



**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA
INDOAMÉRICA**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
ECONÓMICAS**

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS Y NEGOCIOS

TEMA:

**PLAN DE NEGOCIOS PARA CREAR UNA EMPRESA DE ASESORÍA EN
PREVENCIÓN DE LAVADO DE ACTIVOS Y FINANCIAMIENTO DEL
TERRORISMO**

Trabajo de titulación previo a la obtención del título de Ingeniero en
Administración de Empresas y Negocios

Autora

Muñoz Gómez Catalina Alejandra

Tutor

Econ. Miguel Zambonino O. MBA

QUITO – ECUADOR

2020

**AUTORIZACIÓN POR PARTE DEL AUTOR PARA LA CONSULTA,
REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL, Y PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA
DEL TRABAJO DE TITULACIÓN**

Yo, Catalina Alejandra Muñoz Gómez declaro ser autora del Trabajo de Titulación con el nombre “Plan de Negocios para crear una empresa de asesoría en Prevención de Lavado de Activos y Financiamiento del Terrorismo”, como requisito para optar al grado de Ingeniero y autorizo al Sistema de Bibliotecas de la Universidad Tecnológica Indoamérica, para que con fines netamente académicos divulgue esta obra a través del Repositorio Digital Institucional (RDI-UTI).

Los usuarios del RDI-UTI podrán consultar el contenido de este trabajo en las redes de información del país y del exterior, con las cuales la Universidad tenga convenios. La Universidad Tecnológica Indoamérica no se hace responsable por el plagio o copia del contenido parcial o total de este trabajo.

Del mismo modo, acepto que los Derechos de Autor, Morales y Patrimoniales, sobre esta obra, serán compartidos entre mi persona y la Universidad Tecnológica Indoamérica, y que no tramitaré la publicación de esta obra en ningún otro medio, sin autorización expresa de la misma. En caso de que exista el potencial de generación de beneficios económicos o patentes, producto de este trabajo, acepto que se deberán firmar convenios específicos adicionales, donde se acuerden los términos de adjudicación de dichos beneficios.

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Quito, a los días del mes de de 2019, firmo conforme:

Autora: Catalina Alejandra Muñoz Gómez

Firma:..........

Número de Cédula: ~~171414878-8~~

Dirección: Pichincha, Quito, Chaupicruz, Gaspar de Escalona N39-30 y Granda Centeno

Correo Electrónico: Alejandra.raicevic@gmail.com

Teléfono: 022443-765 / 0992602779

APROBACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor del Trabajo de Titulación “PLAN DE NEGOCIOS PARA CREAR UNA EMPRESA DE ASESORÍA EN PREVENCIÓN DE LAVADO DE ACTIVOS Y FINANCIAMIENTO DEL TERRORISMO” presentado por Catalina Alejandra Muñoz Gómez, para optar por el Título de Ingeniero en Administración de Empresas y Negocios.

CERTIFICO

Que dicho trabajo de investigación ha sido revisado en todas sus partes y considero que reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del Tribunal Examinador que se designe.

Quito, 11 de febrero del 2020

.....
Econ. Miguel Zambonino Ordóñez MBA.

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

Quien suscribe, declaro que los contenidos y los resultados obtenidos en el presente trabajo de investigación, como requerimiento previo para la obtención del Título de Ingeniera en Administración de Empresas y Negocios, son absolutamente originales, auténticos y personales y de exclusiva responsabilidad legal y académica del autor.

Quito, 11 de febrero del 2020



Catalina Alejandra Muñoz Gómez

171414878-8

APROBACIÓN TRIBUNAL

El trabajo de Titulación, ha sido revisado, aprobado y autorizada su impresión y empastado, sobre el Tema: PLAN DE NEGOCIOS PARA CREAR UNA EMPRESA DE ASESORÍA EN PREVENCIÓN DE LAVADO DE ACTIVOS Y FINANCIAMIENTO DEL TERRORISMO previo a la obtención del Título de Ingeniero en Administración de Empresas y Negocios reúne los requisitos de fondo y forma para que el estudiante pueda presentarse a la sustentación del trabajo de titulación.

Quito, 05 de mayo del 2020

.....
MSC. DIEGO MANTILLA
PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

.....
ING. FREDDY BRAVO MBA.
VOCAL

.....
LCDA. VERÓNICA PAZMIÑO MSC.
VOCAL

DEDICATORIA

**A mis amadas Nohemí, Jelena y Zoé,
cada esfuerzo fue por ustedes,
para ser el mejor ejemplo de amor.**

AGRADECIMIENTO

Agradezco a mis padres Luis y Ximena, por ser mi fuerza desde niña para nunca rendirme y hacer todo lo mejor posible. Gracias por ser mi sombra y mano de bondad durante todas mis ausencias y por su amor incondicional que han hecho a la mujer que hoy logra esta meta en su nombre. Les amo.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

RESUMEN EJECUTIVO	vii
EXECUTIVE SUMMARY	¡Error! Marcador no definido.
INTRODUCCIÓN	1
Objetivos del trabajo de titulación	2
Objetivo General.....	2
Objetivos Específicos.....	2
CAPÍTULO I.....	3
1. ÁREA DE MARKETING.....	3
1.1. OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE MERCADO.....	3
1.2. DEFINICIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO.....	3
1.2.1. Especificación del Servicio o Producto	3
1.2.2. Aspectos innovadores que proporciona.....	5
1.3. DEFINICIÓN DEL MERCADO.....	5
1.3.1. ¿Qué mercado se va a tocar en general?.....	5
1.3.1.1. Categorización de sujetos.....	6
1.3.1.2. Estudio de segmentación.....	7
1.3.1.3. Plan de muestreo.....	8
1.3.1.4. Instrumentos para recopilar información	9
1.3.2. Diseño y recolección de información	11
1.3.2.1. Desarrollo de instrumentos	11
1.3.2.1.1. Información secundaria.....	11
¿Qué es el delito de Lavado de Activos y Financiamiento del Terrorismo?.....	11

¿Qué son las tipologías?.....	12
Normativa Vigente.....	12
Base de Datos	14
1.3.2.1.2. Información Primaria.....	15
Tipo de Herramienta	15
Encuesta	15
Cuestionario.....	16
1.3.2.1.3. Análisis e interpretación de la Información	20
Conclusiones de la aplicación de la encuesta.....	¡Error! Marcador no definido.
1.3.3. Demanda Potencial.....	39
1.4. ANÁLISIS DEL MACRO Y MICRO AMBIENTE	40
1.4.1. Análisis del microambiente	40
1.4.1.1. Las cinco fuerzas de Porter	40
1.4.1.1.1. Poder de negociación de los clientes	41
1.4.1.1.2. Poder de negociación de los proveedores	42
1.4.1.1.3. Amenaza de nuevos competidores	42
1.4.1.1.4. Amenaza de productos sustitutos	43
1.4.1.1.5. Rivalidad entre competidores.....	43
1.4.2. Análisis del macro ambiente.....	43
1.4.2.1. Análisis F.O.D.A.....	44
1.4.2.2. Matriz F.O.D.A.....	45
1.4.2.3. Matriz EFE	47
1.4.3. Proyección de la Oferta	51
1.4.4. Demanda Potencial Insatisfecha	53
1.5. Estrategia de promoción y publicidad.....	54

1.5.1.	Plan de Medios.....	54
1.5.1.1.	Objetivo.....	54
1.5.1.2.	Target.....	55
1.5.1.3.	Estrategia.....	55
1.5.1.4.	Medios.....	55
1.5.1.5.	Presupuesto	55
1.5.1.6.	Cronograma.....	56
1.6.	Sistema de distribución a utilizar.....	57
1.7.	Seguimiento de Clientes.....	57
1.8.	Mercados alternativos	57
CAPÍTULO II.....		59
2.	AREA DE OPERACIONES.....	59
2.1.	OBJETIVOS DEL ÁREA DE OPERACIONES	59
2.2.	DESCRIPCIÓN DEL PROCESO	59
2.2.1.	Descripción de proceso de transformación del servicio.	59
2.2.3.	Tecnología a Aplicar.....	- 71 -
2.3.	FACTORES QUE AFECTAN AL PLAN DE OPERACIONES	- 72 -
2.3.1.	Ritmo de producción.....	- 72 -
2.3.2.	Nivel de inventario promedio	- 73 -
2.3.3.	Número de trabajadores	- 73 -
2.4.	CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN	- 74 -
2.4.1.	Capacidad de Producción Futura	- 74 -
2.5.	DEFINICIÓN DE RECURSOS NECESARIOS PARA LA PRODUCCIÓN-	75 -

2.5.1.	Especificación de materias primas y grado de sustitución que pueden presentar-	75 -
2.6.	CALIDAD	- 75 -
2.6.1.	Método de Control de Calidad.....	- 75 -
2.7.	NORMATIVAS Y PERMISOS QUE AFECTAN SU INSTALACIÓN	- 78 -
2.7.1.	Seguridad e higiene ocupacional	- 78 -
CAPÍTULO III		- 79 -
3.	ÁREA DE ORGANIZACIÓN Y GESTIÓN.....	- 79 -
3.1.	OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE LA ORGANIZACIÓN Y GESTIÓN	- 79 -
	-	
3.2.	ANÁLISIS ESTRATÉGICO Y DEFINICIÓN DE OBJETIVOS	- 79 -
3.2.1.	Visión.....	- 79 -
3.2.2.	Misión	- 79 -
3.2.3.	Objetivos y estrategias	- 79 -
3.2.3.1.	Objetivos	- 80 -
3.2.3.2.	Estrategias	- 80 -
3.2.3.3.	Planes de Acción.....	- 81 -
3.3.	ORGANIZACIÓN FUNCIONAL DE LA EMPRESA	- 81 -
3.3.1.	Organización interna de la empresa.....	- 81 -
3.3.2.	Descripción de puestos.	- 85 -
3.4.	CONTROL DE GESTIÓN.....	- 89 -
3.4.1.	Indicadores de gestión	- 89 -
3.5.	NECESIDADES DE PERSONAL.....	- 91 -
CAPITULO IV.....		- 92 -

4.	AREA JURÍDICO LEGAL.....	- 92 -
4.1.	OBJETIVOS DEL ESTUDIO JURÍDICO LEGAL	- 92 -
4.2.	DETERMINACIÓN DE LA FORMA JURÍDICA.....	- 92 -
4.2.1.	Constitución de la compañía en la Superintendencia de compañías, valores y seguros.	- 92 -
4.3.	PATENTES Y MARCAS	- 94 -
4.3.1.	Patentes.....	- 94 -
4.3.2.	Marcas.....	- 95 -
4.4.	LICENCIAS NECESARIAS PARA FUNCIONAR Y DOCUMENTOS LEGALES	- 96 -
4.4.1.	Registro nuevo empleador en el instituto ecuatoriano de seguridad social .-	96 -
	CAPÍTULO V	- 98 -
5.	ÁREA FINANCIERA	- 98 -
5.1.	OBJETIVO DEL ESTUDIO FINANCIERO.....	- 98 -
5.2.	PLAN DE INVERSIONES	- 98 -
5.3.	PLAN DE FINANCIAMIENTO.....	- 100 -
5.4.	CÁLCULO DE COSTOS Y GASTOS	- 100 -
5.4.1.	Detalle de Costos	- 100 -
5.4.1.	Proyección de Costos.....	- 101 -
5.4.2.	Detalle de Gastos	- 105 -
5.4.3.	Proyección de Gastos.....	- 106 -
5.4.4.	Mano de obra	- 109 -
5.4.5.	Depreciación	- 111 -

5.4.6.	Proyección de la depreciación	- 112 -
5.5.	CÁLCULO DE LOS INGRESOS.....	- 113 -
5.5.1.	Proyección de Ingresos	- 114 -
5.6.	Flujo de Caja.....	- 115 -
5.7.	PUNTO DE EQUILIBRIO.....	- 117 -
a)	Punto de equilibrio en valores monetarios	- 117 -
b)	Punto de equilibrio en unidades vendidas	- 118 -
c)	Punto de equilibrio en porcentaje de producción	- 118 -
5.8.	Estado de Resultados proyectado	- 120 -
5.9.	Evaluación Financiera	- 122 -
5.9.1.	Cálculo de TMAR.....	- 122 -
5.9.2.	Valor Actual Neto (VAN).....	- 122 -
	Análisis del VAN.....	- 123 -
5.9.3.	Tasa Interna de Retorno (TIR).....	- 123 -
	Análisis de la Tasa Interna de Retorno	- 124 -
5.9.4.	Beneficio Costo.....	- 124 -
5.9.5.	Período de recuperación.....	- 125 -
6.	BIBLIOGRAFÍA.....	- 129 -

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO.....	4
Tabla 2 CATEGORIZACIÓN DE SUJETOS	6
Tabla 3 DIMENSIÓN CONDUCTUAL	7
Tabla 4 DIMENSIÓN GEOGRÁFICA.....	7
Tabla 5 SUJETOS OBLIGADOS.....	7
Tabla 6 APLICACIÓN DE LA ENCUESTA.....	9
Tabla 7 MÉTODOS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN.....	9
Tabla 8 FUENTES DE INVESTIGACIÓN	11
Tabla 9 TIPOLOGÍAS	12
Tabla 10 NORMATIVA VIGENTE.....	13
Tabla 11 BASE DE DATOS	14
Tabla 12 DETERMINACIÓN DE ENCUESTADOS	16
Tabla 13 PREGUNTA 1 ENCUESTA.....	21
Tabla 14 PREGUNTA 2 ENCUESTA.....	22
Tabla 15 PREGUNTA 3 ENCUESTA.....	23
Tabla 16 PREGUNTA 4 ENCUESTA.....	24
Tabla 17 PREGUNTA 5 ENCUESTA.....	25
Tabla 18 PREGUNTA 6 ENCUESTA.....	26
Tabla 19 PREGUNTA 7 ENCUESTA.....	27
Tabla 20 PREGUNTA 8 ENCUESTA.....	28
Tabla 21 PREGUNTA 9 ENCUESTA.....	29
Tabla 22 PREGUNTA 10 ENCUESTA.....	30
Tabla 23 PREGUNTA 11 ENCUESTA.....	31
Tabla 24 PREGUNTA 12 ENCUESTA.....	32
Tabla 25 PREGUNTA 13 ENCUESTA.....	33
Tabla 26 PREGUNTA 14 ENCUESTA.....	34
Tabla 27 PREGUNTA 15 ENCUESTA.....	35
Tabla 28 PREGUNTA 17 ENCUESTA.....	36

Tabla 29 PREGUNTA 17 ENCUESTA.....	37
Tabla 30 PREGUNTA 18 ENCUESTA.....	38
Tabla 31 DEMANDA POTENCIAL.....	39
Tabla 32 ANÁLISIS DE LA MATRIZ FODA.....	45
Tabla 33 ANÁLISIS MATRIZ EFE.....	47
Tabla 34 ANÁLISIS MATRIZ EFI.....	49
Tabla 35 OFERTA DE SERVICIOS.....	52
Tabla 36 DEMANDA INSATISFECHA.....	53
Tabla 37 PRESUPUESTO PARA MEDIOS.....	56
Tabla 38 CRONOGRAMA DE MEDIOS.....	56
Tabla 39 CHECK LIST.....	60
Tabla 40 DEFINICIÓN DE PROCEDIMIENTOS.....	61
Tabla 41 EQUIPOS REQUERIDOS.....	- 68 -
Tabla 42 DESCRIPCIÓN DE EQUIPOS.....	- 68 -
Tabla 43 CÁLCULO HORAS HOMBRE.....	- 69 -
Tabla 44 TIEMPOS DE REQUERIMIENTO.....	- 70 -
Tabla 45 DESCRIPCIÓN HORAS POR EMPLEADO.....	- 71 -
Tabla 46 DETALLE HORAS HOMBRE.....	- 71 -
Tabla 47 RITMO DE PRODUCCIÓN.....	- 72 -
Tabla 48 NÚMERO DE EMPLEADOS.....	- 73 -
Tabla 49 CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN FUTURA.....	- 74 -
Tabla 50 RECURSOS PARA LA PRODUCCIÓN.....	- 75 -
Tabla 51 DIAGRAMA DE PARETTO.....	- 76 -
Tabla 52 DESCRIPCIÓN PUESTO GERENTE.....	- 85 -
Tabla 53 PUESTO ASISTENTE 1.....	- 86 -
Tabla 54 PUESTO ASISTENTE 2.....	- 87 -
Tabla 55 PUESTO PUBLICISTA.....	- 88 -
Tabla 56 DISEÑO DE INDICADORES DE GESTIÓN.....	- 89 -
Tabla 57 PERSONAL REQUERIDO.....	- 91 -
Tabla 58 PLAN DE INVERSIONES.....	- 99 -
Tabla 59 PLAN DE FINANCIAMIENTO.....	- 100 -
Tabla 60 DETALLE DE COSTOS.....	- 101 -
Tabla 61 TASA DE CRECIMIENTO.....	- 102 -

Tabla 62 PROYECCIÓN DE COSTOS.....	- 103 -
Tabla 63 DETALLE DE GASTOS	- 105 -
Tabla 64 PROYECCIÓN DE GASTOS.....	- 107 -
Tabla 65 MANO DE OBRA DIRECTA	- 109 -
Tabla 66 DEPRECIACIÓN ANUAL.....	- 111 -
Tabla 67 PROYECCIÓN DE LA DEPRECIACIÓN	- 112 -
Tabla 68 CÁLCULO DE LOS INGRESOS ANUALES.....	- 113 -
Tabla 69 PROYECCIÓN DE INGRESOS.....	- 114 -
Tabla 70 FLUJO DE CAJA	- 115 -
Tabla 71 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO.....	- 120 -
Tabla 72 TASA INTERNA DE RETORNO	- 124 -
Tabla 73 BENEFICIO COSTO	- 125 -
Tabla 74 PERÍODO DE RECUPERACIÓN	- 126 -

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1	<i>Asesoría previa en prevención</i>	21
Ilustración 2	<i>Asesoría previa en Financiamiento del Terrorismo</i>	22
Ilustración 3	<i>Sujeto Obligado</i>	23
Ilustración 4	<i>Obligaciones sujeto obligado</i>	24
Ilustración 5	<i>Obligaciones ante el ente de control</i>	25
Ilustración 6	<i>Obligaciones con la UAFE</i>	26
Ilustración 7	<i>Sistema de Prevención de Riesgos</i>	27
Ilustración 8	<i>Manual de Prevención</i>	28
Ilustración 9	<i>Formularios de Debida Diligencia</i>	29
Ilustración 10	<i>Matriz de riesgo</i>	30
Ilustración 11	<i>Políticas y Procedimientos</i>	31
Ilustración 12	<i>Contratar asesoría en prevención</i>	32
Ilustración 13	<i>Contratar asesoría para el Sistema</i>	33
Ilustración 14	<i>Lugar para recibir la asesoría</i>	34
Ilustración 15	<i>Pagos previos por asesorías contratadas</i>	35
Ilustración 16	<i>Análisis de precios</i>	36
Ilustración 17	<i>Información de la Competencia</i>	37
Ilustración 18	<i>Canales de Distribución</i>	38
Ilustración 19	<i>Representación de la Demanda Potencial</i>	40
Ilustración 20	<i>Las 5 Fuerzas de Porter</i>	41
Ilustración 21	<i>Compañías constituidas SCVS</i>	51
Ilustración 22	<i>Proyección de la Oferta</i>	52
Ilustración 23	<i>Demanda Insatisfecha</i>	53
Ilustración 24	<i>Flujograma de elaboración de un Sistema de Prevención de Riesgos</i> ..-	
	64 -	
Ilustración 25	<i>Mapa de Procesos de prestación de servicios</i>	- 65 -
Ilustración 26	<i>Oficina Adecuada</i>	- 66 -
Ilustración 27	<i>Plano de la oficina</i>	- 67 -
Ilustración 28	<i>Diagrama de Pareto</i>	- 77 -

Ilustración 29	<i>Organigrama Estructural</i>	- 82 -
Ilustración 30	<i>Organigrama funcional</i>	- 83 -
Ilustración 31	<i>Organigrama de puestos, plazas y unidades</i>	- 84 -
Ilustración 32	<i>Constitución legal de la compañía anónima</i>	- 93 -
Ilustración 33	<i>Ciclo del contribuyente</i>	- 94 -
Ilustración 34	<i>Punto de Equilibrio</i>	- 119 -

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA INDOAMÉRICA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
CARRERA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS Y NEGOCIOS

**TEMA: PLAN DE NEGOCIOS PARA CREAR UNA EMPRESA DE
ASESORÍA EN PREVENCIÓN DE LAVADO DE ACTIVOS Y
FINANCIAMIENTO DEL TERRORISMO**

AUTOR: Catalina Alejandra Muñoz Gómez
TUTOR: Econ. Miguel Zambonino O. MBA.

RESUMEN EJECUTIVO

A partir del año 2012 existe en el Ecuador la Ley Orgánica de Prevención, Detección y Erradicación del delito de Lavado de Activos y del Financiamiento de Delitos; la cual define como sujetos obligados entre otros a las compañías dedicadas a la comercialización de vehículos, constructoras y de intermediación inmobiliaria, los que deben diseñar, aplicar y cumplir con sus responsabilidades ante la entidad de control respectiva y con la Unidad de Análisis Financiero y Económico UAFFE. Sin embargo, el desconocimiento de dichas obligaciones aún representa cifras importantes en nuestro país. Es por eso que la creación de una empresa dedicada a la asesoría en temas específicos de mitigación de riesgos adecuada y oportuna es un proyecto que proporcionará beneficios al autor, pues de acuerdo a la información obtenida en las encuestas aplicadas, un 72,63% estaría dispuesto a contratar la asesoría, lo cual aportará al mejoramiento del Sistema de Administración de Riesgos, con el objetivo de implementar una cultura preventiva a nivel nacional, que se conozca y guíe a la ciudadanía a acatar las obligaciones evitando así las sanciones y aportando a que el Ecuador se mantenga fuera de la lista de evaluación del Grupo de Acción Financiera Internacional (GAFI), que es el cuerpo internacional que establece los estándares para combatir el lavado de activos y la financiación del terrorismo y define las jurisdicciones que tienen deficiencias estratégicas en referencia a los

controles establecidos para la prevención. Al realizar el presente plan de negocios se evidencia que es un proyecto viable y financieramente rentable, ya que permitirá obtener ganancias desde el primer año de establecimiento, iniciando con una inversión de USD 18.282,14 que logrará una recuperación de la misma en 3 años y medio y al estar enfocado a un amplio mercado tiene una permanente área comercial en donde desarrollarse.

DESCRIPTORES: Delitos, GAFI, Mitigación, Prevención, Riesgo.

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA INDOAMÉRICA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
CARRERA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS Y NEGOCIOS
THEME: BUSINESS PLAN TO CREATE AN ADVISORY COMPANY IN
THE PREVENTION OF MONEY LANDERING AND TERRORIST
FINANCING.

AUTHOR: Catalina Alejandra Muñoz Gómez
ACADEMIC TUTOR: Econ. Miguel Zambonino MBA

ABSTRACT

Since 2012, Ecuador has been Law on the Prevention, Detection and Eradication of the crime of Money Laundering and the financing if crimes; which defines as obligated subjects among others, the companies dedicated to the commercialization of vehicles, construction companies and real estate brokerage, which must design, apply and fulfill their responsibilities before the respective control entity and with the Financial and Economic Analysis Unit FEAU. However, ignorance of these obligations still represents important figures in our country. That is why the creation of a company dedicated to advising on specific issues of adequate and timely risk mitigation is a project that will provide benefits to the author, since according to the information obtained in the applied surveys, 72.63% would be willing to hire the advice, which will contribute to the improvement of the Risk Management System, with the aim of implementing a preventive culture in whole the country, which is known and guides the citizens to abide by the obligations, thus avoiding sanctions and contributing to that Ecuador be kept off the evaluation list of the International Financial Action Group (FATF), which is the international entity that establishes the standards to combat money laundering and terrorist financing and define the

jurisdictions that have strategic deficiencies in reference to the controls established for prevention. When carrying out this business plan, it is evident that it is a viable and financially profitable project, since it will allow obtaining profits from the first year of establishment, starting with an investment of USD 1,282.14 that will achieve a recovery of it in 3 years and a half and being focused on a large market has a permanent commercial area in which to develop.

DESCRIPTORS: Crimes, FATF, Mitigation, Prevention, Risk.

INTRODUCCIÓN

La prevención de lavado de activos y financiamiento del terrorismo es un tema en el Ecuador que pese a su importancia, apenas en el año 2012 inició la aplicación de la legislación y emisión de normativas propias, con lo cual paulatinamente se han incorporado los sectores obligados al cumplimiento. Pese a ello aún es evidente su desconocimiento y en consecuencia de las respectivas sanciones, así como tampoco se cuenta con profesionales preparados adecuadamente para brindar información y servicios integrales a la ciudadanía.

