

POSGRADOS

ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

RPC-SO-37-No.696-2017

OPCIÓN DE TITULACIÓN:

PROYECTOS DE DESARROLLO

TEMA:

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA EMPRESA LIDERES APLA SOBRE LA CREACIÓN DE UN SOFTWARE QUE PERMITA PREVENIR EL LAVADO DE DINERO EN LAS COMPAÑÍAS ECUATORIANAS

AUTOR:

JISSELA SOFIA SALINAS CUEVA

DIRECTOR:

WALTER ENRIQUE VERDUGO ROMERO

CUENCA - ECUADOR 2020

Autora:



Dirigido por:



Jissela Sofía Salinas Cueva.

Ingeniera Comercial.

Candidata a Magíster en Administración de Empresas, Mención en Gestión de Proyectos por la Universidad Politécnica Salesiana – Sede Cuenca.

jsalinasc@est.ups.edu.ec

Walter Enrique Verdugo Romero

Licenciado en Ciencias de la Educación Especialidad Matemáticas. Ingeniero Sistemas.

Especialista en Docencia Universitaria.

Magister en Sistemas de Información Gerencial.

Magister en Métodos Matemáticos y Simulación Numérica en Ingeniería.

wverdugor@ups.edu.ec

Todos los derechos reservados.

Queda prohibida, salvo excepción prevista en la Ley, cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública y transformación de esta obra para fines comerciales, sin contar con autorización de los titulares de propiedad intelectual. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual. Se permite la libre difusión de este texto con fines académicos investigativos por cualquier medio, con la debida notificación a los autores.

DERECHOS RESERVADOS ©2020 Universidad Politécnica Salesiana. CUENCA – ECUADOR – SUDAMÉRICA SALINAS CUEVA JISSELA S.

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA EMPRESA LIDERES APLA SOBRE LA CREACIÓN DE UN SOFTWARE QUE PERMITA PREVENIR EL LAVADO DE DINERO EN LAS COMPAÑÍAS ECUATORIANAS.

RESUMEN

El estudio de factibilidad se realizó para la empresa Líderes APLA (Asesoría en Prevención de Lavado de Activos), con la finalidad de conocer la viabilidad de crear un software para prevenir el lavado de activos en las empresas ecuatorianas, teniendo en cuenta que este es un delito que cometen las personas al realizar actividades ilícitas como la corrupción, secuestros, trata de personas, entre otras; y tratar que esos recursos ingresen al sistema financiero como si se fuesen de actividades legales. En el Ecuador existe la Unidad de Análisis Financiero y Económico (UAFE) que es la institución encargada de controlar este delito con la colaboración de la Superintendencia de Compañías Valores y Seguros (SCVS), Servicio de Rentas Internas (SRI), La Policía Nacional y todas las instituciones que puedan identificar que se está realizando actividades relacionadas al lavado de activos y financiamiento del terrorismo.

En el primer capítulo se elaboró la situación problemática en la cual se analiza y explica el porqué es importante la elaboración de este proyecto, se estableció los objetivos del estudio de factibilidad. En el segundo capítulo se realizó la investigación teórica del tema; en el siguiente capítulo se estableció la metodología que se utilizó para la elaboración del estudio. En el capítulo 4, se elaboró el diagnostico situacional de la Empresa Líderes APLA, en el cual se estudió el macro entorno aplicando el análisis PEST (Político, Económico, Social y Tecnológico) y el micro entorno utilizando las 5 fuerzas de Porter y el FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas). En el último capítulo se realizó el estudio de mercado en el cual se analizó el producto, la competencia, la oferta y la demanda, el estudio técnico y por último el estudio económico y financiero para conocer la viabilidad del proyecto; se obtuvo como resultado que es conveniente la implementación del proyecto ya que es muy rentable.

Palabras clave:

Factibilidad, software, ilícitas, lavado de activos, terrorismo.

ABSTRACT

The feasibility study was carried out for the company Líderes APLA, in order to understand the feasibility of creating a software to prevent money laundering in Ecuadorian companies, knowing that this is a crime committed by criminals by carrying out illegal activities such as corruption, kidnapping, human trafficking, and try to get those resources into the financial system as if they were from legal activities. In Ecuador there is the Financial and Economic Analysis Unit (UAFE) which is the institution responsible for controlling this crime with the collaboration of the Superintendency of Securities and Insurance Companies (SCVS), SRI, the National Police and all institutions that can identify that activities related to money laundering and terrorist financing are underway.

The first chapter elaborated the problematic situation in which it analyses and explains why the development of this project is important, the objectives of the feasibility study were set, the second chapter carried out the theoretical research of the topic, in the next chapter the methodology used for the preparation of the study was established. In Chapter 4, the situational diagnosis of the APLA Leaders Company was developed, in which the macro environment was studied using PESTAL analysis and the micro environment using the 5 forces of Porter and the FODA, in the last chapter the market study in which the product was analyzed was carried out, competition, supply and demand, technical study and finally the economic and financial study to learn about the feasibility of the project, it was obtained as a result that it is convenient to implement the project as it is very profitable.

Keywords:

Feasibility, software, illicit, money laundering, terrorism.

TABLA DE CONTENIDOS.

1.	INTRODUCCIÓN	6
1.1.	Situación Problemática. Antecedentes.	6
1.2.	Formulación del Problema.	7
1.3.	Justificación teórica	8
1.4.	Justificación práctica.	8
1.5.1.	Objetivo general	9
1.5.2.	Objetivos Específicos	9
2.	MARCO TEÓRICO	10
2.1.	Marco conceptual.	10
3.	METODOLOGÍA.	16
3.1.	Unidad de análisis.	16
3.2.	Población	16
3.3.	Tamaño de muestra.	17
3.4.	Selección de la muestra.	18
3.5.	Métodos a emplear. ¿Cuál y para qué?	18
3.6.	Identificación de las necesidades de información	18
3.7.	Técnicas de recolección de datos ¿Cuáles y para qué?	18
3.8.	Herramientas utilizadas para el análisis e interpretación de la información	19
4.	DIAGNÓSTICO SITUACIONAL DE LA EMPRESA LÍDERES APLA	19
4.1.	Análisis del Macro entorno -Análisis PEST.	20
4.1.1.	Factores Políticos	20

4.1.2.	Factores Económicos.	21
4.1.3.	Factores Sociales.	23
4.1.4.	Factores Tecnológicos.	23
4.2.	Análisis del Microentorno – Análisis de las 5 fuerzas de Porter	25
5.	RESULTADOS: ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD	32
5.1.	Objetivo del estudio de factibilidad.	32
5.1.1.	Objetivo General:	32
5.1.2.	Objetivos específicos:	32
5.2.	Resultados de fuentes primarias.	33
5.3.	Estudio de Mercado.	43
5.3.1.	Definición del producto.	43
5.3.2.	Área del mercado	47
5.3.3.	Análisis de la demanda.	47
5.3.4.	Análisis de la oferta	48
5.3.5.	Análisis de precios.	48
5.3.6.	Canales de comercialización y distribución del producto	49
5.4.	Estudio Técnico.	51
5.4.1.	Tamaño del proyecto	51
5.4.2.	Localización.	51
5.4.3.	Organización humana de la empresa	54
5.4.4.	Distribución y diseño de las instalaciones	56

