsas del mundo son los de mayor liquidez y movimiento, si bien el mercado Forex no está directamente vinculado con la naturaleza de estos centros de negociación. Dado que estamos hablando de un mercado extrabursátil, no se deben menospreciar los cambios que estos centros pueden provocar.

Las fluctuaciones en los tipos de cambio son causadas, generalmente, por flujos monetarios reales así como por las expectativas de cambios en ellos debido a los cambios en las variables económicas como el crecimiento del PIB, inflación, los tipos de interés, presupuesto y los déficits o superávits comerciales, entre otras<sup>2</sup>.

---

<sup>2</sup> KATHY LIEN, Day Trading the Currency Market: Technical and Fundamental Strategies To Profit from Market Swings. 2005.

Las noticias importantes se publican, a menudo en fechas programadas, así que los inversores tienen acceso a las mismas noticias al mismo tiempo. Sin embargo, los grandes bancos tienen una ventaja importante: pueden ver el libro de órdenes de sus clientes.

En el mercado de divisas, las monedas se negocian en pares. Cada par de monedas constituye un producto individual y es tradicionalmente anotado como XXX/YYY, donde YYY es el código internacional de tres letras ISO 4217 en el cual el precio de una unidad de XXX se expresa. Por ejemplo: EUR/USD es el precio del Euro (EUR) expresado en dólares americanos (USD) entendiéndose que un 1 euro = 1.2887 dólares estadounidenses (17 de Agosto de 2.010)

Según el estudio del BIS<sup>3</sup>, los pares de monedas más negociados eran:

- EUR/USD - 28%
- USD/JPY - 17%
- GBP/USD - 14%

El Dólar estadounidense estuvo involucrado en el 89% de las transacciones, seguida por el euro (37%), el yen (20%) y la libra esterlina (17%).

Aunque la negociación con euros ha crecido considerablemente desde su creación en enero de 1999, el Mercado de Intercambio de Divisas está aún centrado en el dólar estadounidense. Por ejemplo, el Euro versus una moneda no europea ZZZ usualmente involucrará dos pares: EUR/USD y USD/ZZZ.

---

<sup>3</sup> BANK FOR INTERNATIONAL SETTLEMENTS, Triennial Central Bank Survey, Report on global foreign exchange market activity in 2010. December 2010.

### **2.1.1.2 Participantes del mercado**

#### **Bancos**

El mercado interbancario abastece gran parte del volumen de ventas del negocio especulativo. Un banco grande puede negociar mil millones de dólares diarios. Parte se negocia por cuenta de clientes, pero otra parte es por cuenta del propio banco.

Hasta hace poco tiempo, los corredores de moneda extranjera participaban activamente en este negocio, facilitando a las contrapartes que negociaban el cumplimiento efectivo de sus órdenes a cambio de unos honorarios pequeños. Hoy, sin embargo, gran parte de este negocio se ha trasladado a sistemas electrónicos más eficientes, tales como EBS, Reuters, la Bolsa de Comercio de Chicago, Bloomberg y TradeBook.

Para el operador individual, su principal objetivo como inversor es interpretar los cambios futuros en el precio de las divisas y, al comprarlas y venderlas según las fluctuaciones de los tipos de cambio, buscará obtener beneficios.

#### **Compañías comerciales**

Las compañías del sector no financiero operan que operan con clientes y proveedores internacionales intervienen también en el mercado.

Su impacto en el mercado en el corto plazo es pequeño. Sin embargo, los flujos comerciales son un factor importante en el comportamiento a largo plazo de una moneda. Además, las operaciones de algunas multinacionales pueden tener un impacto imprevisible en el cambio de la moneda de países pequeños.

## **Bancos centrales**

Los bancos centrales operan en los mercados de moneda extranjera para controlar la oferta monetaria, la inflación y/o los tipos de interés de la moneda de su país. A menudo imponen las tasas de cambio e incluso a menudo utilizan sus reservas internacionales para estabilizar el mercado. La expectativa o el rumor de una intervención de un banco central puede ser suficiente para alterar el valor de una moneda. Sin embargo, los bancos centrales no logran siempre sus objetivos. El mercado puede imponerse fácilmente a cualquier banco central. Esto sucedió en la debacle 1992-93 del Exchange Rate Mechanism, y en épocas más recientes en el Asia-Pacífico.

## **Inversores particulares a través de intermediarios**

En la actualidad existen empresas especializadas en la participación y apoyo a los operadores de este mercado que ofrecen diferentes tipos de servicios. En primer lugar, los "Brokers" o intermediarios financieros, ofrecen la posibilidad de abrir una cuenta en una divisa determinada y por medio de órdenes de compra y venta, emitidas por diferentes canales, permiten al inversor tratar de obtener beneficios aprovechando las fluctuaciones de los tipos de cambio de las distintas monedas. Estas empresas, dada su importancia en el sistema financiero, normalmente están sujetas a diversos controles y auditorías; no obstante, cuando se está hablando del intermediario financiero o "broker", es recomendable que antes de elegir uno se investigue su solidez y trayectoria, así como tener en cuenta el marco legal por el que se rige.

## Empresas gestoras de fondos de inversión

Estas empresas actúan en el mercado de divisas para tener acceso a los mercados financieros de otros países y así poder invertir en bonos, acciones, etc. a cuenta de los partícipes de sus fondos.