El presente Plan de Negocios se encuentra estructurado con cinco capítulos que permiten desarrollar las áreas de: marketing, producción, organización y gestión, jurídico- legal y financiera.

El área de Marketing permite conocer la necesidad insatisfecha identificada, mediante una adecuada segmentación de la población que se considerará para el presente estudio.

El área de Ingeniería del Proyecto detalla la estructura del plan de negocios, se define la organización interna, funciones, diseño de procesos y sus responsables, la capacidad productiva, el requerimiento de la mano de obra para el desarrollo del proyecto y el presupuesto a utilizarse.

El área de Organización y Gestión incluye la definición de la misión, visión y de los objetivos estratégicos del negocio, se diseñará la organización funcional con la descripción de los puestos y sus responsabilidades mediante el desarrollo de los respectivos organigramas.

El área Jurídico Legal detalla la conformación jurídica de la empresa, la legalización de la razón social ante el órgano regulador correspondiente para lograr su

funcionamiento adecuadamente.

El área Financiera detalla el plan de inversión de acuerdo a la estructura organizacional que se ha definido para la empresa y sus necesidades en las distintas áreas de servicio, las cuales serán cuantificadas para expresar adecuadamente el presupuesto a utilizarse en el presente plan.

Objetivos del trabajo de titulación

Objetivo General

Desarrollar un plan de negocios para la implementación de una empresa que brinde la asesoría completa en temas de prevención de lavado de activos y financiamiento del terrorismo en el Ecuador, con el fin de lograr una cultura preventiva y alcanzar beneficios económicos.

Objetivos Específicos

- Determinar la factibilidad comercial de la idea del negocio propuesto.
- Formular la estructura organizacional relacionada con la prestación de servicios, gestión administrativa y marco legal.
- Determinar la viabilidad financiera en base al cálculo e interpretación de indicadores financieros.

CAPÍTULO I

1. ÁREA DE MARKETING

1.1.OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE MERCADO

Determinar la factibilidad de negocio para que la empresa satisfaga las necesidades de los consumidores en referencia a la prevención de lavado de activos.

1.2.DEFINICIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO

1.2.1. Especificación del Servicio o Producto

La existencia de todo tipo de delitos a nivel mundial no es un tema nuevo; por lo que es importante señalar aquellos a los que la empresa enfocará sus servicios:

Lavado de activos.- corresponde al procedimiento que permite legalizar bienes y efectivo de origen ilícito a través del cumplimiento de sus etapas de colocación, estratificación e integración en mercados y actividades legales.

Financiamiento del terrorismo.- es el delito que proporciona fondos mediante personas naturales y jurídicas para el cometimiento de actividades terroristas, para lo cual cumple su ciclo de recaudación, disposición y utilización.

Por lo que el enfoque de la empresa es brindar servicios especializados y personalizados en cuanto a la prevención de delitos relacionados al lavado de activos

y financiamiento del terrorismo, para lo cual se cuenta con la experiencia de 6 años de labores en el control de dichos delitos en el país.

Tabla 1 *Características del Producto*

CARACTERÍSTICAS	BENEFICIOS
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Asesoría personalizada en la implementación de sistemas de prevención de riesgos y delitos. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Cada producto permitirá satisfacer las necesidades de los clientes. GAFI (2018) señala que “Los países deben identificar, evaluar y entender sus riesgos de lavado de activos/financiamiento del terrorismo, y deben tomar acción.” (Pag.1)
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Diversidad de servicios especializados en Prevención de lavados 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ No se requerirá buscar ofertas distintas para la regularización de las obligaciones de los clientes.
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Actualizaciones de información gratuitas 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Se fidelizará la relación entre proveedor y cliente con la actualización de información por un año sin costo.
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Capacitaciones relacionadas a prevención de delitos y funciones de los Oficiales de Cumplimiento 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Proporciona al cliente la información necesaria y actualizada para las actividades de su empresa dentro de la normativa vigente.
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Diseño de matrices de riesgo según el sector de la actividad del cliente. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Brinda un enfoque específico para cada sector económico de los clientes.

Fuente: Investigación personal

Elaborado por: La autora

1.2.2. Aspectos innovadores que proporciona.

- El diseño exclusivo de cada producto será una carta de presentación para el cliente y la seguridad de que sus procedimientos y políticas de prevención serán creados específicamente para la estructura propia del cliente.
- Los precios del mercado son competitivos, ya que por introducción de la empresa, se incluirán varios productos dentro de un solo paquete, lo cual beneficiará al cliente económicamente.
- La prestación del servicio de forma personalizada para el diseño y la implementación adecuada del Sistema de Prevención de Riesgos, es un valor agregado que ofrece la empresa para sus clientes y su fidelización.

1.3. DEFINICIÓN DEL MERCADO

“Un mercado es cualquier acuerdo que permita a compradores y vendedores obtener información y hacer negocios entre sí. Un mercado consta de dos partes: los compradores y los vendedores” (Parkin, Loria, 2010, p. 58)

Smith (1976) sostiene que “El mercado es el dispositivo social que permite armonizar las pasiones individuales, alcanzando la armonía social y, de paso, la prosperidad”.

El mercado es un espacio físico o intangible en el cual se desarrollan actividades económicas entre clientes y ofertantes en diversos productos y servicios, con el fin de satisfacer las necesidades determinadas.

1.3.1. ¿Qué mercado se va a tocar en general?

El mercado al cual está dirigida la empresa de asesoría corresponde a

empresarios, gerentes de compañías o profesionales independientes con un importante movimiento de ingresos, cuya actividad económica esté relacionada con la comercialización de vehículos, construcción e intermediación inmobiliaria.

Ya que los sectores mencionados corresponden entre otros a los sujetos obligados señalados en la Ley de Prevención, Detección y Erradicación de Prevención de Lavado de Activos y Financiamiento de Delitos; por lo que su calificación requiere el cumplimiento de obligaciones que la compañía asesorará de forma integral.

1.3.1.1. Categorización de sujetos

Los consumidores potenciales para la contratación del servicio de asesoría son las personas naturales y jurídicas que son sujetos obligados y que se sujeten al cumplimiento de sus obligaciones con las regularizaciones vigentes.

Tabla 2 *Categorización de sujetos*

CATEGORÍA	SUJETO
¿QUIÉN COMPRA?	Gerentes, Empresarios y Profesionales
¿QUIÉN USA?	Oficiales de Cumplimiento
¿QUIÉN DECIDE?	Junta de accionistas / socios o Propietarios
¿QUÉ INFLUYE?	Cumplimiento de la normativa vigente

Fuente: Ley Orgánica Reg. Oficial 802 21-jul-16

Elaborado por: La autora

1.3.1.2. Estudio de segmentación

Tabla 3 *Dimensión conductual*

VARIABLE	DESCRIPCIÓN
TIPO DE NECESIDAD:	Seguridad / Reconocimiento
TIPO DE COMPRA:	Previstas / Complejas
RELACIÓN CON LA MARCA:	Sí
ACTITUD FRENTE AL PRODUCTO:	Interesada

Fuente: Pirámide de Maslow

Elaborado por: La autora

Tabla 4 *Dimensión geográfica*

VARIABLE	DESCRIPCIÓN	No. SUJETOS OBLIGADOS
PAÍS	ECUADOR	38.667

Fuente: www.supercias.gob.ec / www.uafe.gob.ec

Elaborado por: La autora

Tabla 5 *Sujetos obligados*

CATEGORÍA	SUJETO	PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN
COMERCIALIZADORES DE VEHÍCULOS	1.457	3,77%
INTERMEDIACIÓN INMOBILIARIA	23.068	59,66%
CONSTRUCCIÓN	14.142	36,57%
TOTAL:	38.667	100%

Fuente: www.supercias.gob.ec Base de sujetos obligados

Elaborado por: La autora

1.3.1.3. Plan de muestreo

Para la determinación de la muestra se considera que se conoce el universo de sujetos obligados a los cuales se aplicará el instrumento de recolección de información y considerando que es una población finita se aplicará la siguiente fórmula:

$$n = \frac{Z^2 * P * O * N}{Z^2 * P * O + Ne^2}$$

Equivalencias Datos

n = Tamaño de la muestra.	n = Nicho de mercado población mayor a 18 años
Z = Nivel de confiabilidad.	Z = Para 95% de confianza, Z = 1,96
P = Probabilidad de ocurrencia de ser contratados.	P = 0,50
Q = Probabilidad de no ocurrencia de ser contratados	Q = 0,50
N = Población o Universo	N = 38.667
e = Error de la muestra 5%	e = Permisible 5% = 0,05

Cálculo de la muestra:

$$n = \frac{1,96^2 * 0,5 * 0,50 * 38.667}{1,96^2 * 0,5 * 0,5 + 38.667(0,05^2)}$$

$$n = \frac{1,96 * 1,96 * 0,5 * 0,50 * 38.667}{1,96^2 * 0,5 * 0,50 + 38.667(0,0025)}$$

$$n = \frac{37.135,79}{97,63}$$

$$n = 380 \text{ Encuestas}$$

Se aplicará la encuesta de acuerdo al porcentaje de participación en el mercado por sector, como se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 6 *Aplicación de la encuesta*

CATEGORÍA	PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN	APLICACIÓN ENCUESTA
COMERCIALIZADORES DE VEHÍCULOS	3,77%	14
INTERMEDIACIÓN INMOBILIARIA	59,66%	227
CONSTRUCCIÓN	36,57%	139
TOTAL:	100%	380

Fuente: www.supercias.gob.ec Base de sujetos obligados

Elaborado por: La autora

1.3.1.4. Instrumentos para recopilar información

Con el objeto de recopilar la información necesaria para determinar la factibilidad de la implementación de una compañía asesora en Prevención de Lavado de Activos y Financiamiento del Terrorismo, se ha considerado las fuentes secundarias con el fin de contar con respaldo documentado vigente, y como fuente primaria la aplicación de la encuesta; como se detallan a continuación:

Tabla 7 *Métodos de recolección de información*

Objetivo específico: Conocer la información que permitirá desarrollar adecuadamente la asesoría y el mercado potencial.

NECESIDADES DE INFORMACIÓN	TIPO DE INFORMACIÓN	FUENTE	INSTRUMENTOS
¿Qué es el delito de Lavado de Activos y Financiamiento del Terrorismo?	Secundaria	Libros / Publicaciones/ Legislación	Estudio de casos / Revisión de conceptos

¿Qué son las tipologías?	Secundaria	Libros / Publicaciones	Estudio de casos / Revisión de conceptos
Normativa vigente	Secundaria	Resoluciones	Registros Oficiales
Bases de Datos	Secundaria	Entidades de Control	Información pública
Competencia en el mercado	Secundaria	Servicios complementarios de análisis financiero	Sitios web / cursos online
Preferencias del consumidor	Primaria	Gerente/ propietarios	Encuesta
Determinar el mercado potencial	Primaria	Entidades de Control	Información pública / internet
Factores que influyen en la asesoría	Primaria	Gerente/ propietarios	Encuesta
Análisis de los precios acorde al mercado	Primaria	Gerente/ propietarios	Encuesta
Análisis de los precios referente a la competencia	Primaria	Empresas que brindan servicios similares	Observación
Determinación de frecuencia de contratación	Primaria	Gerente/ propietarios	Encuesta
Canales de distribución	Primaria	Gerente/ propietarios	Encuesta

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: La autora

1.3.1.5. Diseño y recolección de información

1.3.1.5.1. Desarrollo de instrumentos

Información secundaria

Con el fin de obtener la información necesaria para el conocimiento del tema principal de esta empresa, se han formulado las siguientes interrogantes:

¿Qué es el delito de Lavado de Activos y Financiamiento del Terrorismo?

Es necesario conocer la literatura referente a la temática principal de la asesoría de la empresa a crearse, para lo cual se determinan las siguientes fuentes de investigación:

Tabla 8 *Fuentes de investigación*

FUENTE	DOCUMENTO	FECHA DE VIGENCIA
Libros	“El Delito de Lavado de Activos” GARCIA, Percy (2015)	N/A
Publicaciones	40 Recomendaciones del GAFI	4ta ronda de evaluaciones mutuas al 14 de marzo de 2018.
Legislación	Ley Orgánica de Prevención, Detección y Erradicación del Delito de Lavado de Activos y del Financiamiento de Delitos.	Registro Oficial Suplemento 802 del 21 de julio de 2016.
	Código Orgánico Integral Penal	Registro Oficial Suplemento 180 del 10 de febrero de 2014

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: La autora

¿Qué son las tipologías?

Según las definiciones emitidas por organismos internacionales, las tipologías son un conjunto de métodos que las organizaciones delictivas utilizan para dar apariencia de legalidad a los fondos cuyo origen es ilícito; esta descripción es posible una vez que se han analizado varios casos que permiten su identificación clara, por lo que son una herramienta para definir temas preventivos y en su conocimiento se han utilizado las siguientes fuentes:

Tabla 9 *Tipologías*

FUENTE	DOCUMENTO	FECHA DE VIGENCIA
Libros	“El Delito de Lavado de Activos” GARCÍA, Percy (2015)	N/A
Publicaciones	40 Recomendaciones del GAFI	4ta ronda de evaluaciones mutuas al 14 de marzo de 2018.
Tipologías	Reunión Conjunta de Tipologías Gafisud – Egmont	Emitidas en mayo del 2017

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: La autora

Normativa Vigente

Corresponde a la información de las normas expedidas por los entes de control y que a la fecha de la presente investigación se encuentran vigentes para su aplicación y cumplimiento:

Tabla 10 *Normativa vigente*

FUENTE	DOCUMENTO	FECHA DE VIGENCIA
Presidencia de la República	Reglamento Ley de Lavado de Activos y Financiamiento de Delitos	Decreto No. 1331 24 de Febrero de 2017
	Lista consolidada de sanciones del Consejo de Seguridad de la Naciones Unidas. Listas OFAC. INTERPOL. Función Judicial. Certificado de Antecedentes Penales. Consulta de Personas Vinculadas Panamá Papers. Formularios	En actualización permanente
Unidad de Análisis Financiero y Económico	Normativa de notificación como sujeto obligado Inmobiliarias y constructoras	Resolución No. UAF-DG-SO-2013-0013, Publicada en el Registro Oficial No. 152 de 27 de Diciembre de 2013 y modificada en la Resolución No. UAF-DG-2012-0035.

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: La autora

Base de Datos

Corresponde a la información que se encuentra en la página pública del organismo de control, las cuales permiten obtener datos de compañías, así como también listados que permitan la promoción de nuestros servicios de forma personalizada, las cuales se presentan a continuación:

Tabla 11 *Base de datos*

FUENTE	PÁGINA DE CONSULTA
Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros	www.supercias.gob.ec

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: La autora

Competencia en el mercado

Información que se ha recopilado de la revisión de fuentes tecnológicas públicas, las cuales corresponden a sitios web de empresas que brindan servicios complementarios en capacitaciones contables, financieras y asesoría, las cuales se detallan a continuación:

Tabla 12 *Competencia en el Mercado*

FUENTE	DOCUMENTO	FECHA DE VIGENCIA
Sitio web https://arascoaml.com/	Presentación desarrollo de Sistema de Prevención fraude interno	Información permanente

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: La autora

1.3.1.5.2. Información Primaria

Tipo de Herramienta

Encuesta

Para obtener la información primaria y determinar las preferencias del consumidor de forma directa se ha diseñado un cuestionario de encuesta. Roldán – Fachelli, (2015) señalan que:

La encuesta se considera en primera instancia como una técnica de recogida de datos a través de la interrogación de los sujetos cuya finalidad es la de obtener de manera sistemática medidas sobre los conceptos que se derivan de una problemática de investigación previamente construida. La recogida de los datos se realiza a través de un cuestionario, instrumento de recogida de los datos (de medición) y la forma protocolaria de realizar las preguntas (cuadro de registro) que se administra a la población o una muestra extensa de ella mediante una entrevista donde es característico el anonimato del sujeto. (p.8).

Por lo que esta herramienta ha sido aplicada a Gerentes de compañías cuyas actividades económicas corresponden a las señaladas en la Ley Orgánica de Prevención, Detección y Erradicación del Delito de Lavado de Activos y Financiamiento de Delitos en su artículos 5, de las cuales para este proyecto se consideran a determinadas áreas, como se muestra en el siguiente cuadro, con el

número de encuestas aplicadas según su porcentaje de participación, como consta en la Tabla 6:

Tabla 13 *Determinación de encuestados*

CATEGORÍA	APLICACIÓN ENCUESTA	PERSONA ENCUESTADA
COMERCIALIZADORES DE VEHÍCULOS	14	
INTERMEDIACIÓN INMOBILIARIA	227	Gerente o Presidente de las compañías escogidas
CONSTRUCCIÓN	139	
TOTAL:	380	

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: La autora

Cuestionario

A continuación se presenta el cuestionario desarrollado y aplicado:

ENCUESTA SOBRE LOS CONOCIMIENTOS DE PREVENCIÓN DE LAVADO DE ACTIVOS Y FINANCIAMIENTO DEL TERRORISMO

OBJETIVO: Recopilar información del mercado para la implementación del negocio

INSTRUCCIONES:

Lea detenidamente las preguntas y señale con una X la respuesta que considere más adecuada.

-
1. ¿Ha recibido usted algún tipo de asesoramiento en el área de la Prevención de Lavado de Activos?

SI NO

Indique que compañía le brindó la asesoría.....

2. ¿Ha recibido usted algún tipo de asesoramiento en el área de la Prevención del Financiamiento del Terrorismo?

SI NO

Indique que compañía le brindó la asesoría.....

3. ¿Usted conoce lo que es un sujeto obligado?

SI NO

4. ¿Ha recibido información acerca de las responsabilidades de un sujeto obligado?

SI NO

5. ¿Conoce usted las obligaciones de su compañía ante la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros?

SI NO

Indique cuáles.....

6. ¿Sabe usted cuáles son sus obligaciones con la Unidad de Análisis Financiero y Económico?

SI NO

Indique cuáles.....

7. ¿Tiene conocimiento sobre lo que es un Sistema de Prevención de Riesgos?

SI NO

8. ¿Posee su compañía un Manual de Prevención de Lavado de Activos y Financiamiento de Delitos?

SI NO

9. ¿Ha diseñado su compañía formularios de aplicación de debida diligencia?

SI NO

Indique cuáles.....

10. ¿Cuenta su compañía con una matriz de riesgo y su respectiva metodología?

SI NO

11. ¿Aplica su compañía las políticas y procedimientos diseñados para la prevención de riesgo?

SI	NO	¿CUÁL? / ¿CUÁLES?
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

12. ¿Estaría dispuesto a contratar asesoría en Prevención de Lavado de Activos?

SI NO

13. ¿Estaría dispuesto a contratar asesoría para el desarrollo del Sistema de Prevención de Riesgos?

SI NO

14. ¿Dónde preferiría usted recibir la asesoría contratada?

DOMICILIO	EMPRESA	OTROS (detallar)

15. ¿Ha pagado alguna vez por asesoría en Prevención de Lavado de Activos y Financiamiento del Terrorismo?

SI NO

16. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar actualmente por un servicio de asesoría en prevención?

Menos de USD 500	Entre USD 500 y USD 1000	De USD 1001 en adelante

17. ¿Ha recibido información de empresas asesoras en temas relacionados a la Prevención de Lavado de Activos?

SI NO

18. ¿Mediante qué medio recibió la información señalada en el numeral anterior?

REDES SOCIALES	
FLYERS	
REFERIDOS	

Gracias por su participación

1.3.1.5.3. Análisis e interpretación de la Información

Una vez aplicada la encuesta a la muestra de 380 sujetos obligados, segmentados de acuerdo a los sectores económicos de vehículos, inmobiliarias y constructores, proporcionalmente según su participación en el mercado, se ha obtenido la siguiente información:

1. ¿Ha recibido usted algún tipo de asesoramiento en el área de la Prevención de Lavado de Activos?

Indique que compañía le brindó la asesoría.....

Tabla 14 Asesoría previa en prevención

OPCIONES	FRECUENCIAS	%	¿CUÁLES?
SI	167	43,95	Prelafit, Arasco, Otros
NO	213	56,05	
TOTAL	380	100,00	

Fuente: Encuesta a Gerentes de compañías

Elaborado por: La autora

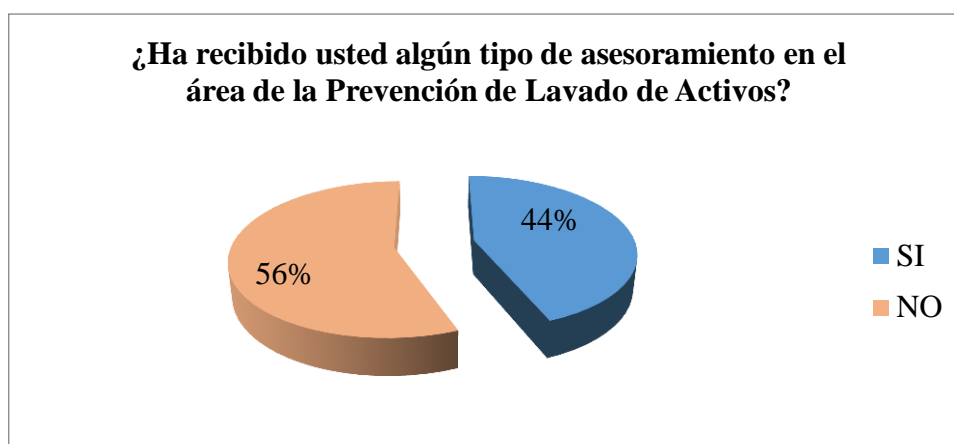


Ilustración 1 Asesoría previa en prevención

Fuente: Encuesta a Gerentes de compañías

Elaborado por: La autora

Análisis e interpretación:

Del total de 380 personas encuestadas se evidencia que un 44% equivalente a 167 personas, ha recibido información previa referente a prevención de lavado de activos por parte de compañías como Prelafit y Arasco; y un 56% que representa a 213 personas señala que no ha recibido ninguna información.

Los resultados obtenidos muestran que la mayoría de Gerentes encuestados no conocen sobre temas de Prevención de Lavado de Activos.

2. ¿Ha recibido usted algún tipo de asesoramiento en el área de la Prevención del Financiamiento del Terrorismo?

Indique que compañía le brindó la asesoría.....

Tabla 15 Asesoría previa en Financiamiento del Terrorismo

OPCIONES	FRECUENCIAS	%	¿CUÁLES?
SI	152	40,00	Prelafit, Arasco, Otros
NO	228	60,00	
TOTAL	380	100,00	

Fuente: Encuesta a Gerentes de compañías

Elaborado por: La autora



Ilustración 2 Asesoría previa en Financiamiento del Terrorismo

Fuente: Encuesta a Gerentes de compañías

Elaborado por: La autora

Análisis e interpretación:

Del total de 380 personas encuestadas se evidencia que un 40% equivalente a 152 personas, ha recibido información previa referente a financiamiento del terrorismo por parte de compañías asesoras como: Prelafit y Arasco; y un 60% que representa a 228 personas señala que no ha recibido ninguna información.

Lo que permite concluir que la mayoría de Gerentes encuestados no conocen sobre financiamiento del terrorismo.

3. ¿Usted sabe lo que es un sujeto obligado?

Tabla 16 *Sujeto Obligado*

OPCIONES	FRECUENCIAS	%
SI	296	77,89
NO	84	22,11
TOTAL	380	100,00

Fuente: Encuesta a Gerentes de compañías

Elaborado por: La autora

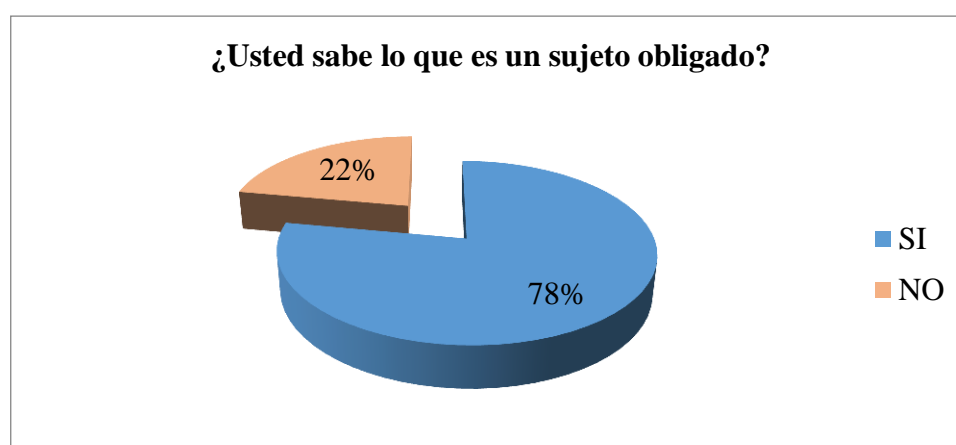


Ilustración 3 *Sujeto Obligado*

Fuente: Encuesta a Gerentes de compañías

Elaborado por: La autora

Análisis e interpretación:

Del total de 380 personas encuestadas se evidencia que un 78% equivalente a 296 personas, conoce lo que es un sujeto obligado; y un 22% que representa a 84 personas señala que no ha recibido ninguna información.