5.5.	Estudio Económico y Financiero.	57
5.3.1	Inversiones en activos fijos y depreciación	58
5.3.2	Análisis de gastos administrativos y de ventas.	59
5.3.3	Proyección de ventas	63
5.3.4	Proyección de costos y gastos	65
5.3.5	Financiamiento del proyecto.	65
5.3.6	Proyección del estado de resultados	66
5.3.7	Flujo de efectivo proyectado	68
5.3.8	Evaluación financiera del proyecto.	69
6.	CONCLUSIONES	70
7.	RECOMENDACIONES	71
8.	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	72

LISTA DE TABLAS.

Tabla 1: Simbología utilizada	17
Tabla 2: Datos para el cálculo de la muestra	17
Tabla 3: Matriz de resultados del análisis Pestal de la empresa Líderes APLA	25
Tabla 4: Matriz FODA de Líderes APLA.	31
Tabla 5: Características del producto	44
Tabla 6: Método de factores ponderados para definir la localización.	52
Tabla 7: Resultados del método de factores ponderados para definir la localización	53
Tabla 8: Salarios del personal de la empresa Líderes APLA.	56
Tabla 9: Distribución de áreas funcionales.	57
Tabla 10: Diseño de la planta.	57
Tabla 11: Tabla de depreciación de activos fijos	58
Tabla 12: Inversión requerida por Líderes APLA.	59
Tabla 13: Tabla de comisiones.	59
Tabla 14: Proyección de Sueldos de todo el personal de la empresa Líderes APLA.	60
Tabla 15: Datos históricos de los SBU de los últimos 5 años.	61
Tabla 16: Proyección de sueldos de la Empresa Líderes APLA.	62
Tabla 17: Proyección de sueldos para la implementación del proyecto	63
Tabla 18: Proyección de ventas.	64
Tabla 19: Proyección de costos y gastos.	65
Tabla 20: Tabla de amortización.	66
Tabla 21: Proyección del Estado de Resultados para el proyecto.	67
Tabla 22: Flujo de efectivo proyectado.	68
Tabla 23: Valor Actual Neto (VAN)	69
Tabla 24: Tasa Interna de Retorno (TIR)	69

LISTA DE FIGURAS.

Figura 1:Etapas del lavado de dinero.	10
Figura 2: Estudio de Factibilidad	12
Figura 3: Estructura de la industria, las cinco Fuerzas de Porter.	14
Figura 4: Análisis detallado de la 5 fuerzas de Porter.	27
Figura 5: Resultados de las 5 fuerzas de Porter	30
Figura 6: Cargo dentro de la empresa	33
Figura 7: Sector Económico al que pertenece.	34
Figura 8: Tamaño de la empresa	34
Figura 9: La empresa es sujeto obligado.	35
Figura 10: Importancia de un sistema de prevención de lavado de activos en la empresa	36
Figura 11: Cuenta con un software para prevenir el lavado de activos.	36
Figura 12: Características del software actual	37
Figura 13: Actualización el software actual.	38
Figura 14: Características adicionales debería tener el software.	38
Figura 15: Aspectos a considerar al elegir un software para prevenir el lavado de activos	39
Figura 16: Disposición a adquirir un software para prevenir el lavado de activos	39
Figura 17: Empresas que no cuentan con un software, ¿desearían adquirir?	40
Figura 18: Características que requieren las empresas que no poseen un software	41
Figura 19: Aspectos para adquirir un software para la prevención de lavado de activos	42
Figura 20: Disposición de adquirir un software.	43
Figura 21: Micro localización.	54
Figura 22: Áreas funcionales de la empresa Líderes APLA.	54
Figura 23: Áreas funcionales de la empresa Líderes APLA.	55

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA EMPRESA LIDERES APLA SOBRE LA CREACIÓN DE UN SOFTWARE QUE PERMITA PREVENIR EL LAVADO DE DINERO EN LAS COMPAÑÍAS ECUATORIANAS.

1. INTRODUCCIÓN.

1.1. Situación Problemática. Antecedentes.

El delito de lavado de activos perjudica a la economía de las compañías y de un país, produciendo una competencia desigual entre las mismas, de manera que se fortalecerían aquellas que se benefician del dinero proveniente de actividades de origen delictivo, en desmedro de las demás compañías.

Es impresionante las cifras que existen en el mundo del delito de lavado de dinero, Ramón (2013) indica que:

El valor estimado de dinero lavado al año en todo el mundo está entre 2% y 5% del Producto Interno Bruto (PIB) mundial, o sea, entre US\$ 800 billones y US\$ 2 trillones. Los recursos provenientes del lavado de activos han fomentado la creación de una cultura de dinero fácil que se ha alojado en la sociedad, generando situaciones de inseguridad, amenazas, extorsión y corrupción. Cada año, estos dineros aseguran el crecimiento de grupos criminales, el encarecimiento de bienes y servicios y la intimidación de la población.

Esta situación ha hecho que Líderes APLA (Asesoría en Prevención de Lavado de Activos) siendo:

Una empresa especialista en aplicación e implementación de las normas de prevención de lavado de activos, financiamiento del terrorismo y otros delitos en la actualidad cuenta con los servicios de asesoría integral, elaboración de manuales de acuerdo al tamaño y actividades de las empresas, elaboración de matriz de riegos enfocadas a determinar el perfil de los clientes acorde a lo establecido en la normativa vigente, capacitaciones a oficiales de cumplimiento y colaboradores para la correcta aplicación de las normas de prevención de lavado de activos sienta la necesidad de sacar al mercado un nuevo producto que es un software para ofrecer a los sujetos obligados según lo estipulado en la Ley. (Líderes APLA, 2018).

El objetivo es que los sujetos obligados puedan detectar si sus clientes, proveedores, empleados y accionistas están involucrados con algún delito y evitar tener relaciones comerciales, además se podrá identificar el riesgo que cada uno de ellos representan para la empresa y de acuerdo a eso poner controles lo cual fomentará la prevención del lavado de dinero dentro del país, para conseguirlo se requiere elaborar un estudio de factibilidad.

El estudio de factibilidad es una herramienta utilizada para decidir si se debe continuar o abandonar un proyecto de inversión; para cumplir con este objetivo se debe realizar un estudio de mercado, técnico, económico y financiero.