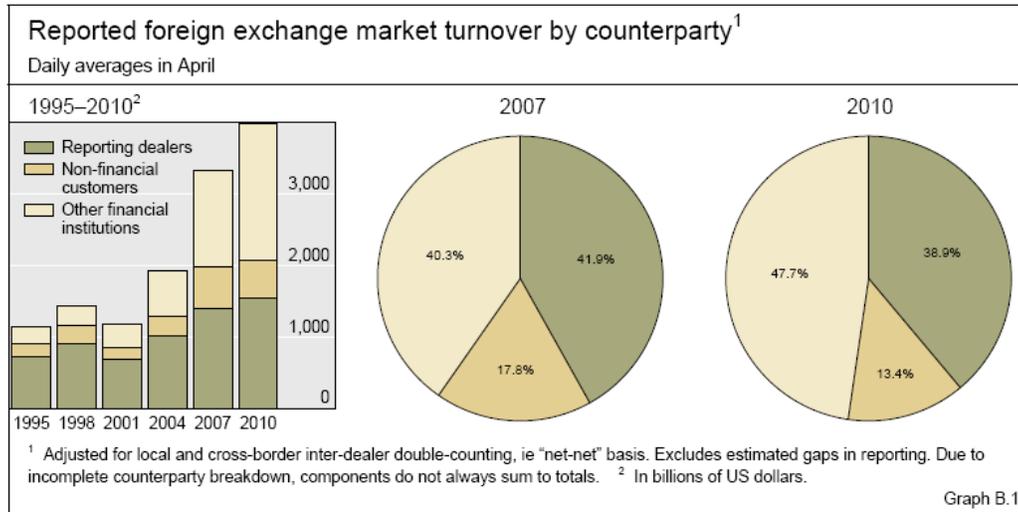


Gráfico 3. Triennial Central Bank Survey – December 2010, Monetary and Economic Department

### 2.1.1.3 Factores que afectan al tipo de cambio

Entre los factores que afectan al tipo de cambio se cuentan:

- Factores económicos: déficits comerciales, inflación, diferencias de tipos de interés, déficits públicos, etc.
- Factores políticos que pueden afectar a la política monetaria y cambiaria del país o a sus fundamentos económicos.
- La psicología del mercado: rumores, etc.
- Existen diversas teorías económicas que tratan de explicar la dinámica del mercado de divisas ateniéndose a los factores antes mencionados.

Existen dos modalidades de análisis en el mercado de divisas que permiten evaluar un par de divisas y pronosticar hacia donde podría dirigirse el precio futuro.

#### **2.1.1.4 Análisis fundamental**

El análisis fundamental es utilizado generalmente por los inversores a largo plazo. Este análisis considera los fundamentos macroeconómicos de las distintas áreas monetarias como el tipo de interés bancario, el producto interno bruto, la inflación, el índice de producción industrial y la tasa de desempleo y trata de realizar predicciones en función de la evolución relativa de dichos indicadores.

#### **2.1.1.5 Análisis técnico**

El análisis técnico Forex es la modalidad utilizada mayormente por los especuladores a corto y medio plazo, quienes lo utilizan para pronosticar los movimientos frecuentes y las oscilaciones diarias que presentan los pares de divisas del mercado Forex. Este análisis consiste en plasmar en un gráfico del precio de un par de divisas un conjunto de líneas de tendencias, formaciones, e indicadores técnicos, que ayudan a pronosticar los movimientos inmediatos del precio actual. No obstante, hay que señalar que este tipo de análisis ha sido tachado de subjetivo y acientífico.

### **3. TERCER MODULO**

#### **3.1 Análisis de Amenazas y Oportunidades**

##### **3.1.1 Debilidades**

- Alta dependencia de la participación diaria de los traders para actualizar el índice.
- Posibilidad de que los resultados sean tomados y publicados en otras páginas, evitando las visitas directas a la página oficial de FXtsi

##### **3.1.2 Oportunidades**

- La actual tendencia social de las aplicaciones web, en las cuales es cada vez más importante la participación y colaboración de los visitantes, en la información publicada.
- El cambio en la mentalidad del navegante de Internet, que dejó de ser un simple lector para volverse un Publisher.
- Concepto de Networking
- La posibilidad de que la página sea visitada por personas desde cualquier parte del mundo y en cualquier momento del día, dada la naturaleza non-stop del mercado Forex.
- Bajo costo de las comunicaciones
- La posibilidad de tener un Índice Dinámico que se actualiza en Tiempo Real durante cualquier momento del día.

##### **3.1.3 Amenazas**

- No llegar a un número de miembros suficiente para que los participantes consideren que el índice tiene suficiente validez estadística para reflejar el sentimiento del mercado.
- Facilidad de replicación de la aplicación.

### **3.1.4 Fortalezas**

- Bajo costo de implementación y mantenimiento
- Posibilidad de crecimiento exponencial sin necesidad de grandes inversiones adicionales
- Segmentación efectiva del mercado para anunciantes de productos financieros y/o bancarios, que hace atractivo para ellos presentar su publicidad en la página del índice.
- No existencia hasta el momento de un producto idéntico
- Gratuidad del servicio
- Facilidad de uso

### **3.2 Competencia Directa**

La competencia directa del producto no se encuentra en un producto de iguales características, sino en los proveedores de información y análisis financieros existentes, que se basan en encuestas y recopilación de datos en muestras de tamaño mucho más pequeño al esperado para el producto en cuestión. El producto no espera ser un sustituto para los productos existentes, sino un complemento. Existen en el mercado una gran variedad de proveedores de información financiera, entre los cuales se destacan Bloomberg y Reuters, que como se mencionó anteriormente, publican información que recopilan de expertos en diferentes campos, ó analistas económicos de grandes instituciones, pero no recopilan información sobre las opiniones del trader independiente, o del pequeño inversionista, información que si fuera recopilada de buena manera podría brindarle una nueva herramienta de trabajo a los mismos.

Por otra parte, algunos de los brokers, consolidan la información de las operaciones de sus clientes y publican indicadores sobre el sentimiento de los mismos, pero esta información se ve limitada a los clientes de dichos brokers únicamente y supeditada a que dicho sentimiento se exprese en una posición tomada efectivamente.

### **3.3 Cliente/Consumidor**

El acceso a la página web con el índice calculado es de carácter gratuito. Se espera que la página sea visitada principalmente por traders de Forex y en inferior medida por traders de otros productos financieros que presenten correlación con el comportamiento de las diferentes divisas alrededor del mundo. Los verdaderos clientes de FXtsi.com son los anunciantes, que quieran pautar en los espacios publicitarios disponibles en la página, especialmente brokers de Forex, bancos, stock brokers y prestadores de servicios financieros, que quieran llegar con su publicidad a una audiencia conformada por personas que conocen del medio y actualmente poseen inversiones en el mercado Forex.