Por lo que el número de Gerentes de compañías obligadas que tiene información general sobre los sujetos obligados es importante; sin embargo, pese a esa cifra obtenida, existen aún compañías en total desconocimiento.

4. ¿Ha recibido información acerca de las responsabilidades de un sujeto obligado?

Tabla 17 *Obligaciones Sujeto Obligado*

OPCIONES	FRECUENCIAS	%
SI	160	42,11
NO	220	57,89
TOTAL	380	100,00

Fuente: Encuesta a Gerentes de compañías

Elaborado por: La autora

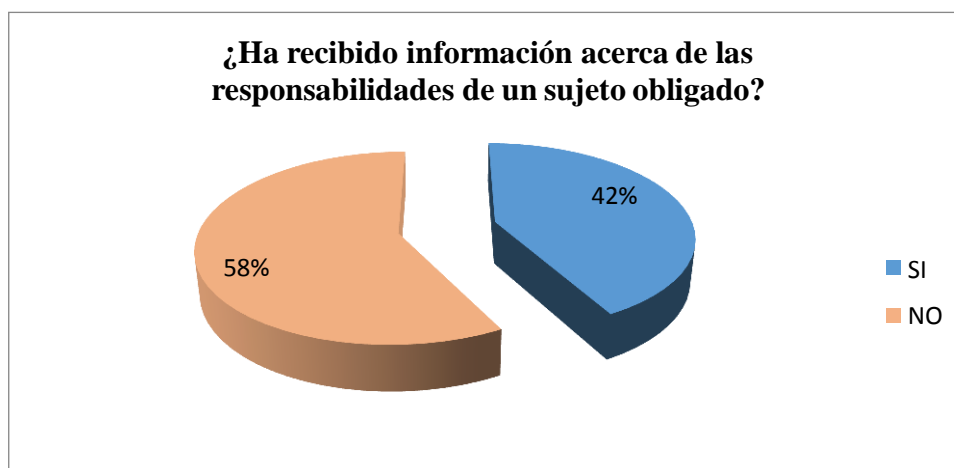


Ilustración 4 *Obligaciones sujeto obligado*

Fuente: Encuesta a Gerentes de compañías

Elaborado por: La autora

Análisis e interpretación:

Del total de 380 personas encuestadas se evidencia que un 42% equivalente a 160 personas, ha recibido información sobre las obligaciones de un sujeto obligado; y un 58% que representa a 220 personas señala que no ha recibido ninguna información.

Por lo que el número de Gerentes de compañías obligadas que no tiene información general sobre las obligaciones de los sujetos obligados es importante; y muestra la existencia de un nicho de mercado que permite desarrollar el presente proyecto.

5. ¿Conoce usted las obligaciones de su compañía ante la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros?

Indique cuáles.....

Tabla 18 *Obligaciones con el ente de control*

RESPUESTA	TOTAL	%	OBLIGACIONES
SI	114	30,00	Manual, Oficial de Cumplimiento
NO	266	70,00	
TOTAL	380	100,00	

Fuente: Encuesta a Gerentes de compañías

Elaborado por: La autora

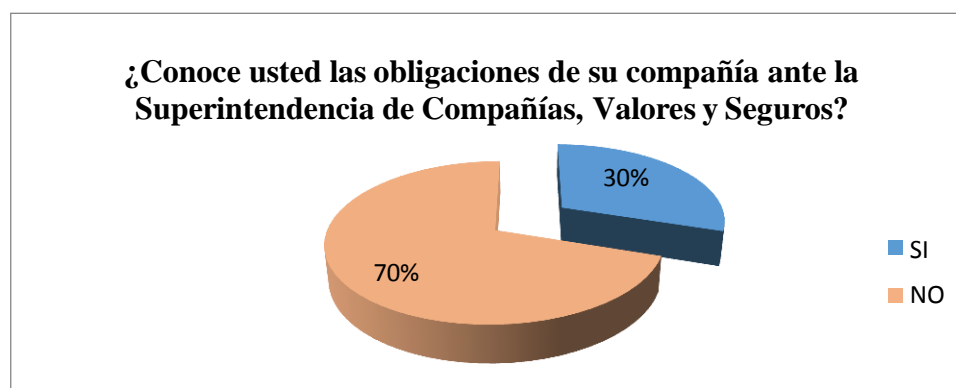


Ilustración 5 *Obligaciones ante el ente de control*

Fuente: Encuesta a Gerentes de compañías

Elaborado por: La autora

Análisis e interpretación:

Del total de 380 personas encuestadas se evidencia que un 30% equivalente a 114 personas, conoce sobre las obligaciones de un sujeto obligado ante la Superintendencia de Compañía, Valores y Seguros; enfocadas en la necesidad de tener un oficial de cumplimiento y manual de prevención. Un 70% que representa a 266 personas señala que no posee esta información.

Los resultados muestran que la mayoría de personas encuestadas no conocen sobre las obligaciones que tiene un sujeto obligado con el ente de control.

6. ¿Sabe usted cuáles son sus obligaciones con la Unidad de Análisis Financiero y Económico?

Indique cuáles.....

Tabla 19 *Obligaciones con la UAFE*

OPCIONES	FRECUENCIAS	%	OBLIGACIONES
SI	137	36,05	Reportes Resu /Roi
NO	243	63,95	
TOTAL	380	100,00	

Fuente: Encuesta a Gerentes de compañías

Elaborado por: La autora

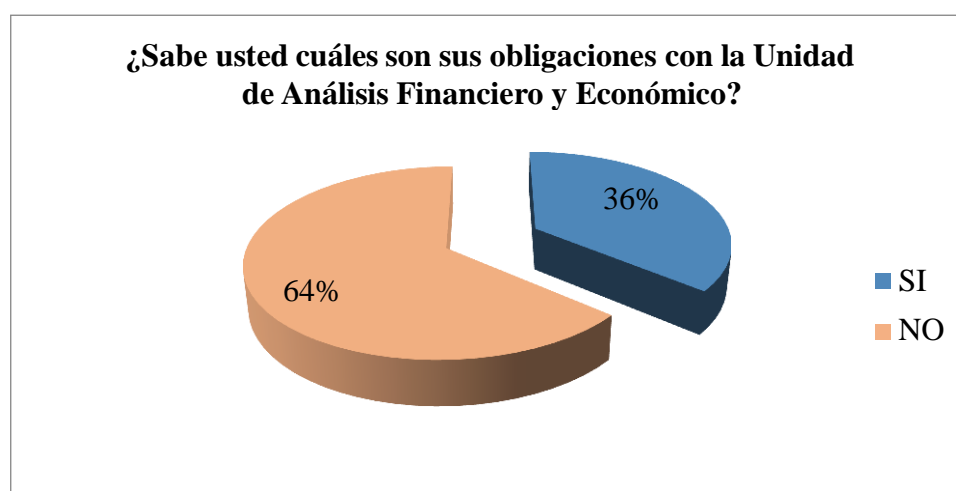


Ilustración 6 *Obligaciones con la UAFE*

Fuente: Encuesta a Gerentes de compañías

Elaborado por: La autora

Análisis e interpretación:

Del total de 380 personas encuestadas se evidencia que un 36% equivalente a 137 personas, conoce sobre las obligaciones de un sujeto obligado ante la Unidad de Análisis Financiero y Económico, identificando claramente los Reportes RESU y ROI; y un 64% que representa a 243 personas señala que no posee esta información.

7. ¿Tiene conocimiento sobre lo que es un Sistema de Prevención de Riesgos?

Tabla 20 Sistema de Prevención de Riesgos

OPCIONES	FRECUENCIAS	%
SI	45	11,84
NO	335	88,16
TOTAL	380	100,00

Fuente: Encuesta a Gerentes de compañías

Elaborado por: La autora

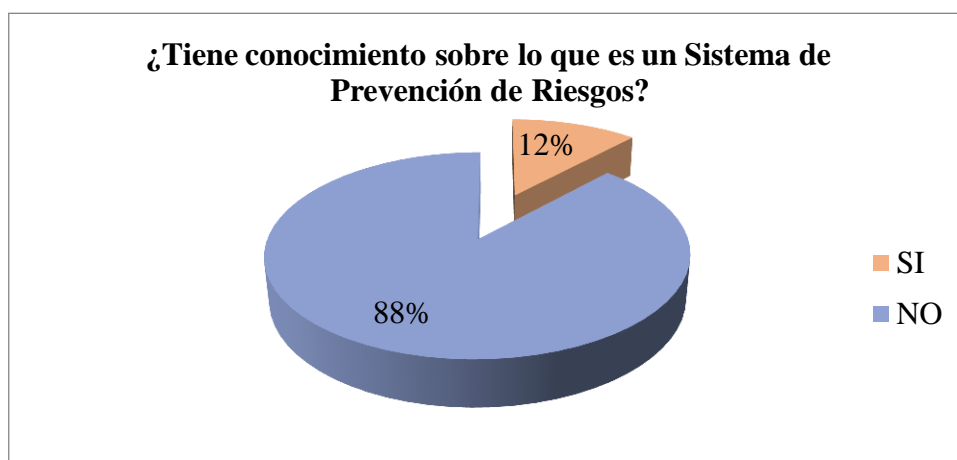


Ilustración 7 Sistema de Prevención de Riesgos

Fuente: Encuesta a Gerentes de compañías

Elaborado por: La autora

Análisis:

Del total de 380 personas encuestadas se evidencia que un 12% equivalente a 45 personas, conoce sobre lo que es un Sistema de prevención de riesgos; y un 88% que representa a 335 personas señala que no posee esta información.

Por lo que se concluye que el número de Gerentes de compañías obligadas que no tiene información sobre lo que es un Sistema de Prevención de riesgos es muy importante; y permitirá ofrecer el servicio completo por parte de la empresa.

8. ¿Posee su compañía un Manual de Prevención de Lavado de Activos y Financiamiento de Delitos?

Tabla 21 *Manual de Prevención*

OPCIONES	FRECUENCIAS	%
SI	82	21,58
NO	298	78,42
TOTAL	380	100,00

Fuente: Encuesta a Gerentes de compañías

Elaborado por: La autora

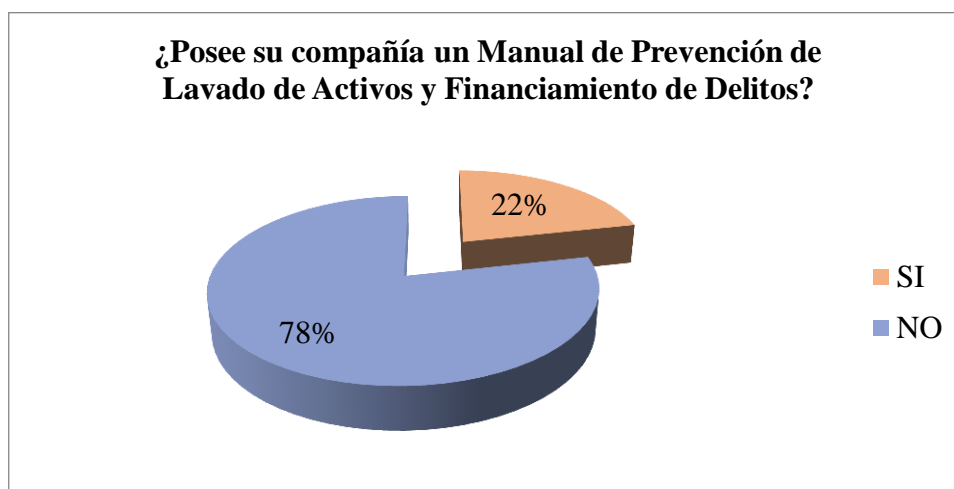


Ilustración 8 *Manual de Prevención*

Fuente: Encuesta a Gerentes de compañías

Elaborado por: La autora

Análisis e interpretación:

Del total de 380 personas encuestadas se evidencia que un 22% equivalente a 82 personas, tiene un Manual de Prevención de lavado de activos; y un 78% que representa a 298 personas señala que no dispone de este documento.

Lo que permite concluir que el número de Gerentes de compañías obligadas que no han elaborado un Manual de Prevención de Lavado de activos es alto.

9. ¿Ha diseñado su compañía formularios de aplicación de debida diligencia?

Indique cuáles.....

Tabla 22 *Formularios de Debida Diligencia*

OPCIONES	FRECUENCIAS	%	FORMULARIOS
SI	82	21,58	Cliente, Proveedor, Empleado
NO	298	78,42	
TOTAL	380	100,00	

Fuente: Encuesta a Gerentes de compañías

Elaborado por: La autora

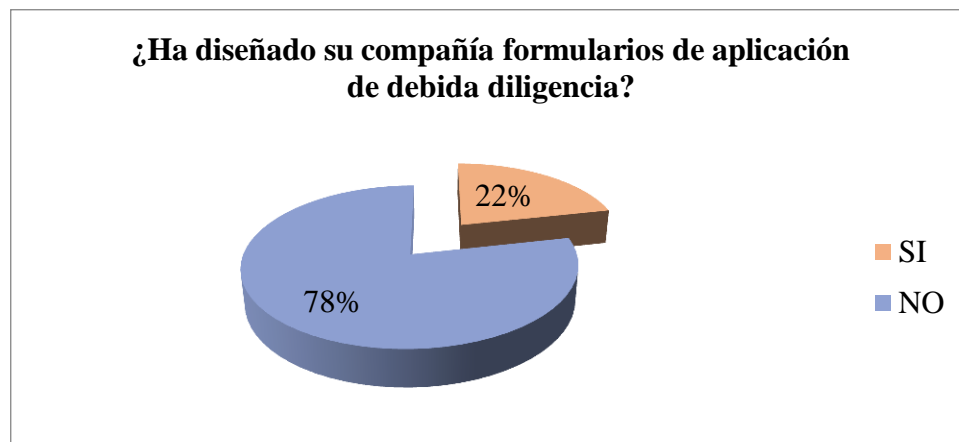


Ilustración 9 *Formularios de Debida Diligencia*

Fuente: Encuesta a Gerentes de compañías

Elaborado por: La autora

Análisis e interpretación:

Del total de 380 personas encuestadas se evidencia que un 22% equivalente a 82 personas, tiene los formularios de debida diligencia para aplicación al cliente, proveedor y empleado; y un 78% que representa a 298 personas señala que no dispone de estos documentos.

Por lo que el número de Gerentes de compañías obligadas que no tiene los formularios de debida diligencia es muy importante.

10. ¿Cuenta su compañía con una matriz de riesgo y su respectiva metodología?

Tabla 23 *Matriz de Riesgo*

OPCIONES	FRECUENCIAS	%
SI	67	17,63
NO	313	82,37
TOTAL	380	100,00

Fuente: Encuesta a Gerentes de compañías

Elaborado por: La autora



Ilustración 10 *Matriz de riesgo*

Fuente: Encuesta a Gerentes de compañías

Elaborado por: La autora

Análisis e interpretación:

Del total de 380 personas encuestadas se evidencia que un 18% equivalente a 67 personas, cuenta con una matriz de riesgo; y un 82% que representa a 313 personas señala que no dispone de esta herramienta.

Las cifras expuestas permiten concluir que la mayoría de compañías encuestadas no poseen una matriz de riesgo lo cual constituye una oportunidad de negocio para la empresa.

11. ¿Aplica su compañía las políticas y procedimientos diseñados para la prevención de riesgo?

Tabla 24 *Políticas y Procedimientos*

OPCIONES	FRECUENCIAS	%
SI	67	17,63
NO	313	82,37
TOTAL	380	100,00

Fuente: Encuesta a Gerentes de compañías

Elaborado por: La autora



Ilustración 11 *Políticas y Procedimientos*

Fuente: Encuesta a Gerentes de compañías

Elaborado por: La autora

Análisis e interpretación:

Del total de 380 personas encuestadas se evidencia que un 18% equivalente a 67 personas, aplica las políticas y procedimientos de prevención; y un 82% que representa a 313 personas señala que no lo hace.

Los resultados muestran que la mayoría de personas encuestadas no se encuentran aplicando las políticas y procedimientos de prevención.

12. ¿Estaría dispuesto a contratar asesoría en Prevención de Lavado de Activos?

Tabla 25 *Contratar asesoría en prevención*

OPCIONES	FRECUENCIAS	%
SI	276	72,63
NO	104	27,37
TOTAL	380	100,00

Fuente: Encuesta a Gerentes de compañías

Elaborado por: La autora

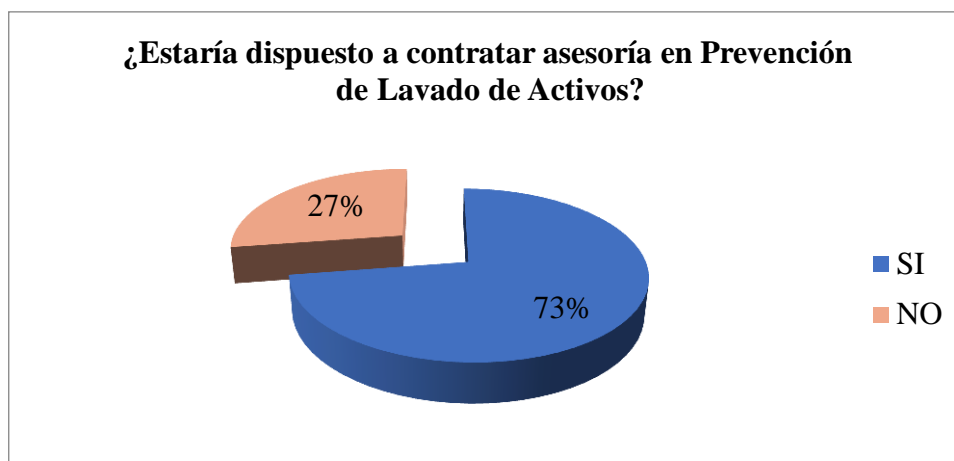


Ilustración 12 *Contratar asesoría en prevención*

Fuente: Encuesta a Gerentes de compañías

Elaborado por: La autora

Análisis e interpretación:

Del total de 380 personas encuestadas se evidencia que un 73% equivalente a 276 personas, contrataría asesoría en Prevención de Lavado de Activos; y un 27% que representa a 104 personas señalan que no lo harían.

Por lo que el número de Gerentes de compañías obligadas que contratarían servicios de asesoría en Prevención de Lavado de Activos es muy importante; y muestra la existencia de un nicho de mercado que permite desarrollar el presente proyecto.

13. ¿Estaría dispuesto a contratar asesoría para el desarrollo del Sistema de Prevención de Riesgos?

Tabla 26 *Contratar asesoría para el Sistema*

OPCIONES	FRECUENCIAS	%
SI	276	72,63
NO	104	27,37
TOTAL	380	100,00

Fuente: Encuesta a Gerentes de compañías

Elaborado por: La autora

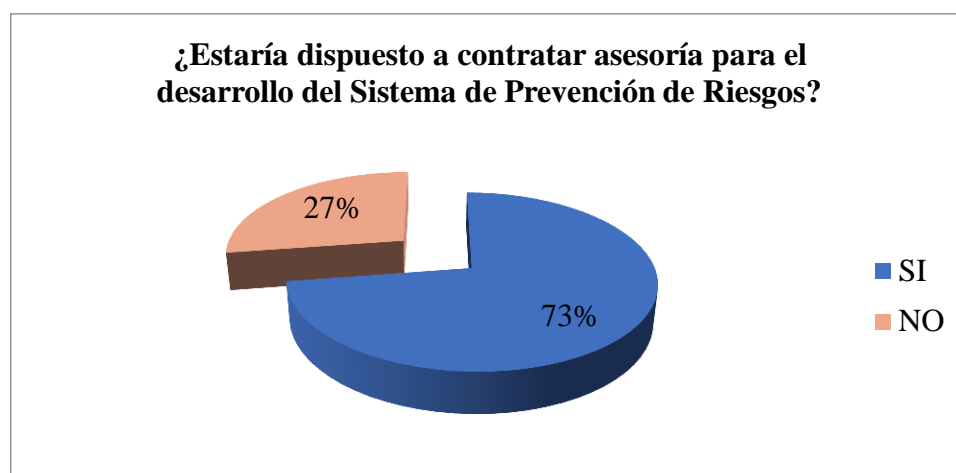


Ilustración 13 *Contratar asesoría para el Sistema*

Fuente: Encuesta a Gerentes de compañías

Elaborado por: La autora

Análisis e interpretación:

Del total de 380 personas encuestadas se evidencia que un 73% equivalente a 276 personas, contrataría asesoría para elaborar el Sistema de Prevención de Riesgos; y un 27% que representa a 104 personas señalan que no lo harían.

Por lo que el número de Gerentes de compañías obligadas que contratarían servicios para elaborar el sistema de prevención es muy importante; y permitiría desarrollar el presente proyecto.

14. ¿Dónde preferiría usted recibir la asesoría contratada?

Tabla 27 Lugar para recibir la asesoría

OPCIONES	FRECUENCIAS	%
DOMICILIO	0	0,00
EMPRESA	380	100,00
OTROS	0	0,00
TOTAL	380	100,00

Fuente: Encuesta a Gerentes de compañías

Elaborado por: La autora

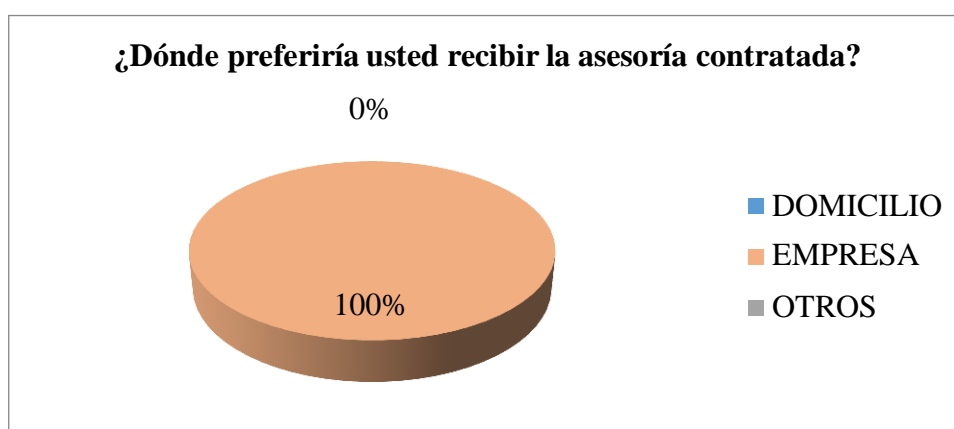


Ilustración 14 Lugar para recibir la asesoría

Fuente: Encuesta a Gerentes de compañías

Elaborado por: La autora

Análisis e interpretación:

Del total de 380 personas encuestadas se evidencia que un 100%, preferiría recibir la asesoría en su propia empresa.

Dicha información permite conocer que la iniciación del proyecto no requiere la instalación de una oficina para brindar el servicio de asesoría.

15. ¿Ha pagado alguna vez por asesoría en Prevención de Lavado de Activos y Financiamiento del Terrorismo?

Tabla 28 Pagos previos por asesorías contratadas

OPCIONES	FRECUENCIAS	%
SI	25	6,58
NO	355	93,42
TOTAL	380	100,00

Fuente: Encuesta a Gerentes de compañías

Elaborado por: La autora

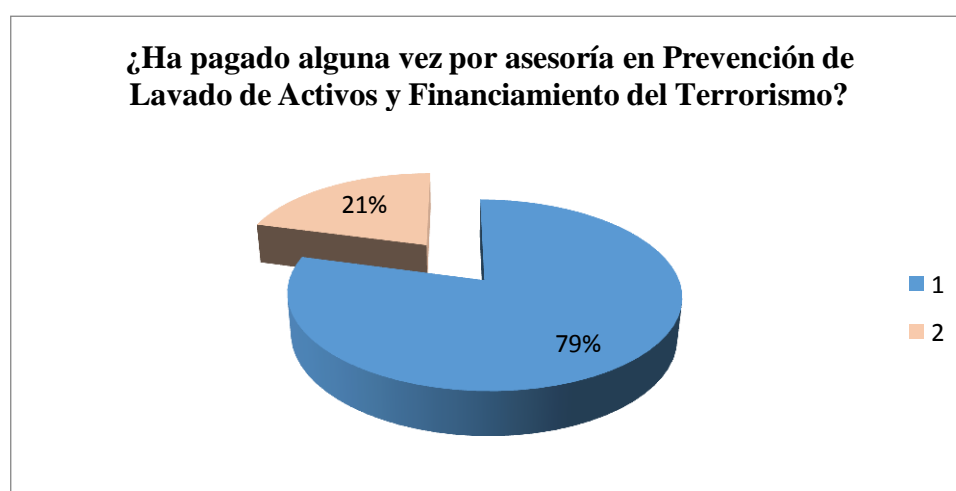


Ilustración 15 Pagos previos por asesorías contratadas

Fuente: Encuesta a Gerentes de compañías

Elaborado por: La Autora

Análisis e interpretación:

Del total de 380 personas encuestadas se evidencia que un 7% equivalente a 25 personas, sí ha pagado por asesoría en temas de prevención; mientras que un 93% que representa a 355 personas encuestadas que indican no haberlo hecho.