1.2. Formulación del Problema.

La motivación de realizar el presente estudio se da porque se desea apoyar a las empresas obligadas a informar sobre la prevención, detección y erradicación del delito de lavado de activos y a la disminución de este delito, ya que con el software se podría identificar el riesgo que generan algunos *stakeholders* (partes interesadas).

Problema general.

¿Cómo realizar un estudio de factibilidad que permita a la empresa Líderes APLA conocer sobre la necesidad que tienen las empresas del sector de la construcción y comercialización de vehículos de un software que permita prevenir el lavado de dinero?

Problemas específicos.

- ¿Cuál es la situación actual de la empresa Líderes APLA y de los sectores societarios a la cual se dirige el presente estudio?
- ¿Cuáles son los fundamentos teóricos sobre la prevención de Lavados de Activos en el Ecuador y estudios de factibilidad?
- ¿Cómo realizar un estudio de factibilidad que permita cuantificar la oferta y demanda de un software para la prevención de lavado de activos?

1.3. Justificación teórica.

Es importante mencionar que las empresas que no apliquen un sistema de prevención de lavado de activos pueden obtener multas o sanciones del ente regulador, procesos judiciales, pérdida de clientes potenciales, cancelación de contratos, pérdida de recursos humanos, restricciones de fuentes de financiamiento, entre otras.

Debido a todos estos inconvenientes que puede generar la falta de control en las empresas obligadas a informar al ente de control a sobre el lavado de activos Líderes APLA ha planificado la creación de un software para la prevención de este delito, por lo que es necesario realizar un estudio de factibilidad en el cual se conozca la necesidad y características que requieren las empresas medianas y grandes de los sectores de la construcción y comercialización de vehículos.

1.4. Justificación práctica.

Es común en el Ecuador que los negocios no funcionen, que luego de pocos meses de funcionamiento cierren generando pérdidas económicas y malestares emocionales. Este problema tan frecuente se da porque los emprendedores no realizan ningún tipo de estudio de factibilidad para conocer la necesidad, características que requieren los clientes potenciales de un producto y/o servicio.

En un estudio de factibilidad se debe realizar un estudio de mercado en el cual se define el producto y /o servicio, se analiza el mercado, se elabora un plan comercial; también es necesario conocer los aspectos técnicos, administrativos y financieros.

1.5. Objetivos.

Con la elaboración del presente estudio se desea conocer la posibilidad de implementación del proyecto.

1.5.1. Objetivo general.

Realizar un estudio de factibilidad para la empresa Líderes APLA sobre la creación de un software que permita prevenir el lavado de dinero en las compañías ecuatorianas de los sectores de la construcción, inmobiliarias y comercial de vehículos.

1.5.2. Objetivos Específicos.

- Desarrollar una investigación bibliográfica acerca de la prevención de Lavados de Activos en el Ecuador y estudios de factibilidad.
- Realizar el diagnóstico situacional que permita conocer las principales características de la empresa Líderes APLA y sectores societarios a la cual se dirige el presente estudio.
- Efectuar un estudio de factibilidad que permita cuantificar la oferta y demanda de un software para la prevención de lavado de activos.

1.6. Principales resultados.

En el presente estudio se analizó la situación actual de la empresa Líderes APLA y de los sujetos obligados a remitir información a los entes de control, específicamente de los sectores de la construcción y comercialización de vehículos.

Se investigó conceptos y teorías de diferentes autores, lo que facilitó la comprensión y la elaboración de del estudio.

Se conoció la factibilidad del proyecto sobre la creación de un software para la prevención de lavado de dinero, en base a este estudio se realizaron sugerencias a la empresa Líderes APLA sobre la ejecución del proyecto.

2. MARCO TEÓRICO.

Para la elaboración del estudio de factibilidad es necesario conocer y analizar diferentes teorías de varios autores, lo cual se detalla en los párrafos siguientes:

2.1. Marco conceptual.

La UAFE Indica que "El lavado de activos es el proceso a través del cual los bienes de origen delictivo se integran al sistema económico financiero legal aparentando haber sido obtenidos de forma lícita".

Es decir, el lavado de dinero es la adquisición de ganancias delictivas y el ocultamiento de sus fuentes ilegales con el fin de usar los fondos para realizar acciones legales o ilegales. En pocas palabras, el lavado de dinero es el proceso para que el dinero ilegal parezca legal.

La Ley Orgánica de Prevención, Detección y Erradicación del Delito de Lavado de Activos y del Financiamiento de Delitos (2017) indica que "el lavado de activos es uno de los mayores flagelos contra la sociedad, por sus efectos en la economía, en la administración de justicia y la gobernabilidad de los estados, lo que afecta gravemente a la democracia".



Figura 1:Etapas del lavado de dinero.

Nota:http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/EBA7CC8F03892B8605257CCC006F6D78/\$FIL E/Seminario-Prevencion-de-Lavado-y-FT_(SB-ABANCORD).pdf

En el Ecuador existe la normativa establecida por la UAFE y la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros para los sujetos obligados a cumplir con los organismos de control del sector societario (constructoras, inmobiliarias, comercio de vehículos, couriers, etc.), estos deben cumplirlas para que eviten posibles sanciones administrativas y/o pecuniarias.

Se conoce como debida diligencia al conjunto de acciones que el sujeto obligado debe desarrollar para conocer adecuadamente a los clientes, colaboradores, proveedores, corresponsales y prestadores de servicios, reforzando el conocimiento de aquellos que por su actividad o condición sean sensibles al lavado de activos; además permite al sujeto obligado anticipar con relativa certeza, los tipos de transacciones y operaciones que realizar sus clientes y determinar aquellas que sean inusuales.

Según el COIP (Código Orgánico Integral Penal), el delito de lavado de activos se encuentra tipificado en el artículo 317. Sanciones por lavado de activos, con pena privativita de libertad de 3 a 10 años dependiendo del objeto del delito.

Se puede decir que el lavado de dinero es un delito que existe a nivel mundial y que es muy difícil de controlar a pesar de los esfuerzos que día a día realizan las empresas para mitigar esta amenaza. Los delincuentes tratan de ocultar sus actividades ilícitas mediante comportamientos similares a los que realiza una empresa, para no despertar sospechas de ningún integrante de la institución incluso burlar los medios de control; es necesario que todas las personas que tengan sospechas de alguna actividad inusual informen a los organismos de control.

Para continuar con el desarrollo de la investigación bibliográfica del presente estudio es necesario conocer que para evaluar un proyecto se debe realizar un enfoque multidisciplinario esto permitirá que exista un análisis de diferentes especialistas y así tomar la mejor decisión. Es importante recalcar que no existe una metodología exacta para la selección y ejecución de un proyecto considerando que estos tienen diferentes características y siempre existe un riesgo.