Los visitantes de la página están ubicados en diferentes países alrededor del mundo. Las características intrínsecas del mercado Forex, permiten que no haya restricción geográfica para la ubicación de los visitantes y usuarios del índice. Por esta misma razón, los anunciantes pueden estar ubicados en cualquier parte del mundo y alcanzar una audiencia con iguales características. La audiencia objetivo podrá ser segmentada por país de residencia, dato que será obtenido en el formato de registro de los votantes en la página del índice.

Se espera que los usuarios ingresen a la página diariamente para votar y consultar los resultados del índice, lo cual produciría un stock de espacios publicitarios disponibles diariamente.

No existe restricción para el lugar de uso del producto. Se espera que los usuarios consulten el índice al iniciar su jornada de operación en el mercado y durante el transcurso de la misma al momento de tomar decisiones de compra o venta de las divisas tranzadas.

La fidelización de los clientes depende del alcance de una masa crítica para que las opiniones expresadas sean consideradas como representativas por los participantes. La relación a largo plazo se puede dar dado que los traders tienden a consultar la misma información diariamente de una manera ordenada y lógica. En la medida en que la consulta del índice haga parte de esa secuencia de consulta de información, la relación puede ser duradera.

### 3. 4 Mezcla de Marketing (4 p's)

Para Traders		Para Anunciantes	
<b>Producto</b>	Indice FXtsi	<b>Producto</b>	Espacio Publicitario con público objetivo específico.
<b>Precio</b>	Gratis	<b>Precio</b>	De acuerdo a los promedios internacionales. El precio se basará en el modelo CPM de publicidad en internet, donde el anunciante paga un monto predeterminado por cada 1000 impresiones de su anuncio, independiente de los clicks que pudieran darle los potenciales clientes.
<b>Plaza</b>	Cualquier lugar del mundo	<b>Plaza</b>	Cualquier lugar del mundo
<b>Promoción</b>	La promoción se hará a través de los foros de	<b>Promoción</b>	La promoción se hará a través de los Ad Networks

	<p>traders, redes sociales y a través de banners en páginas especializadas en Forex. La principal forma de promoción será el WoM, del cual dependerá el éxito del producto, y al cual se apelara como solicitud de ayuda mutua de los traders. El uso efectivo del SEO (Search Engine Optimization) también será de gran ayuda para la consecución de nuevos usuarios.</p>		<p>existentes y ofreciendo un link en la página donde el anunciante pueda contactar directamente a la compañía para pautar en la página.</p>
--	--	--	--

Cuadro 2. Mezcla de Marketing

### 3.5 Aspectos Cuantitativos

#### 3.5.1 Tamaño del Mercado

Como se mencionó anteriormente, existen más de 1.000.0000 de cuentas activas en solo trece de los brokers disponibles para participar del mercado Forex en el mundo. Asumiendo una penetración del 1%, esto representaría 10.000 traders participando en la página de FXtsi.com<sup>4</sup>.

<sup>4</sup> FXCM, Operating Metrics, May 2011.

GAIN CAPITAL, 4th Quarter and Full Year 2010 Financial and Operating Results, February 2011

### **3.5.2 Crecimiento de las ventas/unidades del mercado**

El crecimiento se puede presentar en la medida en que el número de visitantes aumenta, mientras que los costos fijos se mantienen prácticamente estables. Se espera que el crecimiento de las visitas sea de carácter exponencial, obedeciendo al comportamiento del crecimiento de las redes sociales.

### **3.5.3 Rentabilidad**

El producto puede generar rentabilidades muy grandes dada la baja inversión requerida para su puesta en marcha y mantenimiento, lo que significaría que prácticamente desde el inicio de la generación de ingresos los indicadores de rentabilidad sean muy positivos.

### **3.6 Factores Claves de Éxito**

- El alcance de una masa de usuarios que supere el orden de la decena de miles, y la credibilidad que pueda generar un creciente número de usuarios.
- La forma como se dé a conocer la página y la efectiva explotación del modelo de difusión boca a boca o uno a uno, clave para el crecimiento de la masa de usuarios.
- El bajo costo de implementación y la tendencia bajista e inalterable de los costos de la presencia en internet y de almacenamiento de datos.

### **3.7 Modelo de Negocio**

El negocio se basa en el Advertising Model, que se describe como una “extensión del modelo tradicional de difusión de medios masivos. El difusor, que en este caso es una página web, provee contenido usualmente gratis, mezclado con mensajes publicitarios en forma de banners. Dichos banners son la mayor o única fuente de ingreso para el difusor. Este modelo funciona mejor cuando el volumen de tráfico es grande o altamente especializado.”

En este caso específico, el contenido ofrecido, es el índice del sentimiento de los traders de forex, y se mezcla con banners publicitarios que constituirían la única fuente de ingresos para la compañía.

El siguiente diagrama ilustra el modelo conceptual del negocio:

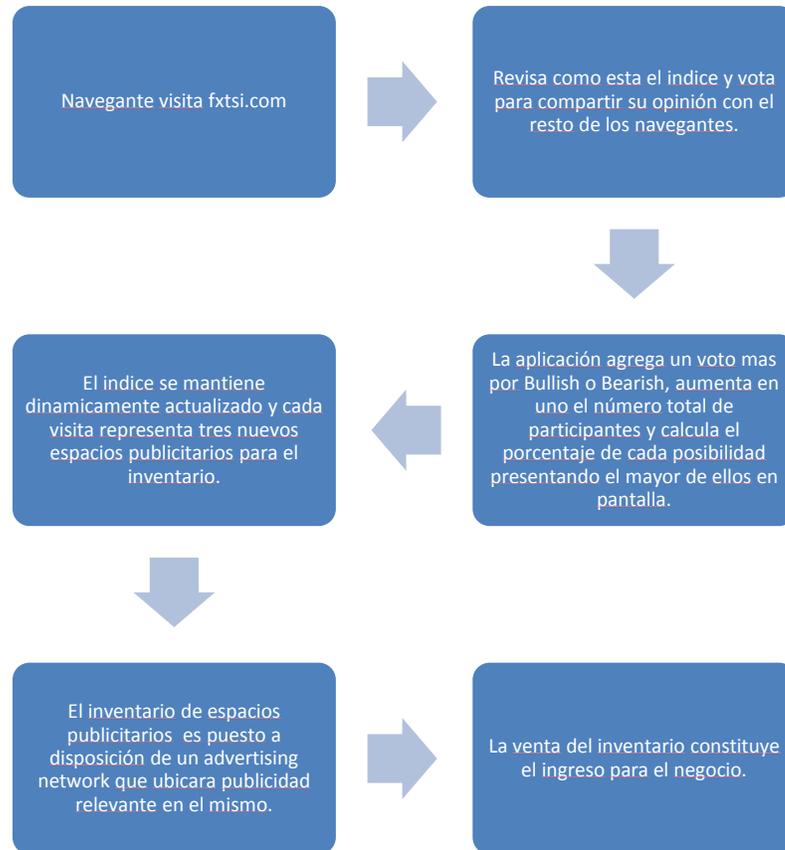


Grafico 4. Modelo Conceptual del Negocio

La naturaleza del índice espera generar más de una visita diaria por usuario, como se mencionó anteriormente, al inicio de su jornada y al momento de tomar decisiones de compra o venta. De alcanzarse un nivel de usuarios del orden de las decenas de miles, que visiten la página más de una vez al día, de forma diaria por los veinte días laborales del mes, con un promedio de cuatro espacios por pantallazo, se generaría un inventario de impresiones suficiente para viabilizar el negocio y ofreciendo una especialización del receptor del anuncio atractiva para los anunciantes interesados en ofrecer productos relacionados.

## **4. CUARTO MODULO**

### **4.1 Estudio Técnico**

El servicio ofrecido por FXtsi es el acceso al Forex Trader Sentiment Index a través de su página FXtsi.com. En esta página los usuarios podrán encontrar el índice calculado y votar para participar del mismo.

El Forex Trader Sentiment Index, es un índice de carácter porcentual sobre una opinión de carácter binario, es decir, se calcula dividiendo el número de usuarios que votaron por cada una de las dos opciones disponibles, entre el total de usuarios participando en un día determinado.

La opinión de carácter binario, consiste en opinar a través de un voto, si considera que la cotización del Euro con respecto a la del dólar va a subir o bajar durante una sesión determinada. Esta votación se realiza a través de un par de botones, una flecha verde dirigida hacia arriba y otra roja dirigida hacia abajo. Si el usuario presiona la flecha verde estará indicando que en su opinión el Euro se apreciará con respecto al dólar durante la jornada en desarrollo. Por el contrario, si presiona la flecha roja, estará expresando que en su opinión el Euro perderá valor con respecto al dólar.

Para poder votar y ver el resultado consolidado del índice, los usuarios tendrán que visitar la página de la empresa. Esta página web tendrá a su vez disponibles espacios publicitarios, de los cuales se obtendrán los ingresos de la empresa.

El índice tiene características únicas, en cuanto a la sencillez de interpretación, al indicar simplemente el comportamiento esperado del par EURUSD por la mayoría de los traders participantes y su respectiva proporción en términos porcentuales. Otra característica única del indicador es que, como su nombre lo indica, expresa

solamente el sentimiento de los traders y no las acciones ya tomadas, como lo ofrecen índices competidores.

A diferencia de otras páginas web que a través del contenido ofrecido logran generar un número de visitas que significa un inventario de impresiones publicitarias, FXtsi ofrece un contenido generado por sus visitantes, razón por la cual no incurre en los costos fijos y variables que acarrea la generación de dichos contenidos. Por ejemplo, una página web que presenta artículos y noticias sobre moda, debe contratar personas que generen dichos artículos ó que escriban las noticias, y esto representa por lo menos gastos de nomina.

## **4.2 Localización**

Por la propia naturaleza de una página web, su contenido es accesible desde cualquier parte del mundo para los visitantes de la misma, y gracias a los Ad Networks, los anunciantes tendrán la misma posibilidad, de tal manera que una empresa en Hong Kong podrá pautar en la página, sin que la distancia geográfica presente barrera alguna.

Los clientes anunciantes son alcanzados a través de estos Ad Networks, que son compañías que conectan anunciantes con páginas web que deseen albergar los anuncios publicitarios en cuestión.

## **4.3 Especificaciones**

### **4.3.1 Materia Prima**

La materia prima para este proyecto es el hosting que albergara la página web y la información de los usuarios. Este hosting constituye un costo mensual fijo y es indispensable para el funcionamiento de la página.

Por otra parte, el contenido ofrecido en la página es creado por los usuarios, por lo que no se requiere de una materia prima física, ni en forma de bienes ó servicios, más allá del hosting.

#### **4.3.2 Mano de Obra**

Hay dos tipos de mano de obra envueltos en el funcionamiento de la página. Por una parte, tenemos al desarrollador y webmaster que es uno de los socios, quien debe desarrollar la aplicación para calcular el índice, registrar usuarios y llevar estadísticas de uso. Por otra parte, tenemos la mano de obra ofrecida por los otros dos socios, consistente en el trabajo de difusión de la existencia de la página y todo el trabajo de mercadeo envuelto en la consecución de nuevos usuarios.

#### **4.3.3 Sistema de Producción**

Debido a que FXtsi es un proveedor de contenido gratuito en internet, contenido que a su vez es generado por los usuarios, no existe un sistema de producción como tal al interior de la empresa, sino que el trabajo productivo consiste en la consecución de nuevos usuarios, que colaboren en la generación de contenido y visiten la pagina, produciendo nuevos espacios publicitarios disponibles para la venta.

#### **4.3.4 Capacidad**

La capacidad del servidor dedicado para el hosting, utilizado para la evaluación de este proyecto, es del orden de los millones de usuarios, por lo cual se espera que dicho servidor cuente con capacidad ociosa durante los primeros cinco años de vida del proyecto.