Los resultados muestran que la mayoría de personas encuestadas no han recibido asesoría en temas referentes a la prevención.

16. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar actualmente por un servicio de asesoría en prevención?

Tabla 29 *Análisis de precios*

OPCIONES	FRECUENCIAS	%
MENOS DE USD 500	76	20,00
ENTRE 501 USD Y USD 1000	244	64,21
DE USD 1001 EN ADELANTE	60	15,79
TOTAL	380	100,00

Fuente: Encuesta a Gerentes de compañías

Elaborado por: La autora

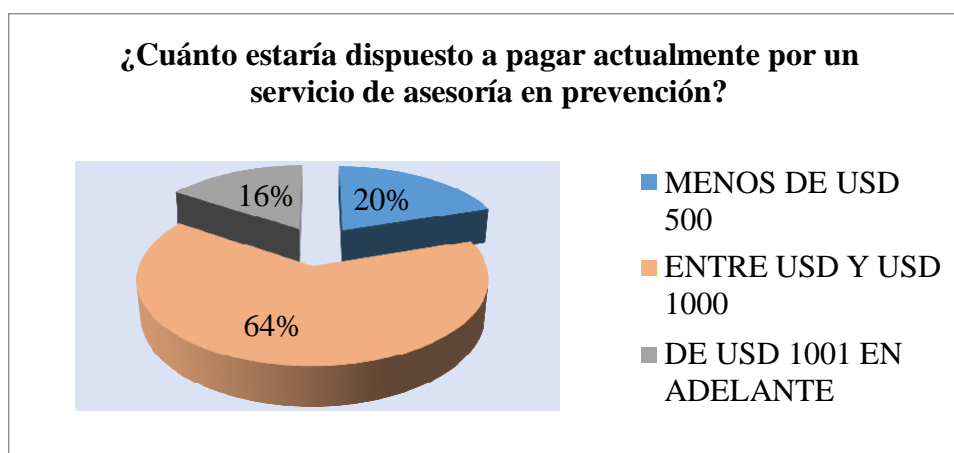


Ilustración 16 *Análisis de precios*

Fuente: Encuesta a Gerentes de compañías

Elaborado por: La autora

Análisis e interpretación:

Del total de 380 personas encuestadas se evidencia que un 20% equivalente a 76 personas, pagaría un valor menor a USD 500,00; un 64% equivalente a 244 encuestados pagaría un valor entre USD 500,00 y USD 1000,00 y un 16% que corresponde a 60 personas estarían dispuestos a pagar valores mayores a USD 1001,00 por la asesoría de prevención.

Información que permite definir un precio competitivo en el mercado.

17. ¿Ha recibido información de empresas asesoras en temas relacionados a la Prevención de Lavado de Activos?

Tabla 30 Información de la Competencia

OPCIONES	FRECUENCIAS	%
SI	93	24,47
NO	287	75,53
TOTAL	380	100,00

Fuente: Encuesta a Gerentes de compañías

Elaborado por: La autora

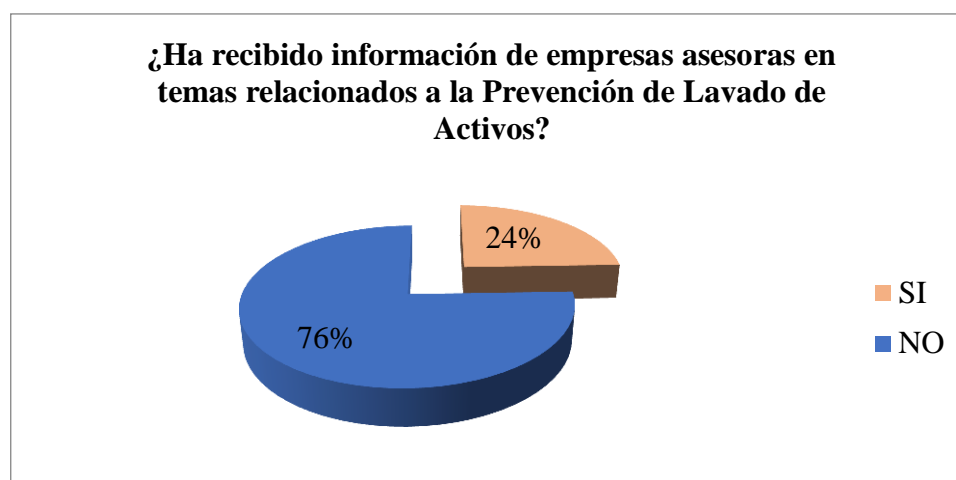


Ilustración 17 Información de la Competencia

Fuente: Encuesta a Gerentes de compañías

Elaborado por: La autora

Análisis e interpretación:

Del total de 380 personas encuestadas se evidencia que un 24% equivalente a 93 personas, sí ha recibido información de empresas asesoras en temas relacionados a la prevención; mientras que un 76% que representa a 287 personas encuestadas, indican no haber recibido ninguna información de temas referentes a prevención de lavado de activos.

Los resultados muestran que la mayoría de personas encuestadas no han recibido información en temas referentes a la prevención de empresas asesoras.

18. ¿Mediante qué medio recibió la información señalada en el numeral anterior?

Tabla 31 *Canales de Distribución*

OPCIONES	FRECUENCIAS	%
REDES SOCIALES	83	89,25
FLYERS	2	2,15
REFERIDOS	8	8,60
TOTAL	93	100,00

Fuente: Encuesta a Gerentes de compañías

Elaborado por: La autora

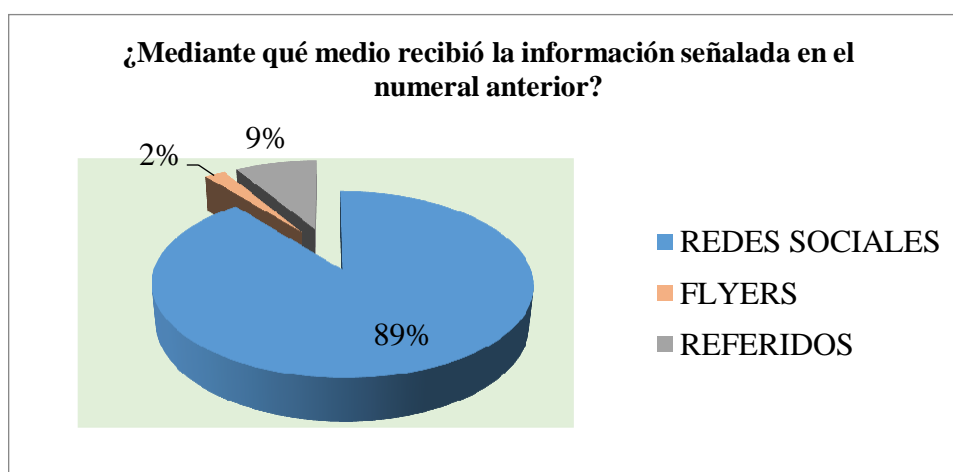


Ilustración 18 *Canales de Distribución*

Fuente: Encuesta a Gerentes de compañías

Elaborado por: La autora

Análisis e interpretación:

Del total de 93 personas que recibieron información de otras empresas asesoras, se evidencia que un 2% equivalente a 2 personas, la recibieron por flyers; un 9% que corresponde a 8 personas lo hizo por referencias y un 89% que representa a 83 personas lo recibieron mediante sus redes sociales.

Por lo que el medio más importante para realizar la difusión de los servicios de la empresa son los recursos tecnológicos.

1.3.2. Demanda Potencial

Con el fin de determinar la demanda potencial actual para el presente plan, se toma la población de sujetos obligados que son 38.667 de acuerdo a la información extraída de la base del ente controlador a marzo del 2019 y que se detalla en la tabla No. 5.

Al no contar con datos históricos que permitan evidenciar una demanda potencial, se procede a calcularla mediante un método no estadístico, considerando que al aplicar la encuesta se ha obtenido un 72,63% de respuestas positivas en relación a la contratación de servicios en temas de prevención de lavado de activos y financiamiento del terrorismo, que equivale a 276 encuestados.

Información que nos permite conocer que existe una importante demanda, y que de acuerdo a la información extraída de la constitución de compañías en la Superintendencia de Compañías, valores y seguros, dicho número de sujetos obligados se incrementa en un 2% anual, se presenta la siguiente proyección:

Tabla 32 *Demanda Potencial*

AÑO	SUJETOS OBLIGADOS
2019	28.084
2020	28.646
2021	29.219
2022	29.803
2023	30.399

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: La autora

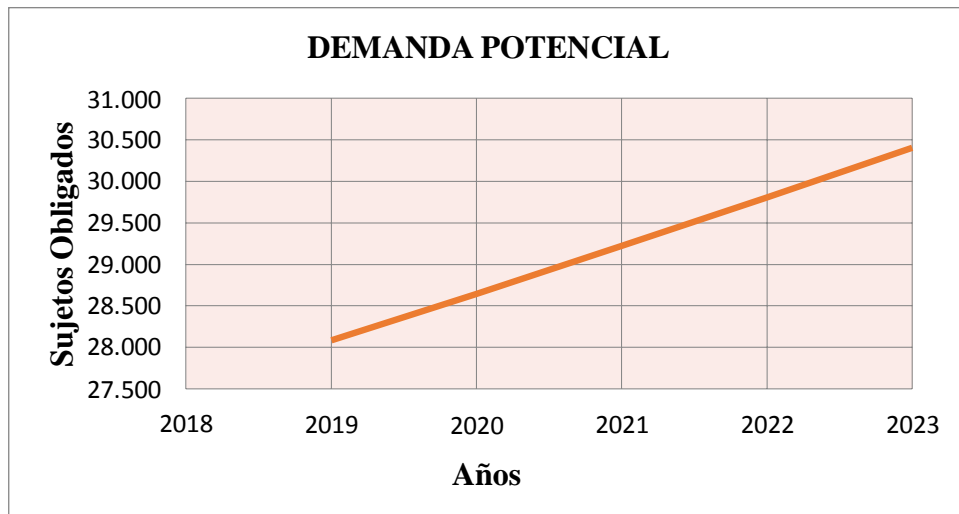


Ilustración 19 Representación de la Demanda Potencial

Fuente: Resultados de la aplicación de la encuesta

Elaborado por: La autora

1.4. ANÁLISIS DEL MACRO Y MICRO AMBIENTE

1.4.2. Análisis del microambiente

Es indispensable realizar el análisis del ambiente interno de la empresa con el fin de conocer la vinculación de las áreas para una toma de decisiones adecuada y oportuna.

Para lo cual se realiza el análisis de las fortalezas y debilidades que conforman el ambiente interno de la empresa, como se detalla a continuación:

1.4.2.1. Las cinco fuerzas de Porter

Michael Porter, el creador de las cinco fuerzas de Porter, nació en Norteamérica en 1947, sus estudios han permitido conocer de manera amplia la gestión estratégica y aplicar desde su visión en las distintas compañías con el fin de una mejor toma de decisiones.

Actualmente, es un docente en Harvard e imparte sus conocimientos tanto en las aulas, como en conferencias y a través de sus textos publicados.



Ilustración 20 *Las 5 Fuerzas de Porter*

Fuente: <https://www.iebschool.com/blog/las-5-fuerzas-porter-marketing-digital/>

Elaborado por: La autora

1.4.2.1.1. Poder de negociación de los clientes

Se brindarán servicios a nivel nacional en los sectores económicos seleccionados, que son: Inmobiliaria, construcción y comercialización de vehículos, de forma específica a las personas jurídicas que se dediquen a las actividades señaladas, a través de sus representantes legales; de tal manera que, al ser clientes independientes unas compañías de otras, no podrían conformar una fuerza importante que afecte los valores que se establezcan al prestar un servicio para cada uno de ellas.

Por lo tanto, esta fuerza no es agresiva para el presente negocio.

1.4.2.1.2. Poder de negociación de los proveedores

Para la empresa la participación de los proveedores no es significativa, por cuanto corresponde a servicios de internet que se los contrata con Movistar y adquisición de equipos, suministros, materiales y tecnología necesaria para nuestro funcionamiento que puede ser proporcionado por cualquier proveedor sin causar una afectación en la actividad que se desarrolla.

1.4.2.1.3. Amenaza de nuevos competidores

Considerada una de las fuerzas más importantes en la toma de decisiones, ya que implica la amenaza de entrada de nuevos competidores y para ello se diferencian los siguientes tipos de barreras de entrada:

- Economía de escalas
- La Diferenciación
- El requerimiento del capital
- El acceso a canales de distribución
- Ventajas de costos independientes

Para la compañía asesora en prevención de lavado de activos y financiamiento del terrorismo las barreras de entrada que se presentan son: a) El requerimiento de capital, considerando que es importante la instalación de una oficina y contar con presupuesto para la logística que implica la prestación de nuestro servicio; y b) La diferenciación, ya que nuestro negocio proporciona un servicio con características particulares y personalizadas, lo que hace que cada cliente no encuentre una réplica del trabajo proporcionado en el mercado.

Actualmente, existe la posibilidad del ingreso de nuevos competidores especialmente en referencia a los servicios de capacitación, por la apertura de la entidad de control.

1.4.2.1.4. Amenaza de productos sustitutos:

La actividad principal en base a la cual se ha creado la compañía asesora de prevención de lavado de activos no tiene un producto sustituto que pueda afectar al desempeño de negocio. Debido a que es un único sistema de prevención de riesgos el que cada compañía o cliente debe diseñar e implementar. No puede ser reemplazado por otro sistema para este efecto.

1.4.2.1.5. Rivalidad entre competidores

El negocio no tiene competencia destacada, debido a que en el Ecuador existe un limitado número de profesionales con conocimiento en el área de prevención de lavado de activos y financiamiento del terrorismo. Sin embargo, cabe mencionar que en el mercado desde hace algunos años brindan servicios similares las compañías Prelafit S.A. y Arasco Cía. Ltda. Información que ha sido confirmada en el levantamiento de la encuesta.

1.4.3. Análisis del macro ambiente

El análisis del macro ambiente de una empresa, es indispensable, ya que los factores externos pueden afectarla de forma importante y al conocerlos permitirá desarrollar estrategias adecuadas que aprovechen las oportunidades y mitiguen las amenazas.

Con un análisis oportuno, es posible conocer el grado de incidencia de los cambios que puedan generarse en el área tecnológica, las tendencias demográficas, las reformas políticas, la población, los efectos naturales, etc.

1.4.3.1. Análisis F.O.D.A.

Es importante realizar el análisis del ambiente interno del negocio que son sus fortalezas y debilidades y también el ambiente externo que corresponde a las amenazas y oportunidades. Lo que permitirá conocer la situación de la empresa con relación a la competencia al momento.

Para el análisis de macro ambiente se realizará la matriz FODA, como se detalla a continuación:

➤ Fortalezas

- Conocimiento y experiencia
- Nombre y marca
- Servicio personalizado
- Precios competitivos en el mercado
- Profesionales especializados

➤ Oportunidades

- Nueva normativa vigente
- Regulaciones de la Unidad de Análisis Financiero y Económico
- Regulaciones de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros
- Próxima revisión del GAFI
- Difusión de las obligaciones por parte de los entes reguladores

➤ Debilidades

- Falta de datos para la gestión de promoción
- Falta de contactos con agrupaciones según su actividad económica
- Falta de apoyo por parte de los entes reguladores
- Falta estandarización de procesos y unificación de criterios legales
- Lentitud en la obtención de respuesta de trámites en las entidades públicas

➤ **Amenazas**

- Proliferación de ofertas sin experiencia para realizar asesorías
- Deficiencia en las regulaciones de acuerdo al sector económico
- Crisis económica que afecte el sector societario
- Hostilidad por parte de los representantes legales, en cuanto a sus obligaciones
- Resistencia de los representantes legales para la contratación de los servicios a un precio justo.

1.4.3.2. Matriz F.O.D.A.

La matriz denominada F.O.D.A. realiza una comparación entre el ambiente y el ambiente externo, con el fin de definir estrategias mediante la utilización óptima de nuestras fortalezas y oportunidades para minimizar el efecto de las debilidades y amenazas, como se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 33 *Análisis de la matriz FODA*

FACTORES INTERNOS	FORTALEZAS		DEBILIDADES	
		F1		D11
		F2		D12
		F3		D13
		F4		D14
		F5		D15
FACTORES EXTERNOS				
OPORTUNIDADES	Ref.	MAXI-MAXI	Ref.	MAXI-MINI
O6	(F1-O6)	Aprovechar la existencia de una nueva normativa expedida recientemente para aplicar los conocimientos y experiencia sobre el tema	(D14-O7)	Acogerse a las regularizaciones de la Unidad de Análisis Financiero y Económico para lograr la estandarización de procesos y unificación de criterios legales

O7	(F3-O8)	Ofrecer un servicio personalizado para cumplir con las regulaciones de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros	(D14-O8)	Acogerse a las regularizaciones de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros para lograr la estandarización de procesos y unificación de criterios legales.
O8	(F5-O7)	Proporcionar asesoría con profesionales especializados para cumplir las regulaciones de la UAFE	(D13-O9)	Aprovechar la próxima revisión del Gafi para obtener apoyo de los entes reguladores al recibir presión internacional
O9	(F4-O10)	Aprovechar la difusión de los entes reguladores en cuanto a las obligaciones para ofrecer servicios con precios competitivos	(D12-O10)	Mediante la difusión de las obligaciones por parte de los entes reguladores lograr un acercamiento con agrupaciones de actividades consideradas obligadas
OPORTUNIDADES	Ref.	MINI-MAXI	Ref.	MINI-MINI
A16	(A16-F1)	Dar a conocer la propuesta de conocimiento y experiencia ante la proliferación de ofertas sin respaldo	(D14-A19)	Promocionar información válida para con procesos estandarizados, disminuir la hostilidad por parte de los representantes legales
A17	(A20-F4)	Afrontar la resistencia de los representantes legales con precios competitivos en	(D15-A17)	Presionar en los entes controladores para la obtención de respuestas a los trámites y así ir superando las
A18	(A16-F1)	Difundir el conocimiento y experiencia de la compañía para combatir la proliferación de ofertas sin experiencia	(D12-A16)	Buscar los representantes para acceder a agrupaciones de sujetos obligados con el fin de contrarrestar la oferta sin experiencia existente.
A19	(A19-F3)	Combatir la hostilidad por parte de los representantes legales en cuanto al cumplimiento de sus obligaciones con la prestación de servicios personalizados	(D12-A20)	Contactar las agrupaciones de sujetos obligados y mediante la información mitigar la resistencia a la contratación de servicios a un precio justo.

Fuente: <https://es.slideshare.net/remyor09/cmo-construir-una-matriz-dofa>

Elaborado por: La autora

1.4.3.3. Matriz EFE

La matriz de Evaluación de Factores Externos EFE, permite evaluar los distintos sectores que pueden influir en una empresa, como son: sociales, tecnológicos, legales, políticos, demográficos y ambientales, de tal forma que mediante la definición de los factores críticos del negocio y determinando un peso y calificación para cada una de las Oportunidades y Amenazas identificadas en el análisis de la matriz F.O.D.A. se pueda obtener un peso ponderado de las mismas.

Para la elaboración de la Matriz EFE de la empresa asesora en prevención de lavado de activos y financiamiento del terrorismo se ha fija un peso entre 0, que corresponde a lo menos importante y 1, que tiene una importancia mayor; considerando la influencia del sector económico al que pertenece.

En referencia a la calificación, se ha determina un valor de 4, para aquellos factores que tienen una respuesta estratégica superior, 3 para las de superior a media, 2 para las de respuesta media y 1 para la respuesta mala.

Tabla 34 *Análisis de la matriz EFE*

FACTOR EXTERNO CLAVE	PESO	CALIFICACIÓN	PESO PONDERADO
OPORTUNIDADES			
Nueva normativa vigente.	0,1	4	0,4
Regulaciones de la Unidad de Análisis Financiero y Económico	0,1	3	0,3
Regulaciones de la Superintendencia de Compañías, valores y seguros	0,09	3	0,27
Próxima revisión del GAFI	0,09	4	0,36
Difusión de las obligaciones por parte de los entes reguladores	0,09	2	0,18

AMENAZAS			
Proliferación de ofertas sin experiencia para realizar asesorías.	0,1	4	0,4
Deficiencia en las regulaciones de acuerdo al sector económico;	0,11	3	0,33
Crisis económica que afecte el sector societario;	0,13	4	0,52
Hostilidad por parte de los representantes legales, en cuanto a sus obligaciones ;	0,12	4	0,48
Resistencia de los representantes legales para la contratación de los servicios a un precio justo.	0,07	4	0,28
TOTAL	1		3,52

Fuente: Investigación personal

Elaborado por: La autora

De tal manera que al encontrarse el país próximo a una evaluación internacional que genera presión a nivel de las entidades de control hacia los sujetos obligados, la empresa toma esta oportunidad como fuente de negocio para mitigar las amenazas expuestas.

El desconocimiento de las regulaciones, genera resistencia y hostilidad por parte de los administradores de las compañías, sin embargo; al existir una mayor difusión por parte de los entes supervisores, la necesidad de cumplimiento por parte de las compañías se convierte en una herramienta para ofertar los servicios especializado de la compañía.

Por lo expuesto y considerando los valores definidos para la matriz EFE de la empresa, se ha obtenido un peso ponderado de 3,52 lo que significa que la empresa hace un uso adecuado de las oportunidades con el fin de evitar las amenazas con las estrategias establecidas y convertirlas en situaciones que favorecen al éxito del negocio.

1.4.2.1. Matriz EFI

La matriz de Evaluación de Factores Internos (EFI), es aquella en la cual se determina el peso ponderado de cada una de las Fortalezas y Debilidades identificadas en el análisis F.O.D.A.

Independientemente del número de factores que consten en una matriz EFI, el puntaje de valor total oscila entre 0,1 a 4,0, siendo el promedio 2,5. De tal forma que, los puntajes que se encuentren por debajo de 2,5 señalen a empresas que son débiles internamente, mientras que los puntajes sobre 2,5 indican una posición interna sólida.

A continuación se desarrolla la matriz EFI de la empresa para determinar el peso ponderado respectivo:

Tabla 35 *Análisis matriz EFI*

FACTOR INTERNO CLAVE	PESO	CALIFICACIÓN	PESO PONDERADO
FORTALEZAS			
Conocimiento y experiencia.	0,1	4	0,4
Autofinanciamiento	0,07	4	0,28
Servicio personalizado.	0,1	3	0,3
Precios competitivos en el mercado	0,09	3	0,27
Profesionales especializados	0,1	3	0,3
DEBILIDADES			
Falta de base de datos para la gestión de promoción	0,09	4	0,36
Falta de contactos con agrupaciones según su actividad económica	0,09	4	0,36

Falta de apoyo por parte de los entes reguladores;	0,13	4	0,52
Falta estandarización de procesos y unificación de criterios legales; y	0,13	4	0,52
Lentitud en la obtención de respuesta de trámites de las entidades públicas	0,1	1	0,1
TOTAL	1		3,41

Fuente: Investigación personal

Elaborado por: La autora

La información analizada permite evidenciar que las fortalezas que posee la compañía son importantes y han sido utilizadas adecuadamente para disminuir la afectación que puede producir las debilidades que al ser un negocio nuevo puede presentar.

En el país existe una competencia limitada en referencia a los servicios de prevención, sin embargo; la experiencia con la que se cuenta para iniciar el proyecto de asesoría, los precios que se encuentran acorde al mercado y el servicio personalizado que se brindará a los clientes, permiten lograr que las debilidades de conexiones comerciales, bases de datos y regulaciones legales inconsistentes sean minimizadas por la empresa y no afecte su desempeño en el negocio.

Con un total ponderado de 3,41 se evidencia que la empresa es sólida al interior, y que se han diseñado estrategias adecuadas para conseguir la presente puntuación.