El proyecto de inversión es un plan que, si se le asigna determinado monto de capital y se le proporciona insumos de varios tipos, producirá un bien o un servicio, útil a la sociedad. La evaluación de un proyecto de inversión, cualquiera que este sea, tiene por objeto conocer su rentabilidad económica y social, de tal manera que asegure resolver una necesidad humana de

forma eficiente, segura y rentable. Solo así es posible asignar los recursos económicos a la mejor alternativa. (Baca, 2016, pág. 2).

Los proyectos de inversión privada, siempre buscan generar réditos económicos para recuperar la inversión del capital y con esto generar mayor estabilidad a la empresa y a los grupos de interés.

El estudio de factibilidad se realiza para conocer el éxito en la implementación de un negocio, también permite planificar y organizar la estructura, tanto legal, organizacional y financiera que se debe adoptar y cuáles serán las estrategias que se deben desarrollar; en el caso que la factibilidad sea negativa se niega el proyecto con esto se evita que exista pérdida de recursos al implementarlo.

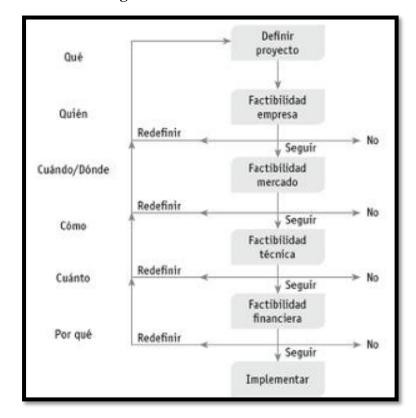


Figura 2: Estudio de Factibilidad

Nota: Extraído de "El proyecto de inversión como estrategia gerencial", por (Brito & Pacheco, 2018., pág. 17).

Al realizar un estudio de factibilidad es indispensable elaborar un estudio de mercado para conocer la oferta y la demanda existente en el sector industrial al cual pertenece el negocio o en el que se quiere incursionar, es decir, saber quiénes son los clientes potenciales del producto o servicio y cuál es su competencia.

Es indispensable considerar la estructura del mercado, conociendo que es el punto donde se encuentran quienes ofrecen y demandan un producto y /o servicio para cubrir una necesidad, llegando a acuerdos sobre precios, calidad y cantidad.

Según Brito & Pacheco (2018.), con el estudio técnico, "se espera conocer las necesidades de la empresa, y qué es lo que se requiere para producir el bien o servicio que se desea proporcionar" (p.20).

En cambio, la evaluación económica-financiera es necesaria para saber si la organización cuenta con los recursos suficientes para continuar con su proyecto.

"La investigación de mercados es un proceso sistemático para obtener información que sirve a la empresa en la toma decisiones para señalar planes y objetivos, así como controlar que estos se cumplen". (Fischer, 2017, pág. 92)

En el plan de marketing se implementan actividades comerciales, como la transferencia de los bienes o servicios que el productor ofrece al consumidor, de modo que este obtenga satisfacción y que la empresa cumpla con sus objetivos empresariales como generar réditos económicos.

Cuando se realiza una investigación de mercados se trata analizar y conocer sobre el comportamiento humano. Dos Santos (2017) afirma:

Es la aplicación del método científico en la búsqueda de la verdad acerca de los fenómenos de comercialización. Aplicaciones de investigación incluyen la definición de las oportunidades y los problemas de comercialización, generar y evaluar ideas de marketing, monitorear el desempeño, y en general la comprensión del proceso de comercialización. Este proceso incluye la idea y desarrollo de la teoría, la definición del problema, la búsqueda y recopilación de información, análisis, y la comunicación de los resultados y sus implicaciones. (pág. 4)

El diagnóstico situacional sirve para tomar decisiones y realizar acciones que permitan un crecimiento sano y sostenible de la empresa, además para identificar las oportunidades de mejora

y las necesidades de fortalecimiento para facilitar el crecimiento de la misma. Algunos de los aspectos que comprende son el análisis de las fuerzas competitivas y el análisis FODA.

Para conocer el entorno es necesario realizar el análisis PEST que organiza los aspectos más relevantes y la forma en que pueden afectar la viabilidad futura, en el que se identifican los aspectos políticos, económicos, sociales y tecnológicos que afectan a la empresa y es necesario tener en cuenta cuando se planea un nuevo negocio o discute un proyecto.

La herramienta fundamental para comprender la estructura competitiva de una industria, es el modelo de las 5 fuerzas de Porter, con esta herramienta de análisis simple y eficaz se identifica la competencia de una empresa, además se entiende la capacidad de está para generar o reducir beneficios.

Las 5 fuerzas de Porter: "el poder de negociación de los clientes, el poder de negociación de los proveedores, la amenaza procedente de los productos sustitutos, la amenaza que representan los productos entrantes y la rivalidad entre los competidores" (50Minutos, 2016, pág. 4). Las cuatro primeras fuerzas funcionan de forma independiente, intensificando las rivalidades existentes dentro de un mismo sector, con la aplicación de este modelo se puede comprender la estructura competitiva de una industria.

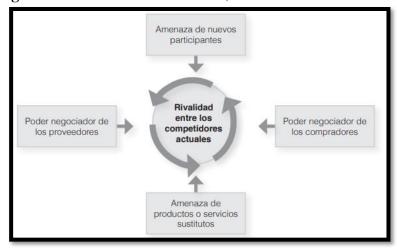


Figura 3: Estructura de la industria, las cinco Fuerzas de Porter.

Nota: Extraído de "Para entender a Michael Porter: guía esencial hacia la estrategia y la competencia", por Magretta, J. (2014). p.35.

2.2. Bases teóricas. Discusión de enfoques de diferentes autores.

La Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2019) menciona que el lavado de activos:

Es el proceso por el cual, los bienes y ganancias monetarias de origen delictivo e ilícito, se invierten, integran o transforman en el sistema económico financiero legal con apariencia de haber sido obtenido de forma lícita y procurando ocultar su verdadera procedencia, así como su real propiedad y el ejercicio de su dominio y control. También se entiende como el mecanismo a través del cual se oculta el verdadero origen del dinero proveniente de actividades ilegales, tanto en moneda nacional como extranjera, para introducirlo como legítimo dentro del sistema económico de un país.

El lavado de activos, son las actividades ilícitas que dan a apariencia de legalidad a patrimonios provenientes de actividades ilegales. "la financiación del terrorismo es el conjunto de medios usados para la obtención de bienes, recursos o activos de procedencia lícita o ilícita con el fin de realizar actividades terroristas". (Zabala, 2020, pág. 9). Este tipo de conductas ilegales tienen como objetivo utilizar a las empresas como instrumento para ocultar, invertir o aprovechar de cualquier forma el dinero o cualquier otra clase de bienes, para realizar actividades ilícitas.