## **5. QUINTO MODULO**

### **5.1 Estudio Económico**

#### **5.1.1 Costos Variables**

Debido a que el servidor de hosting a contratar, tendrá capacidad ociosa durante los primeros años del proyecto, la producción de uno, miles o millones de espacios de publicidad tiene el mismo costo.

#### **5.1.2 Costos Fijos**

Los costos fijos corresponden al costo mensual del alquiler del servidor de hosting contratado.

#### **5.1.3 Necesidades de Capital**

El capital necesario inicialmente corresponde al necesario para pagar el alquiler del servidor de hosting durante los primeros seis meses, que asciende a USD 250, y la inversión inicial en publicidad que asciende a USD 200. El desarrollo del aplicativo, y las actividades de promoción y administración de los recursos de publicidad estarán a cargo de los socios.

## 6. SEXTO MODULO

### 6.1 Estudio Financiero

#### 6.1.1 Presupuestos

PRESUPUESTOS PROYECCIONES						
		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Espacios/Pantallazo	4					
Visitas diarias		5.000	25.000	125.000	250.000	500.000
Inventario		4.800.000	24.000.000	120.000.000	240.000.000	480.000.000
Porcentaje de Colocación	70%					
Ventas		3.360.000	16.800.000	84.000.000	168.000.000	336.000.000
Publicidad/Mes	200.000	500.000	1.000.000	1.000.000	5.000.000	5.000.000
Rotación de Cartera	30					
Rotación de Proveedores	15					
Pago de Dividendos	40%					
Inversiones Temporales	20%					

Cuadro 3. Presupuestos

##### 6.1.1.1 Descripción

**Espacios/Pantallazo:** Es el número de espacios publicitarios disponibles en un pantallazo de la pagina web FXtsi.com

**Visitas Diarias:** Es el número de veces que los usuarios visitan la pagina durante un dia.

**Inventario:** Es el total de espacios publicitarios disponibles en la pagina durante un año, teniendo en cuenta solo días hábiles.

**Porcentaje de Colocación:** Es el porcentaje de las unidades disponibles de inventario que efectivamente son vendidas para presentar publicidad.

**Ventas:** Es el número de espacios publicitarios efectivamente vendidos en un año.

**Publicidad/Mes:** Es el monto mensual de inversión en publicidad con el fin de promocionar a FXtsi.com en otras paginas web.

**Rotación de Cartera:** Es el número de días que el Ad Network se toma en promedio para pagar la publicidad ubicada en la página web.

**Pago de dividendos:** Es el porcentaje de la Utilidad Neta que se repartirá entre los socios al final de cada periodo.

**Inversiones Temporales:** Es el porcentaje de la Utilidad Neta que se invertirá en productos de corto plazo.

## 6.1.2 ESTADO DE RESULTADOS

<b>ESTADO DE RESULTADOS</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
UNIDADES	3.360.000	16.800.000	84.000.000	168.000.000	336.000.000
PRECIOS	3,60	5,40	9,00	14,40	18,00
VENTAS	12.096.000	90.720.000	756.000.000	2.419.200.000	6.048.000.000
COSTOS Y GASTOS VARIABLES	6.000.000	12.000.000	12.000.000	60.000.000	60.000.000
<b>MARGEN DE CONTRIBUCION</b>	<b>6.096.000</b>	<b>78.720.000</b>	<b>744.000.000</b>	<b>2.359.200.000</b>	<b>5.988.000.000</b>
COSTOS Y GASTOS FIJOS	500.000	5.000.000	10.000.000	10.000.000	10.000.000
DEPRECIACIÓN	300.000	300.000	300.000	300.000	300.000
<b>UAI</b>	<b>5.296.000</b>	<b>73.420.000</b>	<b>733.700.000</b>	<b>2.348.900.000</b>	<b>5.977.700.000</b>
INTERESES	-	-	-	-	-
<b>UAI</b>	<b>5.296.000</b>	<b>73.420.000</b>	<b>733.700.000</b>	<b>2.348.900.000</b>	<b>5.977.700.000</b>
IMPUESTOS	1.747.680	24.228.600	242.121.000	775.137.000	1.972.641.000
<b>UN</b>	<b>3.548.320</b>	<b>49.191.400</b>	<b>491.579.000</b>	<b>1.573.763.000</b>	<b>4.005.059.000</b>

Cuadro 4. Estado de Resultados

Los precios de venta se calculan basados en el CPM (Costo por Mil), que es el valor que pagarán los clientes por cada mil impresiones de su publicidad en FXtsi.com

Para estos cálculos se utilizó una TRM de 1.800 pesos.

Para el año 1 se utilizó un CPM de USD 2,00. Para el año 2 fue de USD 3,00. Para el año 3 de USD 5,00, para el 4 de USD 8,00 y para el año 5 de USD 10,00. Este incremento en el valor del CPM, obedece a que entre mas visitantes tenga una página, y más especializado sea su contenido, mejor será el ranking de dicha página en buscadores y así mismo mayor será el costo de pautar en dicha página.

Los Costos y Gastos Variables obedecen a la inversión anual en publicidad. Los Costos y Gastos Fijos se refieren a los pagos realizados por el servicio de alojamiento (Hosting) de la página y sus bases de datos. Aunque estos gastos pueden ser fijos para toda la duración de la proyección, para efectos del ejercicio se han aumentado dichos costos y gastos para reflejar relación entre el crecimiento de las ventas y el posible uso de servidores más potentes y confiables.

Se refleja en el Estado de Resultados que la empresa no se financiara por medio de deuda.