1.4.4. Proyección de la Oferta

La proyección para el cálculo de la oferta se ha hecho en base a la aplicación de un método no estadístico considerando las respuestas obtenidas en la pregunta No. 1 de la encuesta, en la cual se consulta a la muestra si ha recibido información de compañías referente a la Prevención de Lavado de activos; a lo cual se obtuvo la respuesta positiva de 167 personas encuestadas, equivalente al 43,55% de la muestra; lo que permite conocer que la oferta existente deja un mercado importante para el ingreso de la compañía a la competencia.

Para la proyección de la oferta se considera la tasa de constitución de las compañías en el Ecuador en la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, tomada de la información del ente de control en un período comprendido entre el 2014 y 2019, como consta en la siguiente imagen:



AÑO	ELECTRÓNICA	FÍSICA	TOTAL
2014	508	8.312	8.820
2015	2.576	5.748	8.324
2016	2.750	4.481	7.231
2017	3.141	5.099	8.240
2018	3.624	5.294	8.918
2019	4.017	5.921	9.938
A enero 2019	332	493	825
A enero 2020	336	259	595
TOTAL	16.952	35.114	52.066

* La SCVS emplea a partir del 15 de septiembre del 2014 el Sistema de Constitución electrónica y desmaterializada de Compañías para simplificar el proceso de constitución y registro de compañías.

Dirección Nacional de Investigación y Estudios

Ilustración 21 *Compañías constituidas SCVS*

Fuente: www.supercias.gob.ec

Elaborado por: La autora

De acuerdo a la información precedente se determina que la tasa de incremento de compañías constituidas en el Ecuador corresponde al 2,97% anual, y el promedio de crecimiento por año corresponde al 1,12% en base a cuyos porcentajes se elabora la siguiente tabla de proyección de la oferta:

Tabla 36 *Oferta de servicios*

AÑO	OFERTA PROYECTADA
2019	1.148
2020	1.161
2021	1.174
2022	1.187
2023	1.201

Fuente: Investigación personal
Elaborado por: La autora

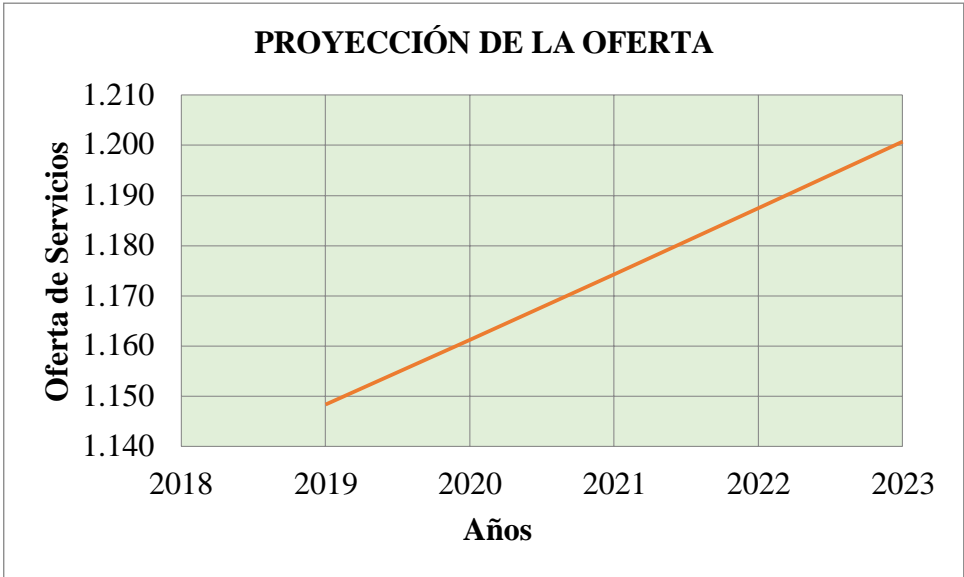


Ilustración 22 *Proyección de la Oferta*

Fuente: Investigación personal
Elaborado por: La autora

1.4.5. Demanda Potencial Insatisfecha

La demanda insatisfecha se obtiene considerando los resultados obtenidos en las proyecciones realizadas de la oferta y la demanda, como se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 37 *Demanda Insatisfecha*

AÑO	DEMANDA	OFERTA	DEMANDA INSATISFECHA
2019	28.084	1.148	26.936
2020	28.646	1.161	27.485
2021	29.219	1.174	28.045
2022	29.803	1.187	28.616
2023	30.399	1.201	29.198

Fuente: Investigación personal

Elaborado por: La autora



Ilustración 23 *Demanda Insatisfecha*

Fuente: Investigación personal

Elaborado por: La autora

De acuerdo a la capacidad instalada de la empresa se calcula atender un 7,4% de la demanda potencial insatisfecha, considerando el personal con el que se contará y el tiempo estimado en la realización del trabajo por compañía.

1.5. Estrategia de promoción y publicidad

Con el fin de impulsar el negocio se ha decidido diseñar como promoción y publicidad varias estrategias que le permitan lograr un posicionamiento en el mercado, y que los servicios que brinda se difundan entre los sujetos obligados con mayor facilidad.

- Creación de una página web para brindar información detallada del negocio; así como los profesionales que la conforman y servicios que proporciona.
- Se personalizará una página en la red social Facebook.
- Se crearán vínculos estratégicos en LinkedIn para ampliar la red de interesados en los temas de prevención.
- Utilizaremos un correo electrónico empresarial, mediante el cual se remitirán presentaciones puntuales a las bases de datos extraídas de páginas públicas.

1.5.2. Plan de Medios

Un plan de medios corresponde a la definición de los medios considerados más afines a nuestro objetivo como empresa para lograr transmitir el mensaje determinado al público, utilizando al máximo por recursos presupuestados.

1.5.2.1. Objetivo

Dar a conocer el negocio y sus servicios mediante la utilización de medios digitales y las redes sociales; con el fin de captar una amplia cartera de clientes que

permitan una importante rentabilidad.

1.5.2.2. Target

Los servicios que brinda el negocio se encuentran definidos para los gerentes de las compañías cuyas actividades económicas los catalogan como sujetos obligados de acuerdo a lo señalado en la legislación vigente. Por tanto, la información será remitida a correos empresariales y representantes legales.

1.5.2.3. Estrategia

Se diseñará una página web que proporcione información detallada del negocio, profesionales que la conforman, y servicios que proporciona; permitiendo así que los posibles clientes accedan a la presentación de la compañía de forma dinámica y conozcan brevemente lo referente a la prevención de lavado de activos y financiamiento del terrorismo; así como también sus obligaciones ante las entidades de control.

Mediante la creación de una página empresarial en la red social Facebook, se buscarán los perfiles dentro del target seleccionado; los que se obtendrán a través de las redes creadas en LinkedIn.

1.5.2.4. Medios

Se han seleccionado los medios de difusión digitales como son las distintas redes sociales, las que se utilizarán para remitir la información de forma periódica a nuestros clientes potenciales y son:

1.5.2.5. Presupuesto

Para llevar a cabo el plan de medios se contará con un presupuesto que permita su implementación y mantenimiento periódico, con el fin de lograr la difusión

adecuada y permanente; como se muestra a continuación:

Tabla 38 *Presupuesto para medios*

MEDIO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL	FRECUENCIA	COSTO ANUAL
Plan de Internet WIFI 10 GB	1	31,90	31,90	Mensual	382,80
Página Web + Dominio + Hosting	1	250,00	250,00	Anual	250,00
TOTAL		278,00	278,00		632,80

Fuente: Investigación personal

Elaborado por: La autora

1.5.2.6. Cronograma

Para cumplir el plan de medios definido se ha establecido el siguiente cronograma de desarrollo de actividades:

Tabla 39 *Cronograma de Medios*

ACTIVIDAD	HERRAMIENTA	FRECUENCIA	RESPONSABLES
Administración de Página Web	Proveedor seleccionado	Trimestral	Gerente General
Publicidad Redes Sociales	Internet	Diario	Asistente Administrativa
Envío correos electrónicos	Internet	Semanal	Asistente Administrativa

Fuente: Investigación personal

Elaborado por: La autora

1.6. Sistema de distribución a utilizar

El sistema de distribución de la publicidad de un producto o servicio es indispensable para lograr la satisfacción del cliente y el beneficio del negocio. Así Parreño y Ruiz (2013) afirman que:

La distribución de marketing que permite poner en contacto el sistema de producción con el de consumo de forma adecuada; es decir, la distribución tiene como misión poner el producto a disposición de los consumidores en la cantidad, lugar y el momento apropiados, y con los servicios necesarios. (p.149)

Para la empresa asesora en prevención de lavado de activos y financiamiento del terrorismo el sistema de distribución selectivo, ya que no requiere de intermediarios para lograr su objetivo y se utilizará para ello los medios tecnológicos anteriormente señalados.

1.7. Seguimiento de Clientes

Si bien el servicio que se brinda es personalizado y no requiere una actualización permanente, es importante mantener una relación post contrato de asesoría, de tal manera que el cliente recurra a nuestra empresa cada vez que requiera una guía, direccionamiento o herramienta para mejorar o mantener sus procedimientos en curso.

De esta manera no solo se obtendrá fidelidad por parte de nuestros clientes, sino también incrementar la cartera del negocio a través de los referidos.

1.8. Mercados alternativos

En el caso de una decisión de considerar mercados alternativos, se

considerarían las siguientes alternativas:

- La capacitación en temas relacionados a la Prevención de Lavado de Activos y Financiamiento del Terrorismo, ya sea de forma personalizada para empresas o para grupos particulares.
- Actualización de los Sistemas de Prevención de riesgos para las compañías que ya los tengan implementados en base a normativas que se encuentren derogadas.
- Ampliar nuestra lista de clientes al incluir a las personas naturales.
- Diseñar un Sistema de Prevención de Riesgos para compañías que no correspondan a las definidas como sujetos obligados en la Ley, de tal manera que pueda ser aplicado por las compañías que desarrollen cualquier actividad económica.

CAPÍTULO II

2. AREA DE OPERACIONES

2.3. OBJETIVOS DEL ÁREA DE OPERACIONES

Definir la efectividad de los procesos diseñados mediante la estructuración interna de la compañía con el fin de brindar eficientemente el servicio de asesoría en temas referentes a la prevención de delitos.

2.4. DESCRIPCIÓN DEL PROCESO

2.4.2. Descripción de proceso de transformación del servicio.

El negocio inicia con el contacto vía correo electrónico con el posible cliente, una vez recibida una respuesta favorable se remite la cotización de los servicios requeridos, la cual incluye detalle del trabajo a realizar, valores individuales, tiempo de entrega, estrategias de trabajo y forma de pago.

Una vez aceptada la cotización, la asistente receipta la confirmación del cliente y elabora un check list de los trabajos a realizar y prepara un cronograma de labores borrador para ser aprobado y ajustado por la gerencia.

La matriz diseñada para la recepción de información inicial denominada Check List, será aplicada a todos los clientes al emprender el desarrollo del trabajo contratado, la cual se detalla a continuación:

Tabla 40 *Check List*

PRODUCTO	SI	NO	FECHA DE ENTREGA
Asesoría calificación Oficial de Cumplimiento UAFE			
Trámite de aprobación Oficial de Cumplimiento UAFE			
Manual de Prevención de Lavado de Activos y Financiamiento del Terrorismo			
Formularios de Debidas Diligencias			
Matriz de Riesgo			
Implementación Políticas y Procedimientos in situ			
Asesoramiento elaboración de reportes UAFE			

Fuente: Investigación personal

Elaborado por: La autora

Se recibe el pago acordado en la cotización y se inicia el trabajo; para lo cual la gerente y su asistente se dirigen a las oficinas del cliente para recopilar la información requerida y de ser el caso los documentos que se procesarán ante la entidad de control y la Unidad de Análisis Financiero y Económico.

Por la información expuesta, se ha definido los procesos respectivos para el desarrollo del trabajo que el cliente ha contratado y ajustado a las fechas de su requerimiento, como se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 41 *Definición de Procedimientos*

PRODUCTO	DESCRIPCIÓN
Asesoría calificación Oficial de Cumplimiento UAFE	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Se define posibles perfiles para el desempeño del cargo. ➤ Una vez seleccionado se guía el proceso de aprobación mediante Junta de Accionistas o socios. ➤ Se procede a la recepción de documentos del Oficial de cumplimiento designado.
Trámite de aprobación Oficial de Cumplimiento UAFE	<ul style="list-style-type: none"> ➤ En la página pública de la UAFE se obtiene el formulario de calificación del Oficial de Cumplimiento mediante el ingreso a la plataforma SISLAFT. ➤ Se registra la información del representante legal y del Oficial de Cumplimiento. ➤ Un funcionario de la UAFE remite un usuario y contraseña temporal para proceder con la impresión del formulario y el detalle de los requisitos a presentar de forma física. ➤ Se elabora el expediente completo y se presenta ante la Unidad de Análisis Financiero para su revisión. ➤ El proceso concluye con la recepción de un correo electrónico aprobatorio con el usuario y contraseña del Oficial de Cumplimiento.
Manual de Prevención de Lavado de Activos y Financiamiento del Terrorismo	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Se diseñan políticas y procedimientos de acuerdo a la estructura, actividad y tamaño de la compañía. ➤ Definimos la organización en cuanto al desempeño de responsabilidades de cada

Formularios de Debitas Diligencias	<p>área en referencia a la mitigación del riesgo.</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Establecemos filtros de revisión de información para los clientes, proveedores, colaboradores y accionistas o socios. ➤ Se determinan señales de alerta de acuerdo al mercado del negocio del cliente y su segmentación. ➤ Se guía sobre la aprobación del documento ante la Junta de Accionistas o socios y su presentación posterior ante la UAFE. ➤ Diseñamos de acuerdo a la normativa vigente y las necesidades de la empresa los formularios para la aplicación de las políticas “Conozca a su cliente”, “Conozca a su proveedor” y “Conozca a su colaborador /accionista”. ➤ Se elabora un formulario de declaración de licitud de fondos para aplicarse a todas las políticas.
Matriz de Riesgo	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Mediante el conocimiento del mercado y la segmentación correctamente realizada se realiza una valoración del riesgo, de tal manera, que permita identificar en 4 escalas el nivel de riesgo del posible cliente antes de su vinculación comercial. ➤ Se aplican las políticas en base a los resultados obtenidos en la matriz de riesgo.
Implementación Políticas y Procedimientos in situ	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Es la aplicación in situ de todo lo diseñado para la compañía en cuanto a temas de prevención se refiere, es decir se elabora

<p>Asesoramiento elaboración de reportes UAFE</p>	<p>expedientes de clientes, proveedores, colaboradores y socios o accionistas con las respectivas verificaciones de listas ejecutadas.</p> <p>➤ Se capacita al Oficial de Cumplimiento para la elaboración mensual de los reportes ante la Unidad de Análisis Financiero ya sean estos RESU, NO RESU o en casos específicos señalados en la legislación vigente los reportes ROII.</p>
---	--

Fuente: Investigación personal

Elaborado por: La autora

Una vez que se han definido los procedimientos a realizar en la empresa, se desarrolla a continuación un flujograma correspondiente al desarrollo de un servicio contratado para la elaboración del Sistema de Prevención de Riesgos, es importante detallar que el mencionado sistema es un producto que la empresa ofrece a sus clientes que deseen el servicio completo; por lo que el gráfico incluye el desarrollo de un Manual de prevención de lavado de activos, los formularios de debida diligencia y la matriz de mitigación del riesgo.

Se ha realizado el flujograma del Sistema de Prevención de Riesgos completo para evidenciar el producto completo y más rentable que oferta la empresa.

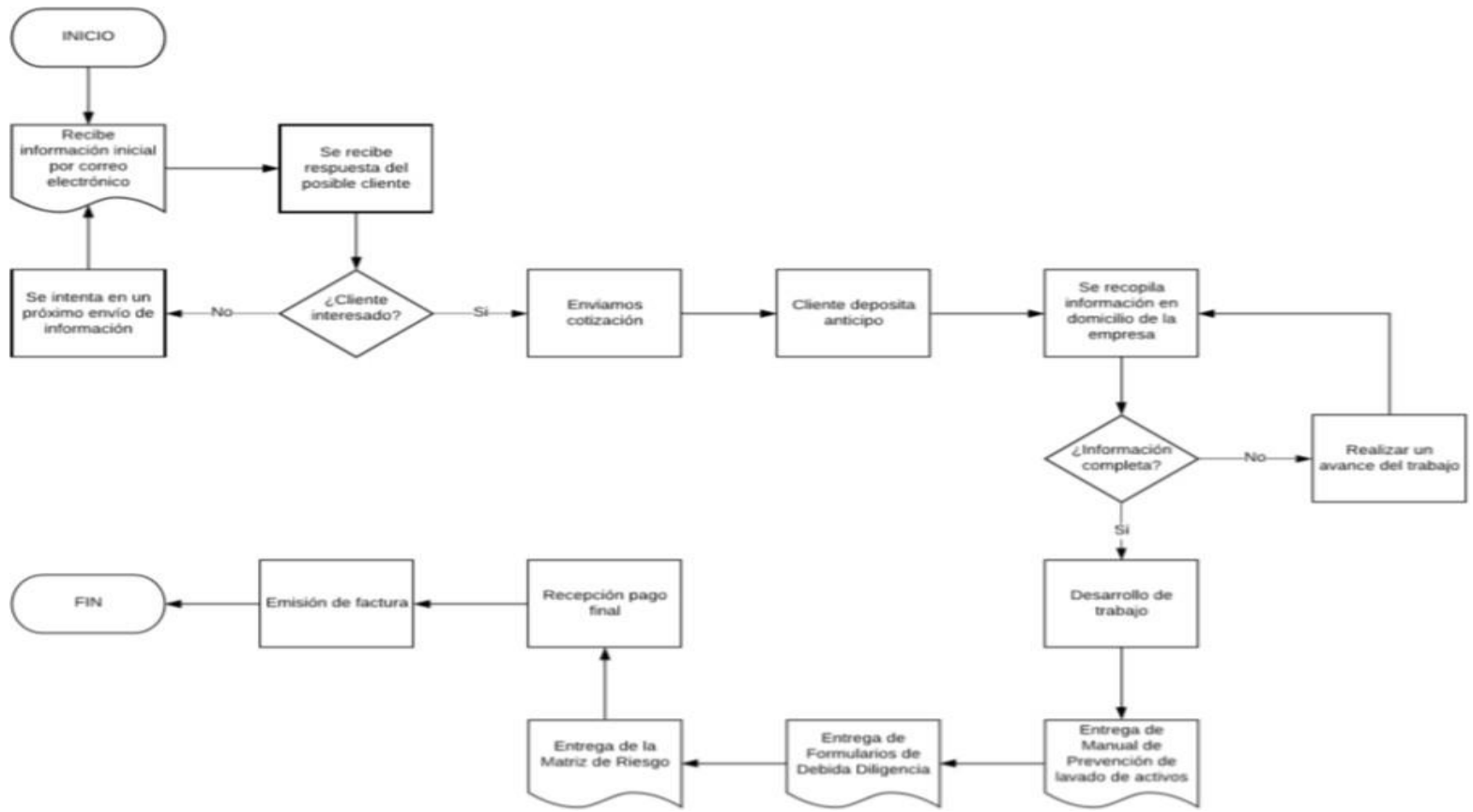


Ilustración 24 *Flujograma de elaboración de un Sistema de Prevención de Riesgos*

Fuente: Investigación personal

Elaborado por: La autora

**MAPA DE PROCESOS EMPRESA DE ASESORÍA DE PREVENCIÓN DE
LAVADO DE ACTIVOS Y FINANCIAMIENTO DEL TERRORISMO**

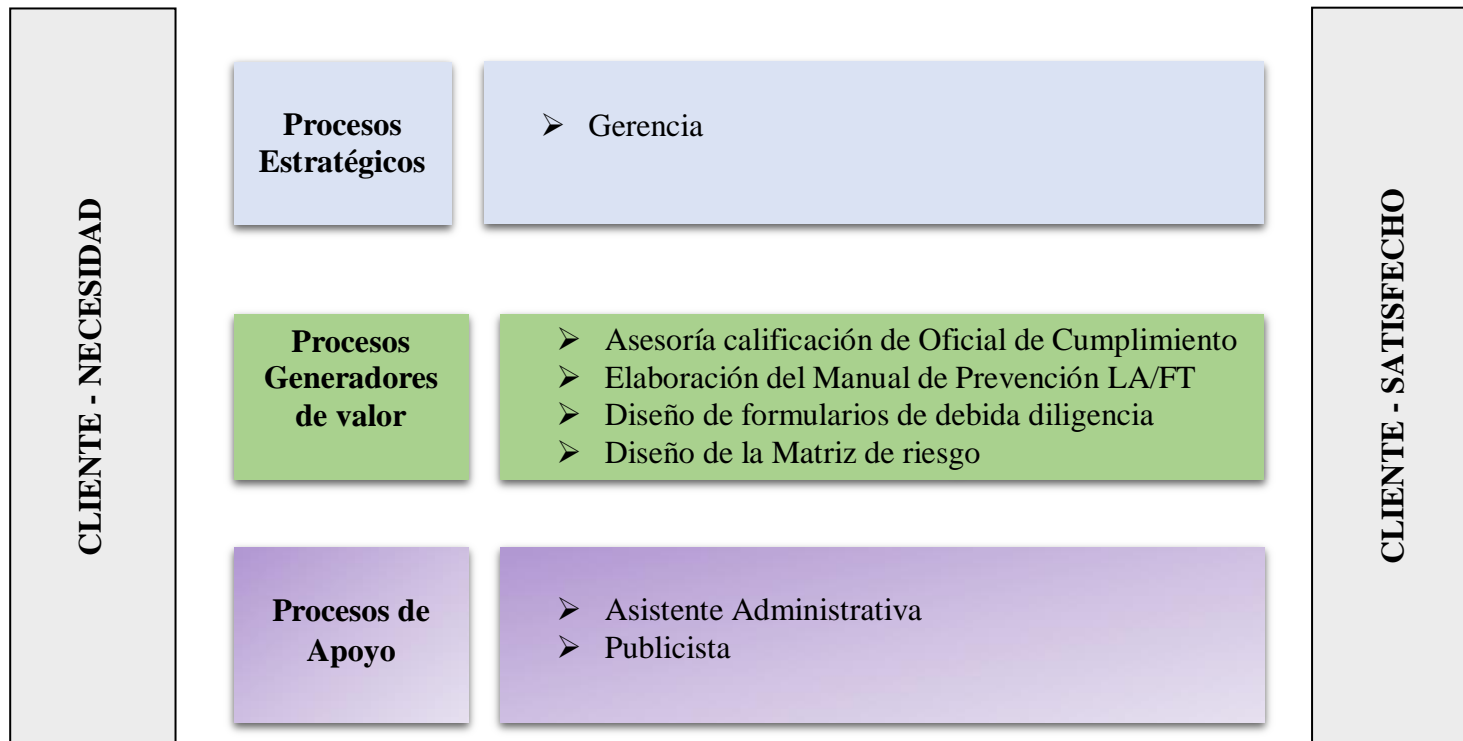


Ilustración 25 Mapa de Procesos de prestación de servicios

Fuente: Investigación personal

Elaborado por: La autora

2.2.2. Descripción de instalaciones, equipos y personas.

La empresa inicialmente funcionará en un espacio adecuado como oficina en el domicilio de la gerente, ya que el trabajo se desarrollará en las instalaciones de los clientes; por lo tanto el espacio físico que se requiere es pequeño como se muestra a continuación:



Ilustración 26 *Oficina Adecuada*

Fuente: Investigación personal

Elaborado por: La autora

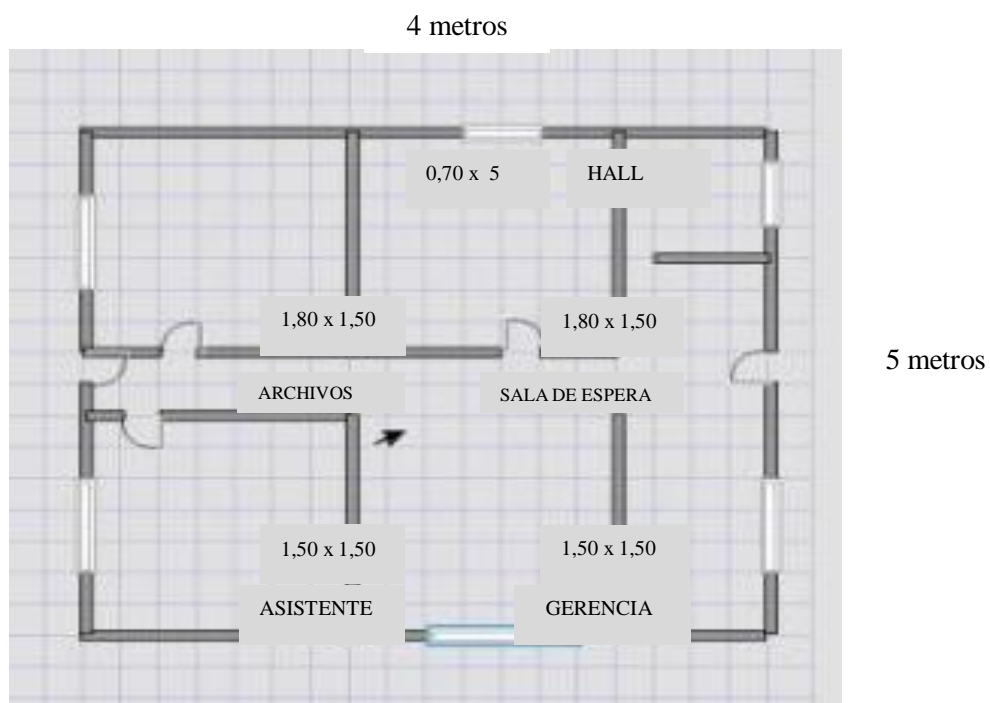


Ilustración 27 Plano de la oficina

Fuente: Investigación personal

Elaborado por: La autora

Para el desarrollo de las actividades de la empresa se requieren los siguientes equipos:

Tabla 42 *Equipos requeridos*

EQUIPO	DESCRIPCIÓN	CARACTERÍSTICAS FÍSICAS
COMPUTADORA LAPTOP	HP Procesador Core i5	
COMPUTADORA DE ESCRITORIO	HP Todo en uno	
IMPRESORA	EPSON L3150	

Fuente: Investigación personal
Elaborado por: La Autora

Tabla 43 *Descripción de equipos*

ACTIVIDAD	EQUIPO	VELOCIDAD NOMINAL	COSTO UNITARIO USD	COSTO TOTAL USD
Procesamiento de Información	HP Laptop	Disponible en capacidades de hasta 1 TB	850	850
Procesamiento de Información	HP Desktop	Hp Pavilion Todo en Uno	700	700

Impresión de documentos	EPSON L350	12000 páginas en negro o 6500 páginas a color	220	220
-------------------------	------------	---	-----	-----

Fuente: Investigación personal

Elaborado por: La autora

De acuerdo a la información obtenida como demanda insatisfecha, se considera que durante el año 2020 se contactarán a la totalidad de posibles clientes definidos al inicio del proyecto, lo cual corresponde a 28.084 compañías, con el fin de lograr entablar una relación comercial con al menos 217 que se ha definido como la capacidad de producción de nuestra empresa.