Los autores mencionados anteriormente coinciden en que el lavado de activos es un delito en el cual se realizan actividades ilícitas para generar recursos económicos y luego ingresarlos al sistema financiero de un país para que se convierta en dinero legal.

Córdoba (2011) indica que la etapa de factibilidad de un proyecto se perfecciona la alternativa recomendada, generalmente con base en la información recolectada.

Es el nivel más profundo, conocido como proyecto definitivo o proyecto simplemente. Contiene básicamente toda la información del anteproyecto, pero aquí son tratados los puntos más finos. Aquí no sólo deben presentarse los canales de comercialización más adecuados para el producto, sino que deberá presentarse una lista de contratos ya establecidos; se deben actualizar y preparar por escrito las cotizaciones de la inversión, presentar los planos arquitectónicos de la construcción, etcétera. (p.12).

"El ciclo de vida de la inversión se inicia en el subproceso, donde se desarrollan los anteproyectos, siendo el estudio de factibilidad el que permite definir cuál de ellos es viable y proceder a determinar el presupuesto del seleccionado". (Valerezo, Delgado, & Vérez, 2016)

Según el autor, para realizar un correcto estudio de factibilidad se debe elabora un estudio de mercado, técnico, financiero y económico para tener todas las tareas claras al momento de la implementación del proyecto.

3. METODOLOGÍA.

La metodología utilizada permitió conseguir datos importantes para concluir con éxito el estudio realizado.

3.1. Unidad de análisis.

Sujetos obligados a informar a los organismos de control sobre la prevención de lavado de activos de los sectores de: construcción, inmobiliarias y comercial de vehículos, de acuerdo al tamaño de las empresas se han seleccionado las empresas pequeñas, medianas y grandes.

3.2. Población.

En esta investigación el universo que se describe es de 1146 empresas pequeñas, medianas y grandes de los sectores de la construcción, inmobiliaria y comercial de vehículos, según el ranking de las compañías del sector societario del año 2019.

Se ha seleccionado las empresas obligadas a presentar informes según la Ley Orgánica de Prevención, Detección y Erradicación del delito de Lavado de Activos y del Financiamiento de Delitos, publicada en el Registro oficial No. 802 de 21 de julio de 2016, en el Art. 5; estas deben presentar reportes a la UAFE mensualmente si tienen ingresos mayores a \$10.000,00 y de ser auditados en cualquier momento por la Dirección Nacional de Prevención de Lavado de Activos (DNPLA) que es una unidad técnica de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (SCVS) que ejecuta procesos de control de prevención de lavado de activos a las compañías que se encuentren bajo su vigilancia y control.

3.3. Tamaño de muestra.

Para el cálculo del tamaño de la muestra se aplicó la fórmula de proporciones para muestras finitas:

Formula:
$$n = \frac{Z^2 * P * Q * N}{e^2 * (N-1) + Z^2 * P * Q}$$

Tabla 1: Simbología utilizada

SIMBOLOGÍA	DESCRIPCIÓN
N	Tamaño de la muestra
N	Población
Z Valor estandarizado de una distribución norm	
	que representa el 95% del nivel de confianza
P	Probabilidad de ocurrencia
Q	Probabilidad de no ocurrencia
E	Error de estimación

Nota: Extraído de "Metodología de la investigación. Administración, economía, humanidades y ciencias sociales", por Bernal, (2010).

Se procedió a calcular el tamaño de la muestra y los resultados son los siguientes:

Tabla 2: Datos para el cálculo de la muestra

DATOS	VALORES
N	1146
Z	1,96
P	50%
Q	50%
E	10%
N	

Nota: Elaboración propia.

$$n = \frac{(1,96)^2 * 0,50 * 0,50 * 1146}{(0,10)^2 * (1146-1) + (1,96)^2 * 0,50 * 0.50} = 89 \text{ empresas.}$$

3.4. Selección de la muestra.

De las 1146 empresas pequeñas, medianas y grandes de los sectores de la construcción, inmobiliarias y comercial de vehículos que están obligados a prevenir el lavado de activos y que se encuentran en el ranking de las compañías del sector societario del año 2019, se realizarán 89 encuestas a las empresas con un nivel de confianza del 95% (se utilizará un nivel de confianza alto para que la investigación tenga un buen porcentaje de seguridad) y un margen de error del 10% (debido a que la investigación realizada en su gran mayoría fue a empresas clientes).

Se seleccionaron los sectores de la construcción, inmobiliarias y comercial de vehículos en base a la experiencia que tiene la empresa Líderes Apla y a los trabajos realizados en las mismas, el tamaño de las empresas se tomó de forma aleatoria.

3.5.Métodos a emplear. ¿Cuál y para qué?

En el presente estudio los métodos empleados fueron, método analítico que se utilizó este método para realizar el diagnóstico situacional y el método cuantitativo o método tradicional para conocer la factibilidad del proyecto.

3.6. Identificación de las necesidades de información.

Para obtener la información se utilizaron fuentes primarias y secundarias; considerando que las fuentes primarias son utilizadas al momento de obtener información exclusiva para la investigación que se está realizando, en cambio las fuentes secundarias es la información que ya existe y se la puede obtener de diferentes fuentes bibliográficas o instituciones.

3.7. Técnicas de recolección de datos ¿Cuáles y para qué?

Para la elaboración del estudio de factibilidad se utilizaron las siguientes técnicas mediante las cuales se obtendrá la información requerida:

- Análisis documental para el planteamiento del problema y el marco teórico.
- Entrevista al Gerente de la empresa Líderes APLA, para conocer el diagnostico situacional de la misma.

Encuestas-cuestionario para obtener la información de las empresas pequeñas, medianas y
grandes del sector societario sobre las necesidades y características del software que requieren
para controlar la prevención de lavado de activos, estás se realizaran al gerente, oficial de
cumplimiento, contador, auditor o representante legal.

3.8. Herramientas utilizadas para el análisis e interpretación de la información.

Para proceder con el análisis de la información obtenida se procedió a la utilizar Excel para la tabulación y graficación de los resultados, luego de esto se analizó los datos y se realizó las respectivas conclusiones, adicional se conoció las características y necesidades de los clientes potenciales.

4. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL DE LA EMPRESA LÍDERES APLA.

El diagnóstico situacional es la recopilación de la información que sirve para conocer la realidad actual de las empresas.

Líderes APLA es una empresa especialista en aplicación e implementación de las normas de prevención de lavado de activos, financiamiento del terrorismo y otros delitos, en la actualidad cuenta con los servicios de asesoría integral, elaboración de manuales de acuerdo al tamaño y actividades de las empresas, elaboración de matriz de riegos y capacitaciones a oficiales de cumplimiento y colaboradores; el equipo de colaborares está conformado por profesionales con alta experiencia en la aplicación de las Normas de Prevención de Lavado de Activos, conocimiento en la elaboración de manuales y matrices de riesgo conforme los lineamientos establecidos por los organismos de control. (Líderes APLA, 2018).