### **6.1.3 CAPITAL DE TRABAJO**

A continuación, las necesidades de Capital de Trabajo, basado en los presupuestos presentados anteriormente:

<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
INVERSION DEUDORES	1.008.000	7.560.000	63.000.000	201.600.000	504.000.000
INVERSION INVENTARIOS	-	-	-	-	-
FINANCIACIÓN PROVEEDORES	250.000	500.000	500.000	2.500.000	2.500.000
INVERSIÓN EN KW REQUERIMIENTO ADICIONAL DE TRABAJO	1.258.000	8.060.000	63.500.000	204.100.000	506.500.000
		6.802.000	55.440.000	140.600.000	302.400.000

Cuadro 5. Capital de Trabajo

#### 6.1.4 FLUJO DE CAJA LIBRE

A continuación la proyección del flujo de caja y el cálculo del WACC para encontrar VPN y TIR y determinar así la viabilidad del proyecto:

<b>FLUJO DE CAJA LIBRE</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
UN		3.548.320	49.191.400	491.579.000	1.573.763.000	4.005.059.000
INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS	(1.500.000)					
DEPRECIACIÓN		300.000	300.000	300.000	300.000	300.000
INVERSIÓN CAPITAL DE TRABAJO		(1.258.000)	(8.060.000)	(63.500.000)	(204.100.000)	(506.500.000)
	<b>(1.500.000)</b>	<b>2.590.320</b>	<b>41.431.400</b>	<b>428.379.000</b>	<b>1.369.963.000</b>	<b>3.498.859.000</b>

Cuadro 6. Flujo de Caja Libre

### 6.1.5 WACC (WEIGHTED AVERAGE COST OF CAPITAL)

<b>CALCULO DEL WACC</b>	
Tasa Impositiva	33%
Tasa de los TES	12%
Rendimiento del IGBC	20%
Beta desapalancado	1
Interés efectivo anual de la deuda	0%
<b>Beta apalancado</b>	<b>1,00</b>
D/S	0
D	0
S	1
K2	20,0%
K1	0
<b>WACC</b>	<b>20,00%</b>

Cuadro 7. WACC

### 6.1.6 VIABILIDAD DEL PROYECTO

<b>VIABILIDAD DEL PROYECTO</b>	
VNA	2.345.616.764,22
VPN	2.344.116.764,22
TIR	836%

Cuadro 8. Viabilidad del Proyecto

El VPN es mayor que cero y la TIR supera ampliamente al WACC, por lo que el proyecto no solamente es viable sino que genera valor para los socios.

A continuación se proyecta el flujo de tesorería para terminar con la proyección del Balance General:

## 6.1.7 FLUJO DE TESORERIA

<b>FLUJO DE TESORERÍA</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Saldo anterior		-	2.130.656	33.812.448	352.259.088	1.276.337.888
Recuperación cartera año anterior		-	1.008.000	7.560.000	63.000.000	201.600.000
Recuperación periodo actual		11.088.000	83.160.000	693.000.000	2.217.600.000	5.544.000.000
Prestamos Redención de inversiones	-					
Aportes de capital	1.500.000					
Ingresos por venta de activos						-
<b>Ingresos disponibles de la tesorería</b>	<b>1.500.000</b>	<b>11.088.000</b>	<b>86.298.656</b>	<b>734.372.448</b>	<b>2.632.859.088</b>	<b>7.021.937.888</b>
Costos y gastos variables		6.000.000	12.000.000	12.000.000	60.000.000	60.000.000
Costos y gastos variables periodo anterior						
Costos y gastos fijos		500.000	5.000.000	10.000.000	10.000.000	10.000.000
<b>Egresos operacionales</b>	<b>-</b>	<b>6.500.000</b>	<b>17.000.000</b>	<b>22.000.000</b>	<b>70.000.000</b>	<b>70.000.000</b>
pago de intereses		-	-	-	-	-
pago de prestamos		-	-	-	-	-
<b>Egresos financieros</b>		<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
Impuesto de renta		1.747.680	24.228.600	242.121.000	775.137.000	1.972.641.000
Adquisición de activos	1.500.000,0					
pago de Dividendos		-	1.419.328	19.676.560	196.631.600	629.505.200
<b>Otros Egresos</b>	<b>1.500.000</b>	<b>1.747.680</b>	<b>25.647.928</b>	<b>261.797.560</b>	<b>971.768.600</b>	<b>2.602.146.200</b>
Inversiones temporales		709.664	9.838.280	98.315.800	314.752.600	801.011.800
<b>Saldo final</b>	<b>-</b>	<b>2.130.656</b>	<b>33.812.448</b>	<b>352.259.088</b>	<b>1.276.337.888</b>	<b>3.548.779.888</b>

Cuadro 9. Flujo de Tesorería

## 6.1.8 BALANCE GENERAL

<b>BALANCE GENERAL PROYECTADO</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Disponible		2.130.656	33.812.448	352.259.088	1.276.337.888	3.548.779.888
Inversiones Temporales		709.664	10.547.944	108.863.744	423.616.344	1.224.628.144
Deudores	-	1.008.000	7.560.000	63.000.000	201.600.000	504.000.000
Inventarios	-	-	-	-	-	-
<b>Activo Corriente</b>	<b>-</b>	<b>3.848.320</b>	<b>51.920.392</b>	<b>524.122.832</b>	<b>1.901.554.232</b>	<b>5.277.408.032</b>
Activos Fijos	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000
Depreciación Acumulada	0	300.000	600.000	900.000	1.200.000	1.500.000
<b>Activos Fijos Netos</b>	<b>1.500.000</b>	<b>1.200.000</b>	<b>900.000</b>	<b>600.000</b>	<b>300.000</b>	<b>(0)</b>
<b>Total Activo</b>	<b>1.500.000</b>	<b>5.048.320</b>	<b>52.820.392</b>	<b>524.722.832</b>	<b>1.901.854.232</b>	<b>5.277.408.032</b>
Obligaciones Financieras corrientes	-	-	-	-	-	-
Proveedores	-	-	-	-	-	-
<b>Total Pasivo Corriente</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Obligaciones Financieras LP</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Total Pasivo</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
Capital	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000
Utilidades Retenidas	-	-	2.128.992	31.643.832	326.591.232	1.270.849.032
Utilidad del Ejercicio	-	3.548.320	49.191.400	491.579.000	1.573.763.000	4.005.059.000
<b>Total Patrimonio</b>	<b>1.500.000</b>	<b>5.048.320</b>	<b>52.820.392</b>	<b>524.722.832</b>	<b>1.901.854.232</b>	<b>5.277.408.032</b>
<b>Total Pasivo + Patrimonio</b>	<b>1.500.000</b>	<b>5.048.320</b>	<b>52.820.392</b>	<b>524.722.832</b>	<b>1.901.854.232</b>	<b>5.277.408.032</b>

Cuadro 10. Balance General

## RESUMEN EJECUTIVO

El Forex Trader Sentiment Index se presenta como una solución para el trader de Forex que negocia desde su casa o su oficina sin estar en compañía de otros traders con los cuales pudiera compartir sus opiniones sobre el comportamiento del mercado en un día determinado.