Con lo señalado en el párrafo precedente se calcula el valor de horas hombre de la siguiente forma:

Tabla 44 *Cálculo horas hombre*

No. EMPLEADOS	JORNADAS DE TRABAJO AL AÑO	HORAS ÚTILES POR JORNADA	TOTAL HORAS ÚTILES
ASISTENTE ADMINISTRATIVA			
1	220	8	1760
28.084 / 1.760 = 15,95 Clientes contactados por hora			
GERENCIA			
1	300	8	2400
28.084 / 2.400 = 11,70 Clientes atendidos por hora			

Fuente: Investigación personal

Elaborado por: La autora

Es importante definir que el proceso de asesoría y desarrollo del trabajo, tiene tiempos de elaboración estimados, de acuerdo a los cuales es posible evidenciar si el negocio cuenta con el personal suficiente para cubrir la demanda insatisfecha planteada, por lo que se muestra a continuación el requerimiento de horas por asesoramiento:

Tabla 45 *Tiempos de requerimiento*

ACTIVIDAD	PERSONA RESPONSABLE	HORAS REQUERIDAS
Asesoría para el desarrollo del Sistema de Administración de Riesgo .	1	2
Elaboración de Manuales de Prevención de Lavado de Activos y Financiamiento del Terrorismo.	1	12
Elaboración y aplicación de la Matriz de Riesgo	1	5
Diseño e implementación de Formularios para las debidas diligencias	1	3
Diseño y aplicación de políticas y procedimientos de prevención de lavado de activos y financiamiento del terrorismo	1	12
TOTAL HORAS	1	34

Fuente: Investigación personal

Elaborado por: La autora

Tabla 46 Descripción horas por empleado

ÁREA	CANTIDAD	HORAS DIA	HORAS SEMANA	HORAS MES	HORAS AÑO
Gerencia	1	10	60	240	2.400
Asistente Administrativa	1	8	40	160	1.800

Fuente: Investigación personal

Elaborado por: La autora

Tabla 47 Detalle horas hombre

ACTIVIDAD	TIEMPO	No. PERSONAS	HORAS HOMBRE
Contacto electrónico con cliente	1800 horas	1	1.760
Desarrollo del Sistema de Administración de Riesgos	2400 horas	1	2.400

Fuente: Investigación personal

Elaborado por: La Autora

Una vez detallada la información correspondiente a las horas de trabajo hombre, es posible determinar que considerando las horas que la Gerencia toma para el desarrollo de una asesoría completa es de 34 horas por cliente y que en el año mantendrá una totalidad de 2400 horas laborables, se puede lograr cumplir con 70 clientes satisfechos.

18.1.3. Tecnología a Aplicar

La empresa no requiere ningún programa específico para el desarrollo de las actividades de asesoría; sin embargo, es posible que de acuerdo al volumen se adquiera un equipo de cómputo adicional para cubrir las necesidades de personal que adicione el negocio.

2.5. FACTORES QUE AFECTAN AL PLAN DE OPERACIONES

2.5.2. Ritmo de producción.

A continuación se detallan las actividades que se desarrollan con su respectivo tiempo:

Tabla 48 *Ritmo de producción*

ACTIVIDAD	Nº PERSONAS	TIEMPO PROMEDIO (MINUTOS)	TIEMPO NORMAL (MINUTOS)	RITMO DE TRABAJO
Asesoría en la designación de Oficial de Cumplimiento	1	30	30	1,48 %
Asesoría en los trámites de la Unidad de análisis Financiero y Económico	1	30	30	1,48 %
Asesoría para el desarrollo del Sistema de Administración de Riesgo .	1	60	60	2,94 %
Elaboración de Manuales de Prevención de Lavado de Activos y Financiamiento del Terrorismo.	1	720	720	35,29 %
Elaboración y aplicación de la Matriz de Riesgo	1	300	300	14,70 %
Diseño e implementación de Formularios para las	1	180	180	8,82 %

debidamente diligencias				
Diseño y aplicación de políticas y procedimientos de prevención de lavado de activos y financiamiento del terrorismo	1	720	720	35,29 %
TOTAL		2040	2040	100 %

Fuente: Investigación personal
Elaborado por: La autora

2.5.3. Nivel de inventario promedio

La empresa no tiene inventario, ya que los servicios que presta a sus clientes son personalizados y de entrega total, no se conservan copias ni modelos estándar.

2.5.4. Número de trabajadores

Tabla 49 *Número de empleados*

No.	CARGO	FUNCIONES	TIPO DE EMPLEADO
1	GERENTE	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Asesoramiento en Prevención de Lavado de Activos y Financiamiento del Terrorismo. ➤ Obtención de contratos con clientes. ➤ Elaboración de todos los componentes del Sistema de Administración de Riesgos. ➤ Implementación de políticas y procedimientos de prevención. ➤ Asesoramiento en trámites 	<p>TRABAJADOR</p> <p>A TIEMPO</p> <p>COMPLETO</p>

1	ASISTENTE ADMINISTRATIVA	<ul style="list-style-type: none"> ➤ ante la Unidad de Análisis Financiero. ➤ Contacto con el cliente mediante correo electrónico. ➤ Elaboración de formato cotizaciones. ➤ Remite información de clientes a la Gerencia para la emisión de cotizaciones y negociaciones. 	<p>TRABAJADOR</p> <p>A TIEMPO</p> <p>COMPLETO</p>
---	--------------------------	---	---

Fuente: Investigación personal

Elaborado por: La autora

2.6. CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN

2.6.2. Capacidad de Producción Futura

Tabla 50 *Capacidad de producción futura*

AÑO	DEMANDA INSATISFECHA	CLIENTES ATENDIDOS	CAPACIDAD FUTURA
2019	26.936	0	0
2020	27.485	70	122
2021	28.045	71	123
2022	28.616	72	124
2023	29.198	73	125

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: La autora

En la tabla precedente se puede ver que la capacidad de producción futuro sería ascendente con la contratación de un empleado más, el cual labore una jornada de 8 horas diarias y 5 días a la semana, permitiendo incrementar en 52 clientes atendidos y manteniendo la proyección del 1,12% anual de la oferta, obtenido de la variación ascendente de empresas constituidas ante el ente de control.

2.7. DEFINICIÓN DE RECURSOS NECESARIOS PARA LA PRODUCCIÓN

2.7.2. Especificación de materias primas y grado de sustitución que pueden presentar.

Al ser una empresa de servicios no se requiere materia prima, pero sí suministros para la entrega de los trabajos concluidos, como se muestra a continuación:

Tabla 51 *Recursos para la producción*

SUMINISTROS	CANTIDAD ANUAL
Resmas papel bond	10
Carpetas bene	100
Carpetas cartulina	200
CD's no regrabables	100
Esferos	10

Fuente: Investigación personal

Elaborado por: La autora

2.8. CALIDAD

2.8.2. Método de Control de Calidad

Para realizar un control de calidad se utilizará el Diagrama de Pareto, con el objetivo de establecer prioridades dentro las causas de los posibles errores de la empresa, y de esta manera tomar decisiones de forma correcta para corregir las fallas determinadas o procurar la no ocurrencia de las mismas, como se muestra a continuación:

Tabla 52 *Diagrama de Pareto*

CAUSAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE	PORCENTAJE ACUMULADO
Información			
incompleta del cliente	26	46,43%	46,43%
Requerimientos del ente de control amplios	19	33,93%	80,36%
Retraso en la proporción de información	7	12,5%	92,86%
Inconformidad en el trabajo realizado	3	5,35%	98,21%
Revisiones extras	1	1,79%	100%
TOTAL	56	100%	

Fuente: Investigación personal

Elaborado por: La autora

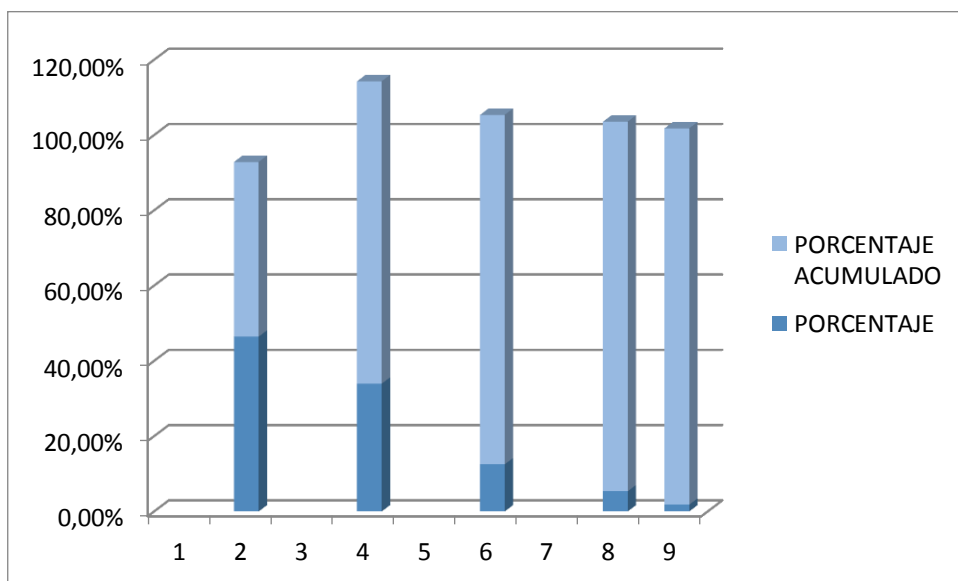


Ilustración 28 *Diagrama de Pareto*

Fuente: Investigación personal

Elaborado por: La Autora

ANÁLISIS:

Como se puede evidenciar en el gráfico, las causas más importantes que afectan a la calidad del trabajo, corresponden a fallas ocasionadas por terceros; por lo cual el mejoramiento de dichas causas indirectas deben ser tratadas mediante una revisión adecuada de tiempos y acuerdos iniciales con el cliente; así como también la verificación oportuna de los requerimientos del ente de control para hacer una programación correcta del trabajo a realizar.

2.9. NORMATIVAS Y PERMISOS QUE AFECTAN SU INSTALACIÓN

2.9.2. Seguridad e higiene ocupacional

Se proveerá a los colaboradores de un espacio físico cómodo, seguro e iluminado adecuadamente para el desempeño de sus funciones; adicionalmente se mantiene una jornada de trabajo que permita la salud de cada uno y la estabilidad emocional.

Al ser una empresa pequeña no se ha diseñado un manual de seguridad ocupacional y al funcionar en el domicilio no requiere de permisos para ello.

CAPÍTULO III

3. ÁREA DE ORGANIZACIÓN Y GESTIÓN

3.3. OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE LA ORGANIZACIÓN Y GESTIÓN

Determinar una estructura adecuada del negocio con el fin de que puedan cumplirse los objetivos trazados de una manera eficiente.

3.4. ANÁLISIS ESTRATÉGICO Y DEFINICIÓN DE OBJETIVOS

3.4.2. Visión

Ser líder de asesoría en prevención de lavado de activos y financiamiento del terrorismo, contribuyendo a crear una cultura de mitigación del riesgo y referente de calidad e innovación en la prestación de servicios de asesoría.

3.4.3. Misión

Brindar servicios de asesoría en prevención de lavado de activos, desarrollando un modelo de administración de riesgos personalizado y eficiente; aplicando metodologías de acuerdo a las necesidades de sus clientes.

3.4.4. Objetivos y estrategias

Se ha procedido a realizar el análisis interno y externo mediante el desarrollo de la matriz FODA, de lo cual se desprenden los siguientes resultados:

3.4.4.1. Objetivos

- Establecer el nombre de la empresa mediante una intensa difusión en redes sociales para dar a conocer nuestros servicios.
- Brindar un servicio de calidad a los clientes de la empresa con atención personalizada según sus requerimientos particulares.
- Ofrecer precios competitivos en el mercado sin encarecer la calidad que se propone al cliente.
- Entregar resultados innovadores que reflejen la experiencia de los profesionales que proporcionan la asesoría.

3.4.4.2. Estrategias

- Se ha escogido las ventas entrantes “Inbound sales” para lograr la comercialización de nuestros servicios de una manera directa, eficiente y económica y así ir posicionando el nombre de la empresa. (Coutinho, Víctor, 2019. Inbound sales: La clave para el crecimiento y éxito de tu empresa) Recuperado de: <https://rockcontent.com/es/blog/inbound-sales/>
- Crearemos un programa de fidelización con los clientes atendidos, ofreciendo servicios adicionales con descuentos especiales, o gratuitos como es la actualización de información periódica.
- Aplicaremos la estrategia up selling, con el fin de que el precio del servicio ofrecido resulte muy atractivo al proponer un servicio más completo por el mismo precio.
- Se creará una estrategia de Marketing de contenidos, de tal manera que información importante esté a disposición de los clientes y posibles clientes y así evidenciarán la innovación de nuestros servicios.

3.4.4.3. Planes de Acción

- La estrategia Inbound sales será responsabilidad de la Asistente de Gerencia, quien mediante la difusión en redes y correos electrónicos, llegará de forma directa a los actuales y futuros clientes.
- Se mantendrá una campaña post venta periódica, con el fin de lograr fidelidad de nuestros clientes, a cargo de la Gerencia y con respaldo del personal de apoyo.
- La Gerencia establecerá paquetes de servicios que podrán ser modificados según el cliente y sus requerimientos particulares, de tal manera que se ofrezcan opciones con precios competitivos.

3.5. ORGANIZACIÓN FUNCIONAL DE LA EMPRESA

La estructura de la compañía en su constitución es simple; sin embargo se ha diseñado un organigrama en función de la prestación de servicios presente y futura, considerando que se proyecta a ser líder en el mercado.

3.5.2. Organización interna de la empresa

La Escuela Científica de Frederick Taylor postuló como principios administrativos; la selección de obreros, la responsabilidad compartida y la aplicación de la administración, lo cual se plasma en su libro Administración de los Talleres, publicado en 1903.

Referente a los mecanismos administrativos postulados por Tylor, Chiavenato (2007) destaca que para cumplir el objetivo de pagar sueldos altos a quienes mejor desempeñen sus labores y que así se reconozca adecuadamente su trabajo, es importante realizar una selección de personal adecuado, entrenarlos científicamente para la ejecución de las tareas y generar un ambiente de trabajo cordial y de cooperación.

Los principios fundamentales de la Escuela Clásica de la Administración, creada por Henri Fayol presentan un modelo administrativo que estructura a las compañías por funciones específicas y se enfoca en los procesos de la administración.

Chiavenato (2007), afirma que:

La estructura organizacional se caracteriza por tener una jerarquía, es decir, una línea de autoridad que articula las posiciones de la organización y especifica quien está subordinado a quien. (p.74).

En la compañía se ha definido una estructura basada en los principios de la unidad de mando y división del trabajo, que define un solo superior a quien se deberá reportar cada colaborador, y la respectiva distribución de las labores de acuerdo a la experiencia y conocimiento, en base a lo cual se han diseñado los siguientes organigramas:

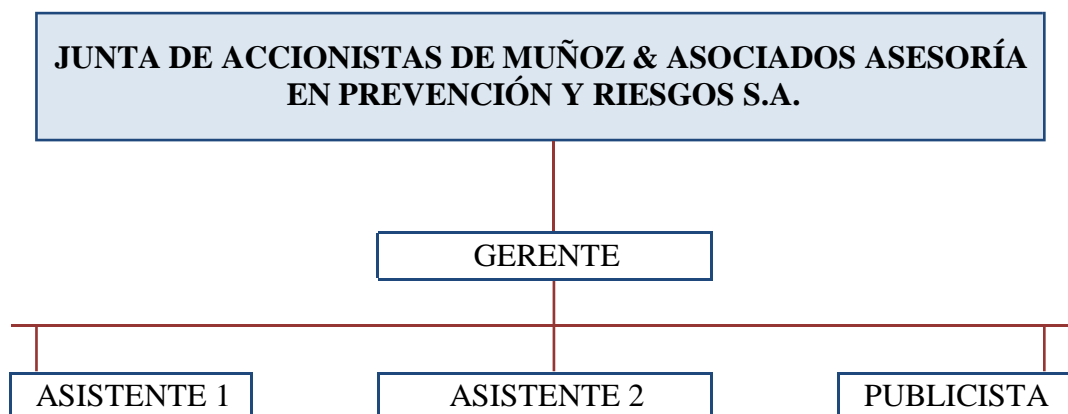


Ilustración 29 Organigrama Estructural

Fuente: Investigación personal

Elaborado por: La autora

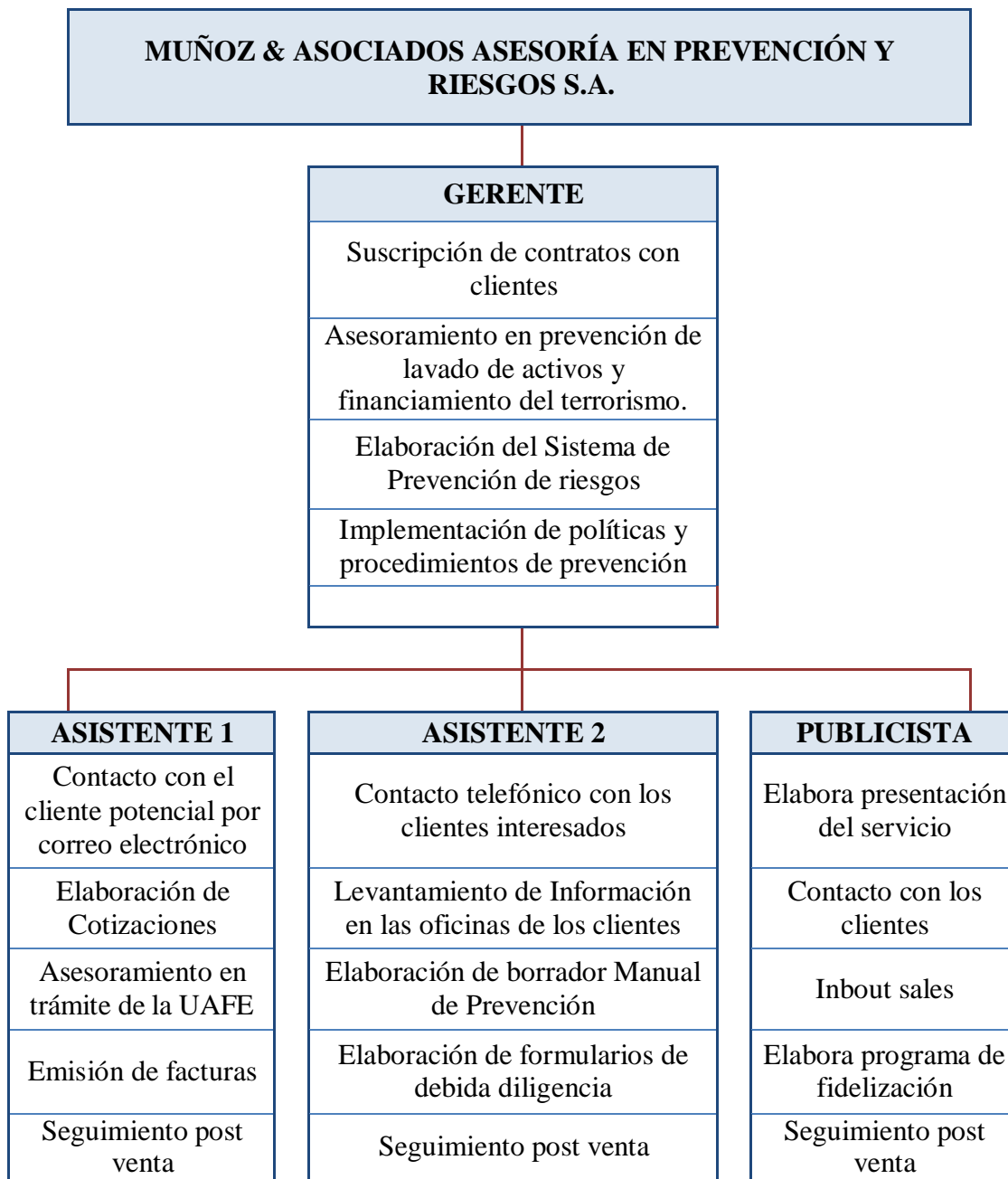


Ilustración 30 Organigrama funcional

Fuente: <https://enciclopediaeconomica.com/organiograma-funcional/>

Elaborado por: La autora

MUÑOZ & ASOCIADOS ASESORÍA EN PREVENCIÓN Y RIESGOS

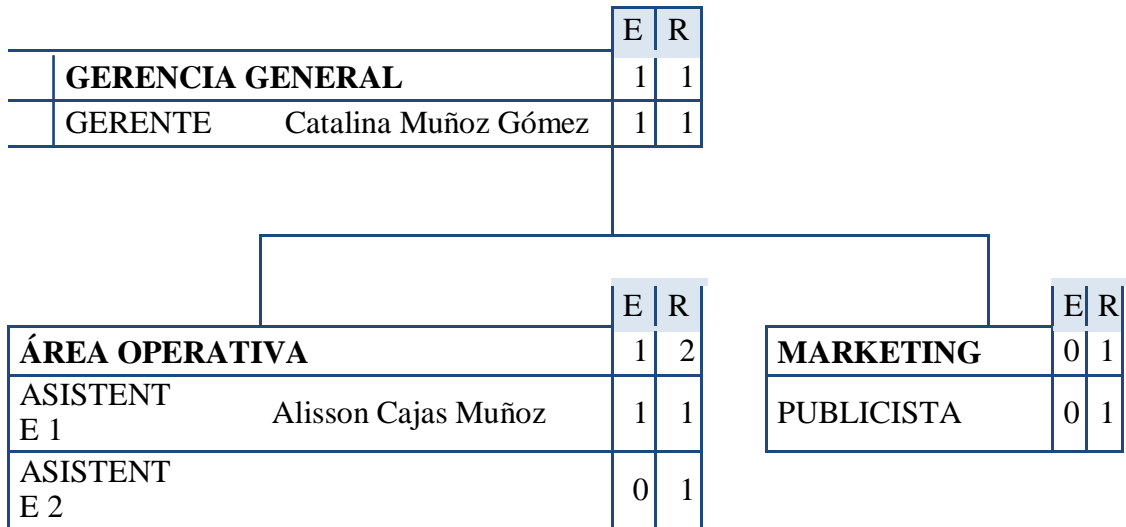


Ilustración 31 *Organigrama de puestos, plazas y unidades*

Fuente: Investigación personal

Elaborado por: La autora

3.5.3. Descripción de puestos.

Tabla 53 *Descripción Puesto Gerente*

I. INFORMACIÓN BÁSICA:
<i>Puesto:</i> GERENTE GENERAL
<i>Jefe inmediato superior:</i> Ninguno
<i>Supervisa a:</i> Asistente Administrativa y Publicista
II NATURALEZA DEL PUESTO:
<ul style="list-style-type: none">➤ Directivo➤ Fijo
III FUNCIONES
<ul style="list-style-type: none">➤ Suscripción de contratos con clientes➤ Asesoramiento en prevención de lavado de activos y financiamiento del terrorismo.➤ Elaboración del sistema de prevención de riesgos.➤ Implementación de políticas y procedimientos de prevención.
IV REQUISITOS MÍNIMOS PARA EL PUESTO:
<i>Título profesional:</i> Administración de Empresas / Contabilidad y Auditoría
<i>Experiencia:</i> mínimo 2 años en temas de prevención
<i>Habilidades:</i> Trabajo bajo presión, organización, sociabilidad
<i>Formación:</i> Título de tercer nivel

Fuente: Investigación personal

Elaborado por: La autora

Tabla 54 *Puesto Asistente I*

I. INFORMACIÓN BÁSICA:

Puesto: ASISTENTE 1

Jefe inmediato superior: Gerente

Supervisa a: No aplica

II. NATURALEZA DEL PUESTO:

- Administrativo
- Fijo

III FUNCIONES

- Contacto con clientes por correo electrónico
- Asesoramiento en trámites ante la Unidad de Análisis Financiero.
- Elaboración de cotizaciones.
- Emisión de facturas
- Seguimiento post venta

IV REQUISITOS MÍNIMOS PARA EL PUESTO:

Título profesional: Administración de Empresas / Contabilidad y Auditoría

Experiencia: mínimo 1 años en temas de prevención

Habilidades: Trabajo bajo presión, puntualidad, organización.