Se estableció en la ciudad de Quito en enero del año 2018 como persona natural, en febrero del año 2020 se constituye como persona jurídica cumpliendo con ciertos requisitos que solicita la Superintendencia de Compañías Valores y Seguros, según lo solicitados en el art. 52 de la resolución N° SCVS-INC-DNCDN-2019-0020.

Art. 52.- La Dirección Nacional de Prevención de Lavado de Activos registrará a las compañías que brinden servicios de capacitación en materia de prevención de lavado de activos, que presenten la nómina y las hojas de vida de los instructores que dictarán las capacitaciones y

actualizará dicho registro en el mes de enero de cada año, a quienes presenten la información antes referida. Tanto para el registro cuanto para la actualización del mismo, el representante legal enviará una comunicación que se ingresará a través del Centro de Atención al Usuario, dirigida a la Dirección Nacional de Prevención de Lavado de Activos. Con la cual puede dictar capacitaciones en temas relacionados al lavado de activos y financiamiento del terrorismo. (Derechoecuador, 2019)

En la actualidad cuenta con 4 colaboradores que están distribuidos de la siguiente forma. Gerente General (propietario), Contadora (forma externa), 3 personas que están en nómina los cuales desempeñan las funciones de asesores.

Misión: "APLA presta servicios de asesoría en la aplicación e implementación de las Normas de Prevención de Lavado de Activos, Financiamiento del Terrorismo y otros Delitos, que incluye la elaboración de manuales, matrices de riesgo, y capacitaciones". (Líderes APLA, 2018)

Visión: Contribuir a que los sujetos obligados cumplan eficiente y eficazmente las Normas de Prevención de Lavado de Activos, Financiamiento del Terrorismo y otros Delitos, siendo la empresa de mayor prestigio a nivel nacional por su valores, ética profesional y compromiso en la prevención del lavado de activos. (Líderes APLA, 2018)

4.1. Análisis del Macro entorno - Análisis PEST.

Para realizar el estudio del macro entorno es necesario efectuar un análisis PEST, considerando que este organiza los aspectos relevantes del entorno y la forma en que pueden afectar la viabilidad del proyecto.

4.1.1. Factores Políticos.

Cambio de gobierno y sus programas electorales: las elecciones en el Ecuador será el 7 de febrero del 2021, esto pude favorecer a la empresa Lideres APLA, debido a que en algunos de los proyectos presidenciales se destaca el control de la corrupción para lo cual las empresas de los diferentes sectores económicos, deben considerar capacitarse en temas de prevención de lavados de activos y adquirir un software para disminuir el riesgo de ser utilizados para cometer este tipo de delitos.

Leyes o decretos: la UAFE emitió la Resolución No. UAFE-DG-2020-0061 el 17 de julio del 2020. (Pazhorowitz, 2020).

Que aplica a los sujetos obligados sin organismo de control, ya sean personas naturales o jurídicas, la cual establece la posibilidad de utilizar de manera facultativa un software o sistema informático que apoye su gestión, programa que debería reunir las siguientes características:

- 1. Asegurar la autenticidad, integridad, disponibilidad y no repudio de toda la información generada.
- 2. Demostrar que la información se mantiene íntegra e inmutable en el tiempo, y que sea posible probar el origen de la misma.
- 3. Contar con módulos auditables para determinar roles, permisos y usuarios de los sistemas, que permitan evidenciar la aplicación de protocolos de seguridad.
- 4. Generación de reportes.

La resolución emitida por la UAFE el 17 de julio del año en curso, beneficia a la empresa Líderes APLA debido a que este organismo de control sugiere la utilización de un software para que las empresas disminuyan el riesgo de ser utilizadas para cometer el delito de lavado de activos, adicional da las características que este debe tener, las cuales coinciden en su mayoría con la descripción del producto en el estudio de factibilidad.

4.1.2. Factores Económicos.

PIB: la situación actual que vive el mundo debido a la pandemia del coronavirus ha afectado a diferentes sectores de la economía local, entre los que está el de la construcción. El universo. (2020).

De acuerdo con datos de esta industria, en 2019 fue el quinto sector que más representación tuvo en el PIB del país (8,17%) y tuvo una inversión extranjera de más de 69 millones de dólares. Daniel Elmir, indica que hasta mayo del 2020 el sector tuvo una disminución en ventas de hasta 61,4% y una contracción de 7,1%. Además, menciona que contando los sectores conexos a sus operaciones su importancia podría estimarse en un 20% del PIB.

El sector automotriz, también se ha visto afectado por la pandemia del COVID 19, según la revista Gestión (2020):

Este sector espera una reducción de sus ventas en 2020 de alrededor de 50%. En los primeros meses del año se notó una clara contracción, que llegó hasta -93,4% en abril con respecto al mismo mes del año anterior. Aunque en mayo las unidades vendidas se recuperaron levemente, el sector ha sufrido los estragos de la pandemia. El Estado también tiene pérdidas en recaudación, dado que el sector automotor en 2019 aportó en pago de tributos con el 10,7% del total recaudado.

El sector inmobiliario también se ha visto afectado los primeros seis meses del 2020 que reflejan una disminución en contratos de nuevas construcciones de vivienda del -41% con respecto al mismo periodo del año 2019. (Apive, 2020).

Debido a la situación de la pandemia del COVID 19, la actividad económica de los sectores de la construcción, inmobiliarias y comercio de vehículos ha disminuido, esto afecta de forma negativa a la empresa Líderes APLA, debido a que si no existen ingresos los clientes fijos y/o potenciales no pueden adquirir capacitaciones, asesoría, software para prevenir el lavado de dinero.

Impuestos: en diciembre del año 2018 Lenín Moreno presidente del Ecuador emitió el Decreto ejecutivo No. 617, el Reglamento para la aplicación de la Ley de Fomento Productivo:

Que establece los procedimientos para operativizar y simplificar la aplicación de los beneficios tributarios a las nuevas inversiones, fortaleciendo así la reactivación productiva en el país y la generación de empleo en favor de todos los ecuatorianos, el reglamento protege el espíritu inclusivo de la Ley de Fomento Productivo para que cualquier inversionista, sea micro, pequeño, mediano o grande, pueda acceder a la exoneración del Impuesto a la Renta en sus nuevos emprendimientos.

Está ley es favorable para la empresa Líderes APLA, ya que permite que se exonere del pago del Impuesto a la Renta.

4.1.3. Factores Sociales.

Cultura: en el Ecuador las empresas no tienen la cultura de prevenir el lavado de activos en especial de los sectores societarios de la construcción e inmobiliarias, es decir no existe ese compromiso con el país, es importante recalcar que a pesar que existen las leyes no hay el control suficiente de parte del Estado para exigir el cumplimiento de estas.