En inglés, la palabra Sentiment se define como: *A view of or attitude toward a situation or event; an opinion.* Una Visión de o una actitud hacia una situación ó evento, una opinión. El Forex Trader Sentiment Index recoge diariamente la opinión de los traders de Forex sobre el comportamiento de un par de divisas durante la jornada en curso.

Cuando se trabaja en una mesa de dinero, los traders tienen la oportunidad de socializar sus opiniones con otros traders y esto les permite tener una retroalimentación de los análisis y lecturas que los llevan a tener una visión específica sobre el comportamiento de un par de divisas en un día determinado, y de ahí poder sentirse un poco mas seguros de las decisiones que van a tomar en la jornada, en una labor donde la incertidumbre es reina y esta presente en todas y cada una de las acciones que los operadores realizan en esa entidad denominada mercado.

A través de la pagina web FXtsi.com, se pretende permitir a miles de traders de Forex alrededor del mundo, socializar sus opiniones sobre el mercado, de una manera sencilla y comprensible sin importar la lengua que hablen. ¿Como? A través de una pregunta sencilla expresada gráficamente. ¿Opina Usted que la tasa de cambio de este par de monedas va a subir ó bajar el día de hoy?

De esta manera, a través de un simple click en una flecha que apunta hacia arriba, estaría un trader expresando su opinión de que la tasa de cambio de dicho par de monedas se va a valorizar el día de hoy. Lo mismo funciona a la inversa, si da click en la flecha que apunta hacia abajo, estaría expresando su opinión de que la tasa de cambio de dicho par de monedas se va a devaluar.

Cada vez que alguien vota, la pagina recalcula el número total de votantes del día y calcula la proporción de votantes que presionaron la flecha hacia arriba y la proporción de los que presionaron la flecha hacia abajo, presentando en pantalla la opinión que tenga mayor proporción, describiendo en porcentaje dicha proporción y el número total de votantes. ¿Para Qué? Para que los traders que se encuentran operando solos en diferentes partes del mundo, tengan la oportunidad de conocer la opinión predominante entre un buen número de traders alrededor del mundo, y esto les sirva como una herramienta mas para tomar decisiones sobre las operaciones que van a realizar en el día en curso.

¿Cual es el negocio? El modelo de negocio se basa en el Advertising Model, que se describe como una extensión del modelo tradicional de difusión de medios masivos. El difusor, que en este caso es una página web, provee contenido gratis, mezclado con mensajes publicitarios en forma de banners, texto, imágenes ó videos. Dichos mensajes publicitarios son la mayor o única fuente de ingreso para el difusor.

En este caso particular, el difusor no tiene que invertir, ni tener gastos relacionados con la generación de contenido, como es el caso de otras paginas web, como por ejemplo paginas de noticias, donde a alguien ó a un grupo de gente, se le paga por generar contenido atractivo para la pagina web. En el caso de FXtsi.com, el contenido es generado por los usuarios, con un carácter social y de transparencia, que le permita crecer apoyado en los mismos principios de las redes sociales y con un comportamiento de crecimiento parecido a las mismas.

Los costos de instalación y mantenimiento son muy bajos y presentan una tendencia clara a seguir disminuyendo, mientras que los posibles ingresos pueden ser ilimitados, sin que el crecimiento de los mismos implique grandes cambios ni aumentos en la estructura de costos, que cabe anotar, por naturaleza es muy simple.

¿La Clave del Éxito? La clave del éxito radica en lograr dar a conocer el producto entre la mayor cantidad posible de traders alrededor del mundo, labor que a su vez se ve facilitada por el acceso a redes sociales y medios de comunicación

como internet y el correo electrónico, que permiten realizar dicha labor a través de un voz a voz que se dispersa de manera viral con crecimientos exponenciales.

Después de realizar el estudio necesario para desarrollar este plan de negocio, se concluye que iniciar el negocio, basado en los conocimientos y habilidades de los socios, teniendo en cuenta la baja inversión necesaria y los retornos esperados en el corto, mediano y largo plazo, es una decisión acertada.

## **Referencias Bibliograficas**

FEDERAL RESERVE BANK OF NEW YORK, The Foreign Exchange and Interest Rate Derivatives Markets: Turnover in the United States, April 2010, New York.

KATHY LIEN, Day Trading the Currency Market: Technical and Fundamental Strategies To Profit from Market Swings. 2005.

BANK FOR INTERNATIONAL SETTLEMENTS, Triennial Central Bank Survey, Report on global foreign exchange market activity in 2010. December 2010

FXCM, Operating Metrics, May 2011.

GAIN CAPITAL, 4th Quarter and Full Year 2010 Financial and Operating Results, February 2011

INTERACTIVE ADVERTISING BUREAU (IAB), IAB Internet Advertising Revenue Report. An Industry Survey Conducted by PwC and Sponsored by the Interactive Advertising Bureau (IAB). 2010 Full Year Results. April 2011

UNIVERSIDAD DE LA SABANA  
INSTITUTO DE POSTGRADOS- FORUM  
RESUMEN ANALÍTICO DE INVESTIGACIÓN (R.A.I)

**ORIENTACIONES PARA SU ELABORACIÓN:**

El Resumen Analítico de Investigación (RAI) debe ser elaborado en Excel según el siguiente formato registrando la información exigida de acuerdo la descripción de cada variable. Debe ser revisado por el asesor(a) del proyecto. EL RAI se presenta (quemado) en el mismo CD-Room del proyecto.