Formación: Título de tercer nivel o cursando estudios superiores

Fuente: Investigación personal

Elaborado por: La autora

Tabla 55 *Puesto Asistente 2*

I. INFORMACIÓN BÁSICA:

Puesto: ASISTENTE 2

Jefe inmediato superior: Gerente

Supervisa a: No aplica

III. NATURALEZA DEL PUESTO:

- Administrativo
- Fijo

III FUNCIONES

- Contacto telefónico con los clientes interesados
- Levantamiento de Información en las oficinas de los clientes
- Elaboración de borrador Manual de Prevención
- Elaboración de formularios de debida diligencia
- Seguimiento post venta

IV REQUISITOS MÍNIMOS PARA EL PUESTO:

Título profesional: Administración de Empresas / Contabilidad y Auditoría

Experiencia: mínimo 1 años en temas de prevención

Habilidades: Trabajo bajo presión, puntualidad, organización.

Formación: Título de tercer nivel o cursando estudios superiores

Fuente: Investigación personal

Elaborado por: La autora

Tabla 56 *Puesto de publicista*

I. INFORMACIÓN BÁSICA:

Puesto: PUBLICISTA

Jefe inmediato superior: Gerente

Supervisa a: No aplica

IV. NATURALEZA DEL PUESTO:

- Administrativo
- Fijo

III FUNCIONES

- Elabora presentación del servicio
- Contacto con los clientes
- Inbout sales
- Elabora programa de fidelización
- Seguimiento post venta

IV REQUISITOS MÍNIMOS PARA EL PUESTO:

Título profesional: Administración de Empresas / Marketing

Experiencia: mínimo 1 años en publicidad / marketing

Habilidades: Trabajo bajo presión, puntualidad, organización.

Formación: Título de tercer nivel

Fuente: Investigación personal

Elaborado por: La autora

3.6. CONTROL DE GESTIÓN

3.6.2. Indicadores de gestión

Tabla 57 *Diseño de Indicadores de Gestión*

ÁREAS	NOMBRE INDICADOR	INDICADORES	TIEMPO	RESPONSABLE	META
ASISTENTE 1	Clientes Previstos	# de sujetos obligados por la ley / # de clientes contactados	Mensual	ASISTENTE 1	100%
ASISTENTE 2	Efectividad en las propuestas comerciales	# de clientes contactados / # de clientes interesados	Mensual	ASISTENTE 2	80%
ASISTENTE 1	Competitividad en precios	# de clientes interesados / # de clientes proformados	Mensual	ASISTENTE 1	80%
GERENCIA	Crecimiento de clientes integrales	# de clientes que requieren asesoría completa / # de clientes atendidos	Mensual	GERENTE GENERAL	80%
ASISTENTE 2	Crecimiento de clientes DD	# de clientes que requieren diseño de formatos / # de clientes atendidos	Mensual	ASISTENTE 2	80%

GERENCIA	Aceptación servicios complementarios	# de clientes que requieren capacitación / # de clientes atendidos	Mensual	GERENTE GENERAL	100%
ASISTENTE 1 / ASISTENTE 2	Efectividad en llamadas comerciales	# de propuestas remitidas por correo electrónico / # entregas monitoreadas	Mensual	ASISTENTE 1 Y 2	100%
GERENCIA / ASISTENTE 2	Crecimiento de clientes matriz	# de matrices solicitadas / # de matrices entregadas	Mensual	GERENCIA / ASISTENTE 2	100%
ASISTENTE 1	Crecimiento de clientes UAFE	# de clientes que requieren asesoría UAFE / # de clientes atendidos	Mensual	ASISTENTE	100%

Fuente: Investigación personal

Elaborado por: La autora

3.7. NECESIDADES DE PERSONAL

Una vez que se ha establecido la estructura organizacional, así como la capacidad productiva de la compañía, se evidencia que es necesario en un siguiente período económico realizar una reorganización del personal, según se enfocó en los organigramas presentados y se resume en la siguiente tabla:

Tabla 58 *Personal requerido*

CARGO	No. COLABORADORES	PERÍODO
Gerente General	1	Indefinidamente
Asistente 1	1	1er año
Asistente 2	1	Desde el 2do año
Publicista	1	Desde el 2do año

Fuente: Investigación personal

Elaborado por: La autora

CAPITULO IV

4. AREA JURÍDICO LEGAL

4.3. OBJETIVOS DEL ESTUDIO JURÍDICO LEGAL

Definir la estructura legal en base a la que se constituirá el negocio, con el fin de cumplir los lineamientos definidos en la ley y las obligaciones respectivas para el funcionamiento de la empresa.

4.4. DETERMINACIÓN DE LA FORMA JURÍDICA

La empresa de asesoría en prevención de lavado de activos y financiamiento del terrorismo iniciará sus actividades como una compañía anónima, constituida legalmente bajo el control de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros con la denominación “MUÑOZ & ASOCIADOS ASESORÍA EN PREVENCIÓN Y RIESGOS S.A.”, y se procederá con los trámites respectivos ante el organismo de control y el Servicio de Rentas Internas, manteniendo el mismo nombre comercial.

4.4.2. Constitución de la compañía en la Superintendencia de compañías, valores y seguros.

Para la conformación de las compañías en el Ecuador, existe desde el año 2014 el sistema de constitución en línea mediante la página de la entidad www.supercias.gob.ec; mediante cuyo trámite, la compañía se encuentra activa en un período de 8 días, cumpliendo el siguiente procedimiento:

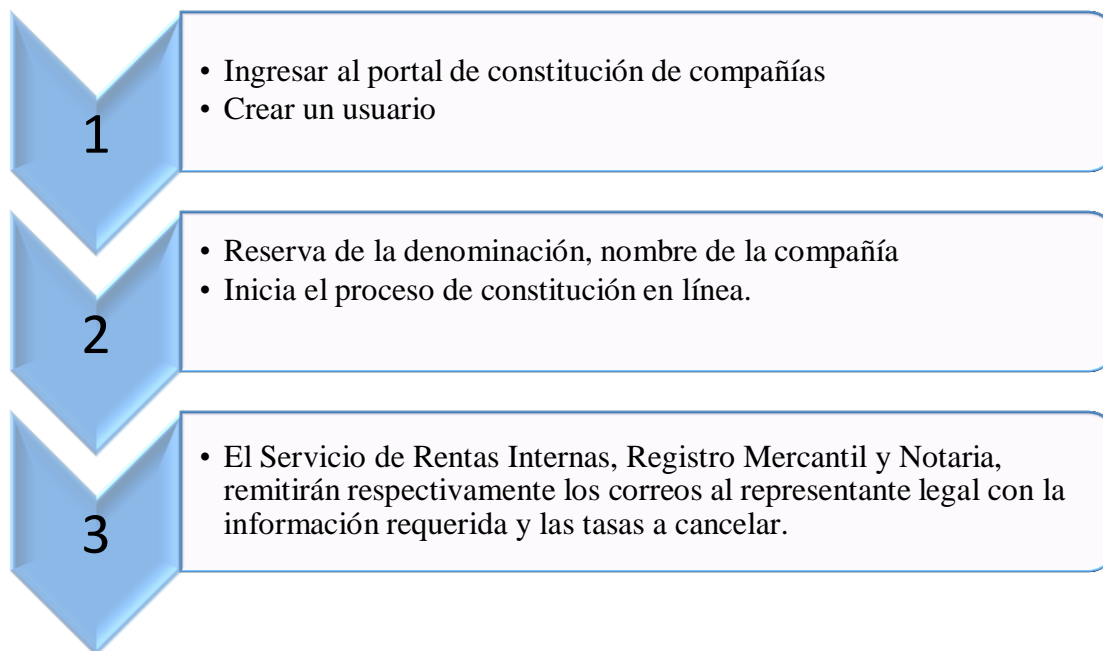


Ilustración 32 *Constitución legal de la compañía anónima*

Fuente: Investigación personal

Elaborado por: La autora

La entidad concede un término de 30 días para el depósito de USD 400,00 que corresponde al capital social de una compañía anónima y para la presentación del Estado de Situación Inicial de la compañía.

Una vez que la compañía se ha constituido puede iniciar sus actividades económicas, para lo cual dispone de un número de expediente, conformado por 6 números y representa la identificación ante la Superintendencia. Así también ya tiene su Registro Único de Contribuyentes, por lo cual no deberá realizar un trámite complementario en el Servicio de Rentas Internas.

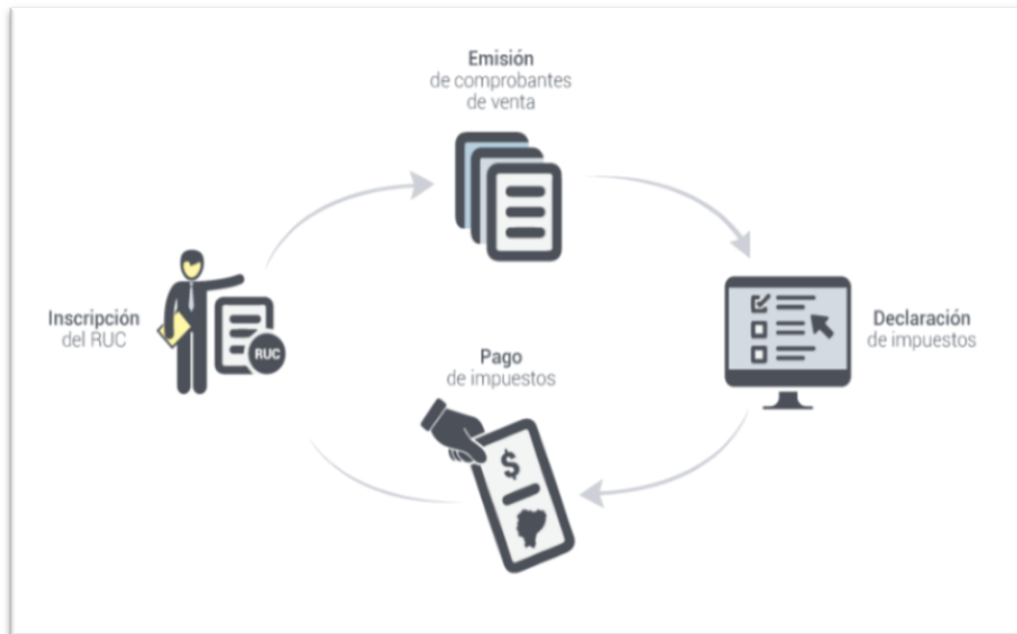


Ilustración 33 *Ciclo del contribuyente*

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

Elaborado por: La autora

4.5. PATENTES Y MARCAS

4.5.2. Patentes

La obtención de la patente es un documento indispensable para la realización de actividades profesionales dentro del Distrito Metropolitano de Quito; para lo cual requiere cumplirse con los siguientes requisitos:

- Llenar el formulario de inscripción de Patente.
- Presentar la copia de cédula, papeleta de votación y del Registro Único de Contribuyentes.
- Presentar el acuerdo de confidencialidad y uso de medios electrónicos.
- Correo electrónico y número de teléfono de la persona natural.

4.5.3. Marcas

La propietaria de la empresa realiza el trámite de registro de la marca ante el Servicio Nacional de Derechos Intelectuales, con el fin de proteger su nombre y marca “MUÑOZ & ASOCIADOS ASESORÍA EN PREVENCIÓN Y RIESGOS”, para lo cual se desarrolla el siguiente proceso:

- Ingresar a la página web www.derechosintelectuales.gob.ec
- Seleccionar PROGRAMAS/SERVICIOS
- Ingresar a CASILLERO VIRTUAL, llenar los datos requeridos, en este caso el número de cédula de la propietaria.
- Se recibe un usuario y clave por correo electrónico, el que deberá ser cambiado.
- Ingresar la nueva clave y realizar la solicitud en línea
- Ingresar a la opción PAGOS y generar comprobante
- Realizar el pago de la tasa en el BANCO DEL PACÍFICO por un valor de USD 16,00 (Diez y seis 00/100) para la búsqueda de coincidencias.
- Enviar el comprobante foneticoquito@senadi.gob.ec, con el nombre exacto de la marca y la respuesta se receptorá en el correo registrado.

Procedimiento para el registro de la marca

- Ingresar la solicitud en la opción REGISTRO
- Seleccione la opción SOLICITUD DE SIGNOS DISTINTIVOS
- Generar comprobantes de pago por un valor de \$208.00 (Doscientos ocho 00/100)
- Cancelar en el Banco del Pacífico

4.6. LICENCIAS NECESARIAS PARA FUNCIONAR Y DOCUMENTOS LEGALES

4.6.2. Registro nuevo empleador en el instituto ecuatoriano de seguridad social

Es importante el cumplimiento de las obligaciones como patrono por lo que la propietaria deberá realizar el registro como nuevo empleador, para lo cual debe cumplir los siguientes requisitos:

- Solicitud de Entrega de Clave (Impresa)
- Copia del RUC
- Copia de Cédula (Representante legal)
- Copia de Papeleta de Votación (Representante legal)
- Copia de Pago (Servicio Básico – Agua, Luz o Teléfono)

Este trámite puede realizarse en línea mediante el portal de la institución www.iess.gob.ec, seleccionando las opciones: 1) Empleador, 2) Registro de nuevo empleador, 3) Seguro sector privado.

4.7. ESQUEMA RESUMEN DE LOS REQUERIMIENTOS LEGALES

Una vez que se ha definido los requerimientos legales que se debe cumplir para que la empresa pueda iniciar sus actividades, se presenta a continuación un esquema que permite exponer los pasos a cumplir de forma resumida y clara:



Ilustración 34 Requerimientos legales

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: La autora

CAPÍTULO V

5. ÁREA FINANCIERA

5.3. OBJETIVO DEL ESTUDIO FINANCIERO

Determinar la viabilidad financiera del plan de negocios, mediante la aplicación de la metodología adecuada, el análisis de la inversión necesaria, con el fin de evidenciar las proyecciones y período de recuperación.

5.4. PLAN DE INVERSIONES

Peumans (1967), señala que, “la inversión es todo desembolso de recursos financieros para adquirir bienes concretos durables o instrumentos de producción, denominados bienes de equipo, y que la empresa utilizará durante varios años para cumplir su objeto social”.

Para la implementación y establecimiento de la compañía de asesoría en prevención de lavado de activos y financiamiento del terrorismo, se determina una inversión inicial de USD 18.282,14, cuyo financiamiento será realizado con fondos propios por parte de la gerente general; como se muestra a continuación:

Tabla 59 Plan de Inversiones

ACTIVOS				
CANT.	DESCRIPCIÓN	V. UNITARIO	V. TOTAL	T. GENERAL
	INSTALACIONES Y REMODELACIONES			196,90
1	Eléctricas	100,00	100,00	
2	Telefónica (celular)	32,50	65,00	
1	Internet	31,90	31,90	
	MUEBLES Y ENSERES			370,00
1	Archivador	120,00	120,00	
1	Escritorio	180,00	180,00	
2	Sillas	35,00	70,00	
	SUMINISTROS			274,50
2	Grapadoras	8,00	16,00	
2	Perforadoras	8,00	16,00	
10	Resmas de papel bond	3,50	35,00	
200	Carpetas con logotipo	0,50	100,00	
10	Esferos	0,75	7,50	
100	CD's no regrabables	1,00	100,00	
	EQUIPO DE COMPUTACION			1.550,00
1	Computadora de escritorio	700,00	700,00	
1	Laptop	850,00	850,00	
	EQUIPO DE OFICINA			300,00
1	Teléfonos	80,00	80,00	
1	Impresora multifuncional	220,00	220,00	
	ACTIVO DIFERIDO			1.037,12
1	Gastos de constitución	800,00	800,00	
1	Imprevistos (10%) Act. Del total	237,12	237,12	
	CAPITAL DE TRABAJO			14.553,62
3	Gerente	3.747,73	11.243,20	
3	Asistente Administrativo	1.023,47	3.070,42	
3	Servicios Básicos	80,00	240,00	
	TOTAL ACTIVO	3.408,27	3.728,52	3.728,52
	TOTAL INVERSION			18.282,14

Fuente: Investigación personal

Elaborado por: La autora

5.5. PLAN DE FINANCIAMIENTO

El financiamiento inicial será realizado en su totalidad por parte de la Gerente General de la empresa, para lo cual cuenta con fondos propios y no se ha recurrido a instituciones bancarias.

Tabla 60 *Plan de financiamiento*

DESCRIPCIÓN	TOTAL (USD)	PARCIAL %	TOTAL %
Recursos Propios	18.282,14	100	100
TOTAL	18.282,14	100	100

Fuente: Investigación personal

Elaborado por: La autora

5.6. CÁLCULO DE COSTOS Y GASTOS

5.6.2. Detalle de Costos

La empresa se dedicará exclusivamente a la prestación de servicios, así como se definió en su objeto social, para lo cual ha definido sus costos directos e indirectos de acuerdo al giro del negocio, como se puede evidenciar en la siguiente tabla:

Tabla 61 *Detalle de costos*

DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD MENSUAL REQUERIDA	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
SERVICIO A:				
Mano de Obra Directa	\$	1	\$ 3.000,00	\$3.000,00
Mano de Obra Indirecta	\$	1	\$ 800,00	\$ 800,00
Costos Indirectos (Teléfono)	\$	1	\$ 80,00	\$ 80,00
Plan de Internet	\$	1	\$ 31,90	\$ 31,90
TOTAL			3.911,90	3.911,90

Fuente: Investigación personal

Elaborado por: La autora

SERVICIO A: SISTEMA DE PREVENCIÓN DE RIESGOS

MANO DE OBRA DIRECTA = GERENTE GENERAL

MANO DE OBRA INDIRECTA= ASISTENTE

18.1.1. Proyección de Costos

Al conocer los costos mensuales que la empresa deberá cubrir, es importante proyectar las cifras para un período de 5 años, con el fin de realizar una correcta planificación del negocio, cumplir con nuestras responsabilidades financieras y legales. Así también para contar con la información que nos permitirá conocer el punto de equilibrio del presente proyecto.

Por lo expuesto se han elaborado las siguientes tablas:

Tabla 62 *Tasa de crecimiento*

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS, VALORES Y SEGUROS

AÑO	2014	2015	2016	2017	2018	
TOTAL	32.980	33.991	34.288	35.390	36.480	
INDICE DE CRECIMIENTO		97,03	99,13	96,89	-97,01	196,03
MEDIA DE LOS 4 AÑOS						39,21

Fuente: Investigación personal

Elaborado por: La autora

Tabla 63 *Proyección de Costos*

DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD MENSUAL REQUERIDA	COSTO UNITARIO	COSTOS MENSUALES	COSTOS		TOTAL AÑO 1	COSTOS	
					FIJOS	VARIABLES		FIJOS	VARIABLES
SERVICIO A:				3800,00			45600,00		
Mano de Obra Directa	\$	1	3000,00	3000,00	3000,00		36000,00	3011,76	
Mano de Obra Indirecta	\$	1	800,00	800,00	800,00		9600,00	803,14	
Costos Indirectos (Teléfono)	\$	1	80,00	80,00		80,00	960,00	0,00	111,37
Plan de Internet	\$	1	31,90	31,90	31,90		382,80	44,41	0,00
TOTAL			3.911,90	3.911,90	3.831,90	80,00	46.942,80	3.859,31	111,37

TOTAL AÑO 2	COSTOS		TOTAL AÑO 3	COSTOS		TOTAL AÑO 4	COSTOS		TOTAL AÑO 5
	FIJOS	VARIABLES		FIJOS	VARIABLES		FIJOS	VARIABLES	
45778,80			45958,30			46138,50			46319,41
36141,16	3023,57		36282,87	3035,43		36425,13	3047,33		36567,95
9637,64	806,29		9675,43	809,45		9713,37	812,62		9751,45
1336,42	0,00	155,04	1860,42	0,00	215,82	2589,90	0,00	300,45	3605,40
532,90	61,82	0,00	741,84	86,06	0,00	1032,72	119,80	0,00	1437,65
47.648,11	3.891,68	155,04	48.560,57	3.930,94	215,82	49.761,12	3.979,75	300,45	51.362,46

Fuente: Investigación personal

Elaborado por: La autora

5.6.3. Detalle de Gastos

La empresa con el fin de llevar a cabo su objeto social que corresponde a la prestación de servicios de asesoría, debe incurrir en gastos mensuales que permitirán desarrollar las actividades con normalidad; para lo que se han considerado todos los gastos que la empresa requiere y se han detallado en la siguiente tabla:

Tabla 64 *Detalle de Gastos*

CANTIDAD	DETALLE	VALOR UNITARIO	FRECUENCIA MENSUAL DEL GASTO	VALOR ANUAL
DEPRECIACIÓN				
	MUEBLES Y ENSERES			37,00
1	Archivador	120,00	1,00	120,00
1	Escritorio	180,00	1,00	180,00
2	Sillas	35,00	1,00	70,00
	EQUIPO DE COMPUTACION			77,50
1	Computadora de escritorio	700,00	1,00	700,00
1	Laptop	850,00	1,00	850,00
	EQUIPO DE OFICINA			30,00
1	Teléfonos	80,00	1,00	80,00
1	Impresora multifuncional	220,00	1,00	220,00
	SUMINISTROS			274,50
2	Grapadoras	8,00		16,00
2	Perforadoras	8,00		16,00
10	Resmas de papel bond	3,50		35,00
200	Carpetas con logotipo	0,50		100,00
10	Esferos	0,75		7,50
100	CD's no regrabables	1,00		100,00
	VALOR TOTAL			419,00

Fuente: Investigación personal

Elaborado por: La autora

5.6.4. Proyección de Gastos

Al conocer los gastos mensuales en los que incurrirá la empresa, se procede a realizar la proyección de los mismos durante 5 años, con el fin de obtener información necesaria para la organización adecuada en cuestión de obligaciones a cumplir, y a la vez conocer el punto de equilibrio, como se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 65 *Proyección de Gastos*