Medios de comunicación: en la actualidad, la opinión de los medios de comunicación es satisfactoria, ya que informan la situación que atraviesa el país por el incremento de la corrupción que está relacionada al lavado de activos, esto permite que exista interés por parte de las empresas y sujetos obligados para tomar medidas de prevención buscando capacitaciones, asesorías y/o software para mejorar sus controles y evitar ser utilizados en el cometimiento de este tipo de delitos.

El nivel de educación: que exige la ley para que puedan ser oficiales de cumplimiento o auditores externos es al menos tener un título de tercer nivel en áreas afines a la administración.

La opinión de los clientes es un factor muy importante para las empresas, ya que es indispensable conocer las necesidades que ellos tienen es por eso que siempre está innovando, para conseguir la satisfacción de los mismos.

4.1.4. Factores Tecnológicos.

El Ministerio de Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información, (2019) indica que:

El comercio electrónico, conocido también como *e-commerce*, es una manera de comprar y vender productos o servicios, a través de redes informáticas y del internet, principalmente. Gracias a la masificación del uso del internet, que en Ecuador abarca a más de la mitad de la población. Este tipo de comercio creció vertiginosamente en el mundo, moviendo millones de dólares. En el país, por ejemplo, las personas pueden efectuar la compra de un celular en tiendas electrónicas en el extranjero y recibirlas en la comodidad de su hogar, gracias a los servicios de paquetería de empresas de courier, como Correos del Ecuador E.P. De esta misma manera, miles de transacciones se efectúan por internet estimulando la creación y utilización de innovaciones en: la administración de cadenas de suministros, el marketing en Internet, el

procesamiento de transacciones en línea, los sistemas de administración del inventario y los sistemas automatizados de recolección de datos.

La expansión de este tipo de comercio, que usa a las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC), permite una mayor interacción entre vendedores y usuarios; además que dinamiza y diversifica la economía. Por ello, el fomento del comercio electrónico contribuye con el cambio de la matriz productiva a través del uso de las TIC, permitiendo utilizar, desarrollar y crear nuevas plataformas de venta para pequeñas y medianas empresas que pueden realizar su comercialización tanto a nivel nacional como internacional.

En la actualidad Líderes Apla, se encuentra aplicando el e-commerce para ampliarse a mercados internacionales.

Existe el Plan Nacional de Desarrollo de Banda Ancha, que según el Ministerio de Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información (2019):

Busca generar condiciones de uso del espectro radioeléctrico para adaptar nuevas formas en la industria que proporciona servicios inalámbricos, garantizando el uso eficiente del espectro y la sana competencia, para satisfacer la demanda de los servicios y promover la reducción de precios. Además, permitir a todos los ecuatorianos independientemente de su condición socioeconómica y ubicación geográfica el acceso a los servicios de banda ancha con calidad y calidez.

El internet tiene un papel muy importante en la actualidad, considerando la crisis sanitaria que atraviesa el país, está empresa se adaptó a los cambios y brinda asesoría, capacitación, elaboración de manuales de forma digital mediante la plataforma ZOOM, correos electrónicos, Moodle, se debe considerar que los clientes que reciben capacitaciones o asesorías de parte de la Empresa Lideres APLA, se encuentran ligados a un sujeto obligado a reportar sus transacciones a la UAFE por lo que se puede considerarlos clientes potenciales del software para prevenir el lavado de dinero.

4.1.5. Matriz de resultados del análisis Pest de la organización.

Luego de realizados el análisis PEST en base a los factores **P**olíticos, **E**conómicos, **S**ociales, **T**ecnológicos, se puede deducir que existen algunos factores que benefician a la Empresa Líderes APLA, como son las leyes o decretos, nivel de educación, opinión de los clientes y de medios de comunicación, uso de internet, redes sociales y comercio electrónico, a continuación, se presenta la siguiente matriz que se elaboró para observar los resultados obtenidos.

Tabla 3: Matriz de resultados del análisis Pestal de la empresa Líderes APLA.

	FACTORES					
		Δ	N	Ţ	0/	0/
		ĀTI	ΑTI	TR/	Ţ	Ĺ
		MUY NEGA'	NEGATIVO	NEUTRAL	POSITIVO	MUY POSITIVO
Político – Legal		<u> </u>				
	Cambio de gobierno y sus programas electorales				X	
	Leyes o decretos			X		
Económico						
	PIB		X			
	Disminución de Impuestos				X	
Social						
	Nivel de educación				X	
	Cultura	X				
	Opinión de los clientes					X
	Opiniones de medios de comunicación.				X	
Tecnológico						
	Uso de internet					X
	Redes sociales					X
	E-commerce					X

Nota: Elaboración propia.

Al momento de analizar el factor político existe la variable leyes o decretos que ésta en ocasiones afecta de forma positiva y en otras de forma negativa es por eso que se la ubica en neutro.

4.2. Análisis del Microentorno – Análisis de las 5 fuerzas de Porter.

Considerando el punto de vista de Porter en el cual menciona que existen cinco fuerzas que determinan las consecuencias de rentabilidad a largo plazo de un mercado o de algún segmento de este.

Es un instrumento que sirve para identificar más oportunidades de negocio no cubiertas, las amenazas de otras empresas capaces de reemplazar a su empresa como proveedor y/o sustituir su producción con productos alternativos. El conocimiento de la situación actual y el análisis de las tendencias y perspectivas del sector en el cual se opera, afectarán al futuro y a las estrategias de internacionalización de la empresa, está herramienta facilita a la empresa un método de evaluación, que le permita, de una forma sencilla y "objetiva", obtener una visión clara de las amenazas y oportunidades que ofrece el sistema de valor del sector industrial que enfrenta.

Para realizar el análisis de las 5 fuerzas de Porter, se utilizará un método que proporciona, para cada uno de los elementos del sector de actividad, una serie de variables sobre las que la empresa debe reflexionar y evaluar cómo le afectan, al objeto de determinar si esa variable le beneficia, es decir, es una oportunidad del sector, que deberá aprovechar, o si por el contrario le perjudica esto es, es una amenaza para la empresa, que deberá intentar, en lo posible, eliminar.

Los factores en los que obtenga una mayor puntuación implican OPORTUNIDADES para la empresa, en cambio los factores en los que obtenga una menor puntuación implican AMENAZAS.