No.	VARIABLES	DESCRIPCIÓN DE LA VARIABLE
1	NOMBRE DEL POSTGRADO	ESPECIALIZACIÓN EN FINANZAS Y MERCADO DE CAPITALES
2	TÍTULO DEL PROYECTO	FOREX TRADER SENTIMENT INDEX FXTSI.COM
3	AUTOR(es)	SUAREZ HERNANDEZ JORGE ANDRES
4	AÑO Y MES	2012. ENERO.
5	NOMBRE DEL ASESOR(a)	FELIX DAVID LOZANO MONROY
6	DESCRIPCIÓN O ABSTRACT	<p>El Forex Trader Sentiment Index se presenta como una solución para el trader de Forex que negocia desde su casa o su oficina sin estar en compañía de otros traders con los cuales pudiera compartir sus opiniones sobre el comportamiento del mercado en un día determinado. A través de la pagina web FXtsi.com, se pretende permitir a miles de traders de Forex alrededor del mundo, socializar sus opiniones sobre el mercado, de una manera sencilla y comprensible sin importar la lengua que hablen. ¿Como? A través de una pregunta sencilla expresada gráficamente. ¿Opina Usted que la tasa de cambio de este par de monedas va a subir ó bajar el día de hoy?</p> <p>The Forex Trader Sentiment Index is presented as a solution for the Forex Trader who trades alone from home or his office without the company of other traders with whom he could share his sentiment about the behavior of the market on a given day. Through the webpage FXtsi.com, thousands of Forex Traders around the world are given the opportunity to socialize their sentiment about the market, in a simple way and regardless of their spoken language. How? Through a simple question expressed graphically. How Do you feel about the exchange rate of this pair of currencies, are you bullish or bearish?</p>
7	PALABRAS CLAVES	FOREX, TRADER, SENTIMENT, INDEX
8	SECTOR ECONÓMICO AL QUE PERTENECE EL PROYECTO	SECTOR SERVICIOS

9	TIPO DE ESTUDIO	PLAN DE NEGOCIO
10	OBJETIVO GENERAL	Permitir a miles de traders de Forex alrededor del mundo, socializar sus opiniones sobre el mercado, de una manera sencilla y comprensible sin importar la lengua que hablen, a través de una pregunta sencilla expresada gráficamente.
11	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	Monetizar el tráfico de visitas a la pagina web Fxtsi.com, a través del uso de un modelo de publicidad online, para que la pagina sea autosostenible y genere ingresos constantes.
12	RESUMEN GENERAL	<p>El Forex Trader Sentiment Index se presenta como una solución para el trader de Forex que negocia desde su casa o su oficina sin estar en compañía de otros traders con los cuales pudiera compartir sus opiniones sobre el comportamiento del mercado en un día determinado.</p> <p>A través de la pagina web FXTsi.com, se pretende permitir a miles de traders de Forex alrededor del mundo, socializar sus opiniones sobre el mercado, de una manera sencilla y comprensible sin importar la lengua que hablen. ¿Como? A través de una pregunta sencilla expresada gráficamente. ¿Opina Usted que la tasa de cambio de este par de monedas va a subir ó bajar el día de hoy?</p> <p>Cada vez que alguien vota, la pagina recalcula el número total de votantes del día y calcula la proporción de votantes que presionaron la flecha hacia arriba y la proporción de los que presionaron la flecha hacia abajo, presentando en pantalla la opinión que tenga mayor proporción, describiendo en porcentaje dicha proporción y el número total de votantes. ¿Para Qué? Para que los traders que se encuentran operando solos en diferentes partes del mundo, tengan la oportunidad de conocer la opinión predominante entre un buen número de traders alrededor del mundo, y esto les sirva como una herramienta mas para tomar decisiones sobre las operaciones que van a realizar en el día en curso.</p> <p>¿Cual es el negocio? El modelo de negocio se basa en el Advertising Model, que se describe como una extensión del modelo tradicional de difusión de medios masivos. El difusor, que en este caso es una página web, provee contenido gratis, mezclado con mensajes publicitarios en forma de banners, texto, imágenes ó videos. Dichos mensajes publicitarios son la mayor o única fuente de ingreso para el difusor.</p> <p>¿La Clave del Éxito? La clave del éxito radica en lograr dar a conocer el producto entre la mayor cantidad posible de traders alrededor del mundo, labor que a su vez se ve facilitada por el acceso a redes sociales y medios de comunicación como internet y el correo electrónico, que permiten realizar dicha labor a través de un voz a voz que se dispersa de manera viral con crecimientos exponenciales.</p>
13	CONCLUSIONES.	Después de realizar el estudio necesario para desarrollar este plan de negocio, se concluye que iniciar el negocio, basado en los conocimientos y habilidades de los socios, teniendo en cuenta la baja inversión necesaria y los retornos esperados en el corto, mediano y largo plazo, es una decisión acertada.

14	FUENTES BIBLIOGRÁFICAS	<p>FEDERAL RESERVE BANK OF NEW YORK, The Foreign Exchange and Interest Rate Derivatives Markets: Turnover in the United States, April 2010, New York.</p> <p>KATHY LIEN, Day Trading the Currency Market: Technical and Fundamental Strategies To Profit from Market Swings. 2005.</p> <p>BANK FOR INTERNATIONAL SETTLEMENTS, Triennial Central Bank Survey, Report on global foreign exchange market activity in 2010. December 2010</p> <p>FXCM, Operating Metrics, May 2011.</p> <p>GAIN CAPITAL, 4th Quarter and Full Year 2010 Financial and Operating Results, February 2011</p> <p>INTERACTIVE ADVERTISING BUREAU (IAB), IAB Internet Advertising Revenue Report. An Industry Survey Conducted by PwC and Sponsored by the Interactive Advertising Bureau (IAB). 2010 Full Year Results. April 2011</p>
----	------------------------	--

Vo Bo Asesor y Coordinador de Investigación:

CRISANTO QUIROGA OTÁLORA