CANT.	DETALLE	VALOR UNITARIO	GASTOS FIJOS	GASTOS VARIABLES	TOTAL AÑO 1	GASTOS FIJOS	GASTOS VARIABLE	TOTAL AÑO 2
	MUEBLES Y ENSERES				37,00			37,15
1	Archivador	12,00	12,00		12,00	12,05		12,05
1	Escritorio	18,00	18,00		18,00	18,07		18,07
2	Sillas	7,00	7,00		7,00	7,03		7,03
	EQUIPO DE COMPUTACION				70,00			70,28
1	Computadora de escritorio	22,50	22,50		22,50	22,59		22,59
1	Laptop	47,50	47,50		47,50	47,69		47,69
	EQUIPO DE OFICINA				43,00			43,17
1	Teléfonos	8,00	8,00		8,00	8,03		8,03
1	Impresora multifuncional	35,00	35,00		35,00	35,14		35,14
	SUMINISTROS				304,00			305,20
2	Grapadoras	16,00	16,00		16,00	16,06		16,06
2	Perforadoras	16,00	16,00		16,00	16,06		16,06
10	Resmas de papel bond	17,50	17,50		17,50	17,57		17,57
200	Carpetas con logotipo	100,00	100,00		100,00	100,40		100,40
10	Esferos	4,50	4,50		4,50	4,52		4,52
100	CD's no regrabables	150,00	150,00		150,00	150,59		150,59
	SERVICIOS BÁSICOS				50,00			50,40
	Agua, Luz	50,00		50,00	50,00		50,20	50,40
	TOTAL	504,00	454,00	50,00	504,00	455,80	50,20	506,20

GASTOS FIJOS	GASTOS VARIABLES	TOTAL AÑO 3	GASTOS FIJOS	GASTOS VARIABLES	TOTAL AÑO 4	GASTOS FIJOS	GASTOS VARIABLES	TOTAL AÑO 5
		37,29			37,44			37,59
12,10		12,10	12,14		12,14	12,19		12,19
18,14		18,14	18,21		18,21	18,29		18,29
7,06		7,06	7,08		7,08	7,11		7,11
		70,56			70,84			71,12
22,68		22,68	22,77		22,77	22,86		22,86
47,88		47,88	48,07		48,07	48,26		48,26
		43,34			43,51			43,61
8,06		8,06	8,10		8,10	8,05		8,05
35,28		35,28	35,42		35,42	35,56		35,56
		306,41			307,63			308,85
16,13		16,13	16,19		16,19	16,26		16,26
16,13		16,13	16,19		16,19	16,26		16,26
17,64		17,64	17,71		17,71	17,78		17,78
100,79		100,79	101,19		101,19	101,59		101,59
4,54		4,54	4,55		4,55	4,57		4,57
151,19		151,19	151,79		151,79	152,39		152,39
		50,80			51,20			51,61
	50,60	50,80		51,00	51,20		51,40	51,61
457,60	50,60	508,40	459,42	51,00	510,62	461,16	51,40	512,77

Fuente: Investigación personal

Elaborado por: La autora

5.6.5. Mano de obra

La empresa cuenta con dos cargos al momento del inicio de sus actividades, que conforman la Mano de Obra Directa, estos cargos se encuentran bajo la nómina en cumplimiento del Código de Trabajo y se cumplen las obligaciones legales vigentes, como se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 66 *Mano de Obra Directa*

DATOS			INGRESOS			DESCUENTOS			SUBTOTAL
NOMBRES Y APELLIDOS	CARGO	CÓD	SUELDO	OTROS	TOTAL	VARIOS	APOORTE PERSONAL 9,45%	TOTAL	VALOR A PAGAR
Catalina Muñoz	Gerente General	CT	3000,00	0,00	3000,00	0,00	283,50	2716,50	2716,50
Alisson Cajas	Asistente	CT	800,00	0,00	800,00	0,00	75,60	724,40	724,40
TOTAL			3.800,00	0,00	3.800,00	0,00	359,10	3.440,90	3.440,90

PROVISIONES PATRONALES					TOTALES		
IESS APORTE PATRONAL 12,15%	PROVISIÓN XIII	PROVISIÓN XIV	VACACIONES	FONDO DE RESERVA	TOTAL PROVISIÓN	COSTO MANO DE OBRA	COSTO ANUAL
373,50	250,00	32,83	125,00	249,90	1031,23	3747,73	44972,80
99,60	66,67	32,83	33,33	66,64	299,07	1023,47	12281,68
473,10	316,67	65,67	158,33	316,54	1.330,31	4.771,21	57.254,48

Fuente: Investigación personal

Elaborado por: La autora

5.6.6. Depreciación

Se ha utilizado para el cálculo de la depreciación el método de línea recta, en base al cual se aplican los porcentajes correspondientes a cada ítem, como se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 67 Depreciación Anual

DETALLE DEL BIEN	VIDA ÚTIL	VALOR	PORCENTAJE DEPRECIACIÓN	DEPRECIACIÓN ANUAL
MUEBLES Y ENSERES				
Archivador	10 años	120,00	10%	12,00
Escritorio	10 años	180,00	10%	18,00
Sillas	10 años	35,00	10%	7,00
EQUIPO DE COMPUTACION				
Computadora de escritorio	5 años	700,00	33%	22,50
Laptop	5 años	850,00	33%	42,50
EQUIPO DE OFICINA				
Teléfonos	10 años	80,00	10%	8,00
Impresora multifuncional	10 años	220,00	10%	22,00

Fuente: Investigación personal

Elaborado por: La autora

5.6.7. Proyección de la depreciación

Una vez que se ha calculado la depreciación del primer año, se procede a realizar la proyección para el período de 5 años, como se muestra en la tabla que se desarrolla a continuación:

Tabla 68 *Proyección de la Depreciación*

DETALLE	VALOR DEL BIEN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Archivador	120,00	12,00	12,02	12,04	12,06	12,08
Escritorio	180,00	18,00	18,03	18,06	18,09	18,12
Sillas	35,00	7,00	7,01	7,02	7,04	7,05
Computadora de escritorio	700,00	22,50	22,54	22,58	22,61	22,65
Laptop	850,00	42,50	42,57	42,64	42,72	42,79
Teléfonos	80,00	8,00	8,01	8,03	8,04	8,05
Impresora multifunción	220,00	35,00	35,06	35,12	35,18	35,24
TOTAL		145,00	145,25	145,49	145,74	145,99

Fuente: Investigación personal

Elaborado por: La autora

5.7. CÁLCULO DE LOS INGRESOS

De la información obtenida en la encuesta al respecto del precio que los clientes estarían dispuestos a pagar por los servicios de asesoría en prevención de lavado de activos, que corresponde al 64,21% entre USD501 y USD 1000, se ha establecido un 20% de utilidad en el servicio de la empresa.

Adicionalmente, se ha considerado el cálculo de las horas hombre que permite lograr una atención de 6 clientes al mes con mano de obra que disponemos al momento de inicio del negocio y con esta información se presenta la siguiente tabla de ingresos mensuales:

Tabla 69 *Cálculo de los Ingresos Mensuales*

SERVICIOS	UNIDAD DE MEDIDA	COSTO MENSUAL	MARGEN DE UTILIDAD %	MARGEN DE UTILIDAD \$	INGRESOS UNITARIOS	UNIDADES PRODUCIDAS	PRECIO DE VENTA UNITARIO	TOTAL INGRESOS
SISTEMA DE PREVENCIÓN DE RIESGOS	1	570,00	18	114,00	684,00	7	684,00	4.788,00

Fuente: Investigación personal

Elaborado por: La autora

5.7.2. Proyección de Ingresos

Con la tasa de incremento de las compañías constituidas en un período de 5 años ante la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, equivalente al 1,12%, se ha calculado la proyección de los ingresos de la compañía en el mismo período; como se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 70 *Proyección de Ingresos*

SERVICIOS	CANTIDAD MENSUAL	PRECIO UNITARIO	TOTAL AÑO 1	CANTIDAD MENSUAL	PRECIO UNITARIO	TOTAL AÑO 2
SISTEMA DE PREVENCIÓN DE RIESGOS	7	684,00	57.456,00	7	686,71	57.912,07

CANTIDAD MENSUAL	PRECIO UNITARIO	TOTAL AÑO 3	CANTIDAD MENSUAL	PRECIO UNITARIO	TOTAL AÑO 4	CANTIDAD MENSUAL	PRECIO UNITARIO	TOTAL AÑO 5
7	689,43	58.371,76	8	692,16	67.141,02	8	694,90	67.673,96

Fuente: Investigación personal

Elaborado por: La autora

5.8. Flujo de Caja

Mediante este instrumento, la empresa presenta su información referente al manejo de los flujos de efectivo que manejará dentro del período de 5 años, lo cual evidencia que la proyección permite cubrir las obligaciones del giro negocio a través de los ingresos que se percibirán y a la vez la empresa generará beneficios económicos, como se muestra en la tabla desarrollada a continuación:

Tabla 71 *Flujo de Caja*

DESCRIPCIÓN	AÑO (0)	AÑO (1)	AÑO (2)	AÑO (3)	AÑO (4)	AÑO (5)
A INGRESOS OPERACIONALES						
Recursos propios	18.282,14	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Recursos de terceros	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Ingresos por ventas	0,00	57.456,00	57.912,07	58.371,76	67.141,02	67.673,96
TOTAL	18.282,14	57.456,00	57.912,07	58.371,76	67.141,02	67.673,96
B EGRESOS OPERACIONALES						
Muebles y Enseres		37,00	37,15	37,29	37,44	37,59
Equipo de Computación		70,00	70,28	70,56	70,84	71,12
Equipo de Oficina		43,00	43,17	43,34	43,51	43,61
Suministros		304,00	305,20	306,41	307,63	308,85
Mano de obra directa		45.600,00	45.778,80	45.958,30	46.138,50	46.319,41

Costos indirectos de fabricación (Servicios básicos)	50,00	50,40	50,80	51,20	51,61
TOTAL	46.104,00	46.284,99	46.466,70	46.649,12	46.832,17
C FLUJO OPERACIONAL (A - B)	11.352,00	11.627,08	11.905,06	20.491,90	20.841,79
INGRESOS NO OPERACIONALES					
Créditos a contratarse a corto plazo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Otros ingresos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
D EGRESOS NO OPERACIONALES	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Gastos financieros	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Pago de créditos a largo plazo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Pago de participación de utilidades	-1.702,80	-1.744,06	-1.785,76	-3.073,79	-3.126,27
Pago de impuestos	-2.838,00	-2.906,77	-2.976,26	-5.122,98	-5.210,45
Otros egresos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
E FLUJO NO OPERACIONAL (D - E)	-4.540,80	-4.650,83	-4.762,02	-8.196,76	-8.336,71
F FLUJO NETO GENERADO (C - E)	6.811,20	6.976,25	7.143,04	12.295,14	12.505,07
G SALDO INICIAL DE CAJA	18.282,14				
H SALDO FINAL DE CAJA (G + F)	18.282,14	6.811,20	6.976,25	7.143,04	12.505,07

Fuente: Investigación personal

Elaborado por: La autora

5.9. PUNTO DE EQUILIBRIO

Con la información obtenida hasta el momento, se determina el punto de equilibrio, con el fin de evidenciar en valores monetarios, en unidades vendidas y en porcentaje de servicios, las cifras mediante las cuales se puede obtener la estabilidad del negocio, por lo que se aplican las siguientes fórmulas:

a) Punto de equilibrio en valores monetarios

$$PE \$ = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{IT}}$$

$$PE \$ = \frac{3.800,00}{1 - \frac{80,00}{4.788,00}}$$

$$PE \$ = \frac{3.800,00}{1 - 0,0167}$$

$$PE \$ = \frac{3.800,00}{0,98}$$

$$PE \$ = 3.864,57$$

b) Punto de equilibrio en unidades vendidas

$$PE \text{ u} = \frac{CF}{PVU-CVU}$$

$$PE \text{ u} = \frac{3.800,00}{684,00 - 190,00}$$

$$PE \text{ u} = \frac{3.800,00}{494,00}$$

$$PE \text{ u} = 7,69$$

c) Punto de equilibrio en porcentaje de producción

$$PE \% = \frac{PE \$}{IT} \times 100$$

$$PE \% = \frac{3.864,57}{4.788,00} \times 100$$

$$PE \% = 80,71$$

Dónde:

Costos Variables (CV)

Costos Fijos (CF)

Costos Totales (CT)

Ingresos Totales (IT)

Número de unidades vendidas (UV)

Precio de venta unitario (PVU)

Costo variable unitario (CVU)

Con la información obtenida se elabora el siguiente gráfico correspondiente al Punto de Equilibrio del proyecto:

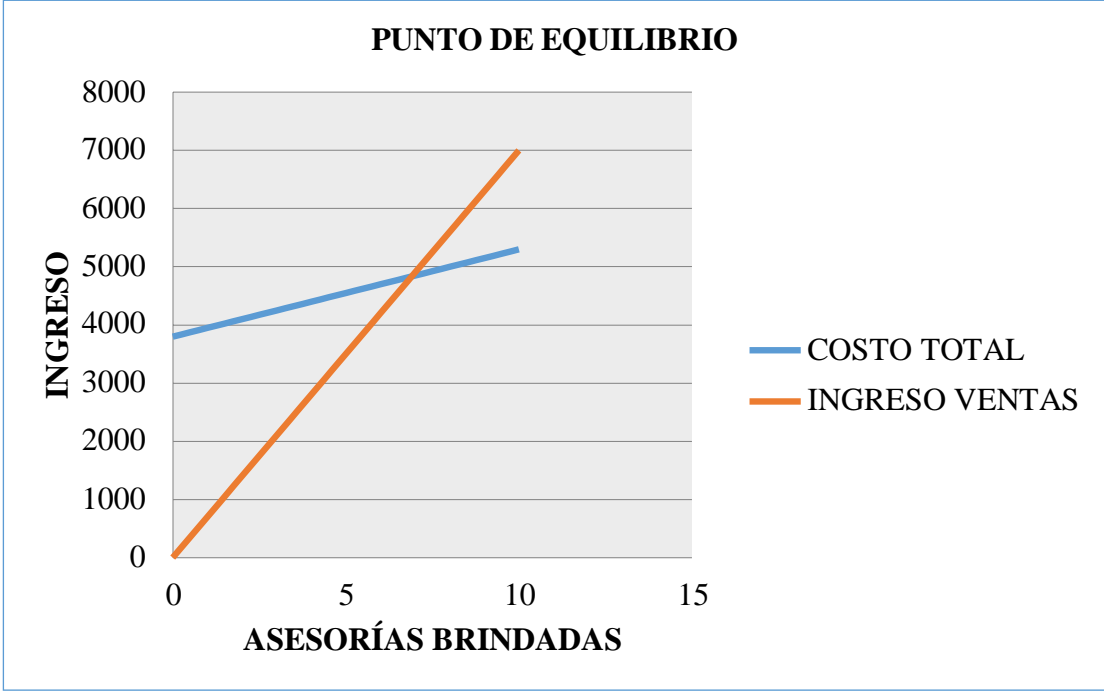


Ilustración 35 *Punto de Equilibrio*

Fuente: Investigación personal

Elaborado por: La autora

5.10. Estado de Resultados proyectado

Se ha realizado el Estado de Resultados de la empresa para un período de 5 años, el cual muestra que las actividades desarrolladas permiten obtener una utilidad en cada año proyectado, como consta en la siguiente tabla:

Tabla 72 Estado de Resultados Proyectado

CUENTAS	AÑO				
	1	2	3	4	5
VENTAS	\$ 57.456,00	\$ 57.912,07	\$ 58.371,76	\$ 67.141,02	\$ 67.673,96
(-) COSTO DE VENTAS	\$ 46.942,80	\$ 47.648,11	\$ 48.560,57	\$ 49.761,12	\$ 51.362,46
(=) UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	\$ 10.513,20	\$ 10.263,96	\$ 9.811,19	\$ 17.379,90	\$ 16.311,50
(-) GASTO DE VENTA	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(=) UTILIDAD NETA EN VENTAS	\$ 10.513,20	\$ 10.263,96	\$ 9.811,19	\$ 17.379,90	\$ 16.311,50
(-) GASTOS DE ADMINISTRACION	\$ 504,00	\$ 506,20	\$ 508,40	\$ 510,62	\$ 512,77
(=) UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 10.009,20	\$ 9.757,76	\$ 9.302,79	\$ 16.869,28	\$ 15.798,74
(-) GASTOS FINANCIEROS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(+) OTROS INGRESOS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) OTROS EGRESOS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(=) UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIONES	\$ 10.009,20	\$ 9.757,76	\$ 9.302,79	\$ 16.869,28	\$ 15.798,74

(-) 15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	\$ -1.501,38	\$ -1.463,66	\$ -1.395,42	\$ -2.530,39	\$ -2.369,81
(=) UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO	\$ 8.507,82	\$ 8.294,10	\$ 7.907,37	\$ 14.338,89	\$ 13.428,93
(-) IMPUESTO A LA RENTA	\$ -2.126,96	\$ -2.073,52	\$ -1.976,84	\$ -3.584,72	\$ -3.357,23
(=) UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	\$ 6.380,87	\$ 6.220,57	\$ 5.930,53	\$ 10.754,17	\$ 10.071,70

Fuente: Investigación personal

Elaborado por: La autora

5.11. Evaluación Financiera

Al desarrollar los cálculos para obtener la información financiera de la empresa al inicio del negocio, así como también proyectado en un período de 5 años, es necesario evidenciar si el proyecto es financieramente sustentable, para lo cual se determinan los siguientes indicadores:

5.11.2. Cálculo de TMAR

Para el cálculo de la tasa mínima aceptable de rendimiento se ha considerado la siguiente fórmula:

$$\text{TMAR} = \text{Tasa de inflación} + \text{riesgo de la inversión}$$

$$\text{TMAR} = 0,61 + 7,19$$

$$\text{TMAR} = 7,8 \%$$

La tasa de inflación considerada corresponde al cierre del año 2019 que corresponde al 0,61%, y se ha tomado la tasa de riesgo de los sectores económicos seleccionados como sujetos obligados para el presente plan como clientes potenciales, es decir la construcción, inmobiliaria y comercialización de vehículos.

5.11.3. Valor Actual Neto (VAN)

Mediante este criterio es posible conocer los valores que se podrán ganar dentro de un período determinado, permitiéndonos conocer los valores reales de la empresa en términos absolutos.

Tabla 73 Cálculo del VAN

FACTOR DE DESCUENTO = $\frac{1}{(1 + 0,0780)^n}$			
AÑOS	FLUJO	FACTOR DESCUENTO	FLUJO DESCONTADO
0	\$ 18.282,14	1	\$ 18.282,14
1	\$ 6.811,20	0,927643785	\$ 6.318,37
2	\$ 6.976,25	0,860522991	\$ 6.003,22
3	\$ 7.143,04	0,798258805	\$ 5.701,99
4	\$ 12.295,14	0,740499819	\$ 9.104,55
5	\$ 12.505,07	0,686920055	\$ 8.589,98
TOTAL	\$ 64.012,83		\$ 54.000,25

Valor actual neto al 7,80 % **\$ 54.000,25**
Valor con EXCEL **\$ 54.000,25**

Fuente: Investigación personal

Elaborado por: La autora

Análisis del VAN

El valor obtenido al calcular el VAN equivalente a USD 54.000,25, representa un proyecto que agrega el valor económico al proyecto, ya que la inversión inicial de USD 18.282,14 más la suma de los flujos descontados durante los 5 años planteados asciende a USD 54.000,25; lo cual refleja un valor favorable para la empresa.

Al obtener un valor del VAN > 0, es un proyecto viable.

5.11.4. Tasa Interna de Retorno (TIR)

La tasa interna de retorno es aquella que no aporta un valor económico al proyecto, pero permite analizar la rentabilidad del proyecto al realizar el respectivo análisis comparativo con la tasa de descuento, como se muestra a continuación:

Tabla 74 Tasa Interna de Retorno

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
FLUJO NETO	-18.282,14	6.811,20	6.976,25	7.143,04	12.295,14	12.505,07	27.448,56

Fuente: Investigación personal

Elaborado por: La autora

TIR = 34,96%

Análisis de la Tasa Interna de Retorno

Con la TIR obtenida del 34,96%, comparada con la TMAR del 7,80%, se puede evidenciar que la rentabilidad del proyecto es importante y determina el desarrollo de las actividades económicas de forma rentable para la empresa.

5.11.5. Beneficio Costo

Mediante la comparación de los ingresos proyectados del negocio y su relación con el valor invertido inicialmente, es posible la toma de decisiones acertadas para la empresa, lo cual se muestra mediante la aplicación de la siguiente fórmula:

$$B/C = VAI / VAC$$

TASA DE DESCUENTO	7,80
INVERSIÓN	18.282,14

Tabla 75 *Beneficio Costo*

INGRESOS	GASTOS	COSTOS	TOTAL COSTOS + GASTOS
57.456,00	504,00	46.942,80	47.446,80
57.912,07	506,20	47.648,11	48.154,30
58.371,76	508,40	48.560,57	49.068,97
67.141,02	510,62	49.761,12	50.271,73
67.673,96	512,77	51.362,46	51.875,22

SUMATORIA INGRESOS	\$245.933,65
SUMATORIA GASTOS	\$197.481,69
INVERSIÓN + COSTOS	\$215.763,82
B/C	1,14

Fuente: Investigación personal

Elaborado por: La autora

El costo beneficio del negocio equivale a USD 1,14, que determina que el negocio es viable; y que por cada dólar invertido, se obtiene un beneficio de USD 0,14 ctvs.

5.11.6. Período de recuperación

Al contar con toda la información del proyecto y que se evidencia que el desarrollo de las actividades económicas muestran una empresa rentable financieramente, se presenta a continuación el cálculo del período de recuperación de la inversión, mediante la siguiente fórmula:

$$\text{Payback} = \frac{I_0}{F}$$

F

Dónde:

I₀ es la inversión inicial del proyecto

F es el valor de los flujos de caja

Tabla 76 *Período de Recuperación*

PERÍODOS	FLUJO DESCONTADO	FLUJO ACUMULADO
1	6318,37	6318,37
2	6003,22	12321,59
3	5701,99	18023,58
4	9104,55	27128,13
5	8589,98	35718,11

INVERSIÓN	18.282,14
ÚLTIMO FLUJO	18023,58
POR RECUPERAR	9104,55
PR: AÑOS	0,505146605
PERÍODO DE RECUPERACIÓN	3, 50 AÑOS

Fuente: Investigación personal

Elaborado por: La autora

Por lo expuesto, la empresa recuperaría su inversión inicial en 3 años 6 meses.

6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1. Conclusiones

- Se ha determinado la factibilidad de negocio para la creación de una compañía anónima dedicada a la asesoría en prevención de lavado de activos y financiamiento del terrorismo a personas jurídicas del sector societario, con un mercado interesado en acceder a la asesoría del 72,63%.
- La compañía cuenta con procesos internos diseñados adecuadamente para la prestación del servicio de asesoría mediante el uso eficiente de los recursos.
- Se desarrolla una estructura organizacional apropiada para el cumplimiento de los objetivos estratégicos definidos, logrando una amplia difusión de la marca para satisfacer las necesidades del mercado insatisfecho determinado.
- Se ha definido una estructura legal en cumplimiento de la ley, que permite desarrollar el objeto social para el cual se ha establecido la compañía, siendo una sociedad anónima constituida ante el ente de control respectivo.
- El plan de negocios realizado logra una viabilidad financiera con la aplicación de una metodología adecuada y la utilización de una inversión de USD 18.282,14, que permite evidenciar proyecciones y un período de recuperación de 3 años y medio.

6.2. Recomendaciones

- Con la evidencia de la viabilidad financiera del presente plan de negocios, se recomienda que la compañía se establezca con el fin de generar beneficios económicos a los accionistas.
- Cumplir con los procesos diseñados para el desarrollo de las actividades de la compañía y alcanzar sus objetivos.
- Impulsar a los miembros de la compañía a mantener una constante preparación referente a la prevención de lavado de activos y financiamiento del terrorismo, para así brindar sus servicios con conocimientos actualizados.
- Utilizar los canales de distribución de forma permanente para difundir los servicios de la compañía y buscar alianzas estratégicas para captar un mayor número de clientes.
- Se recomienda de acuerdo a la información financiera obtenida en el desarrollo del presente plan de negocios, que el proyecto sea puesto en marcha.

7. BIBLIOGRAFÍA

- Chiavenato, I (2004), *Introducción a la teoría general de la Administración*. México: Mcgraw Hill Interamericana.
- David, F (2003), *Administración Estratégica*. México: Pearson Educación
- Gafi, (2018), *40 Recomendaciones del GAFI*: Trinidad y Tobago
- Hernández, S (2006), *Introducción a la Administración: Teoría general administrativa: origen, evolución y vanguardia*. México: Mcgraw Hill Interamericana.
- Ley de Compañías (2014), *Registro Oficial No. 312*. Ecuador
- Malhotra, N (2008), *Investigación de Mercados*. México: Pearson Educación
- Mora, A (2007), *Matemáticas Financieras*. Colombia: Alfaomega grupo editor S.A.
- Munch, L (2010), *Gestión organizacional, enfoques y proceso administrativo*. México: Pearson Educación.
- Normas de Prevención de Lavado de Activos, financiamiento del terrorismo y otros delitos (2019), *Segundo Suplemento del Registro Oficial No. 96*. Ecuador.