Evaluación Gráfica TOTAL PONDERAD Ponderación Me perjudica (1, 263)Ni me beneficia , ni me beneficia , me positiva afecta VARIABLES Amenazas Oportunidade 2 Diferenciación de producto 3 -3 Identificación/lealtad de marca -1 BARRERAS Necesidades de capital Acceso a nueva tecnología 2 Protección gubernamental/regulación 2 Efecto de la experiencia (y el 3 3 Costes de cambio de cliente -2 -2 -1 Restricciones de gobierno न Número de competidores 3 -1 -3 2 Crecimiento del sector competidores Crecimiento de la industria 3 3 3 5 Tipo de producto 3 Variedad de competidores Ō 2 0 2 -2 Posiciones estratégicas del sector 1 Guerra de precios 3 -1 -3 Nº compradores importantes sobre el to Posibilidad de integración hacia atrás del Ō 0 Posibilidad de integración hacia adelante 0 0 3 Rentabilidad del comprador 3 Implicación con el producto 3 -2 Poder de negociación Disponibilidad de sustitutos para los Diferencia o costes de cambio de los -1 -1 proveedo Calidad del producto 2 2 Relación 2 Grado de confianza -2 Disponibilidad de sustitutos -1 -2 -2 Costes de cambio para el usuario -1 Rentabilidad y agresividad del producto -1 Agresividad del marketing del producto -3 Nivel legislativo en el sector 3 3 instituc ional Nivel de corrupción 1 2 Contex Presión social hacia la regulación del 1 sector

Figura 4: Análisis detallado de la 5 fuerzas de Porter.

Nota: Elaboración propia.

4.2.1. Amenaza de entrada de nuevos competidores.

Según los resultados de la figura 4, se puede decir que existen muchas oportunidades para la empresa Lideres APLA ya que si observamos las variables analizadas se encuentra que la mayoría afectan de forma positiva, las barreras de entrada (obstáculos que existen al momento de ingresar a un mercado) que generan oportunidades son: la diferenciación del producto, los productos y/o servicios que ofrece la empresa son de calidad y personalizados está es la principal característica diferenciadora con respecto a la competencia; las necesidades de capital no afecta a la empresa ya que no es necesario contar con cantidades elevadas de recursos para continuar en el sector industrial considerando que es una empresa de servicios, el acceso a la tecnología es una variable fundamental ya que esto ha beneficiado en la actualidad para seguir prestando el servicio de forma virtual por diferentes plataformas, el efecto de la experiencia y el aprendizaje es una gran oportunidad considerando que los colaboradores cuentan con una amplia experiencia y constantemente siguen actualizando sus conocimiento.

4.2.2. Rivalidad entre los competidores.

Al analizar la competencia nos encontramos que una de las variables más importantes como es el número de competidores afecta de forma negativa a la organización, considerando que es un mercado muy exclusivo existe una empresa que lidera en la industria está se denomina ARASCO &AML¹ que tiene más de 20 años en el mercado, otra de las competencias es PRELAFIT que es una consultora especializada en el ámbito de la Prevención de Lavado de Activos de amplia trayectoria y reconocimiento en el ámbito nacional, además existen algunas empresas que se dedican a dar capacitaciones en temas de prevención de lavado de dinero como lo son Académicos, GLOBAL TAX soluciones financieras, LIDERAZGO, estas instituciones no son especialistas en el tema considerando que brindan capacitaciones y asesorías de todo tipo.

Se realizó una alianza estratégica con ARBAT Academy, para incrementar clientes mediante la capacitación en temas de prevención de lavado de activos, la idea es incrementar la base de datos

¹ ARASCO &AML: Administradora de Riesgos y Auditoria en Seguridad & Anti lavado de dinero

para luego ofrecer los servicios de asesoría integral, elaboración de manuales y de matrices de riesgo.

Otra de las variables analizadas fue la guerra de precios que afecta negativamente a "Líderes APLA" ya que constantemente las empresas que solo brindan capacitación en temas relacionados bajan los precios de forma radical a los servicios que ofrecen, ese tipo de situaciones afecta a la industria de forma significativa; otras variables analizadas afectan de forma positiva como es el crecimiento del sector, en la actualidad han incrementado los sujetos obligados debido a la gran demanda de los productos y servicios que estos ofrecen por ende la industria crece y esto es favorable para Líderes APLA.

4.2.3. Poder negociador de clientes.

Al analizar los clientes se puede observar en la figura 4 que la rentabilidad del comprador es un factor positivo para Líderes APLA, debidos a que los clientes generan ingresos elevados ya que en su mayoría son empresas que deben cumplir con la normativa en prevención de lavado de activos entre los principales cargos están contadores, oficiales de cumplimiento, representantes legales, auditores externos. La calidad del producto y /o servicio es una variable fundamental, esto hace que los clientes sean fieles a la empresa incluso que recomienden a Líderes APLA.

4.2.4. Poder negociador de proveedores.

Líderes APLA al ser una empresa de servicios, los insumos que requiere son: local para capacitaciones presenciales de forma ocasional (Quito, Guayaquil y Cuenca) y arriendo de oficinas, los proveedores con mayor peso son los colaboradores ya que deben ser especialistas en el tema es por eso que el nivel de negociación de este recurso es mayor.

4.2.5. Amenaza de ingreso de productos sustitutos.

Luego de realizar el estudio de los productos sustitutos se puede decir que todas las variables analizadas generan un impacto negativo, anteriormente se indicó que existen algunas empresas que dan capacitación en temas relacionados a la prevención de lavado de activos a costos bajos estos sustituyen a las asesorías y capacitaciones con personal especializado, ya que en ocasiones a

los clientes solamente les interesa el certificado para presentar en la UAFE² y en la SCVS³, este tipo de empresas realizan campañas agresivas de marketing para captar la mayor cantidad de clientes en ocasiones sin calidad en el servicio brindado.

Como dato adicional se menciona el análisis del contexto institucional, el cual genera un impacto positivo ya que el nivel legislativo del sector beneficia constantemente a la industria, en la actualidad la corrupción es un factor que favorece al mercado, considerando que las empresas buscan disminuir el riesgo de ser utilizados para el lavado de dinero para lo cual buscan asesoría y capaciones con expertos.

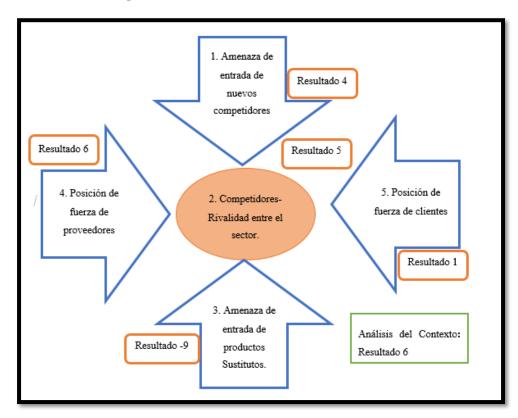


Figura 5: Resultados de las 5 fuerzas de Porter.

Nota: Elaboración propia.

-

² UAFE: Unidad de análisis Financiero.

³ SCVS: Superintendencia de Compañías Valores y Seguros.

4.2. Análisis FODA.

Al realizar el análisis FODA, se analizarán los factores internos (fortalezas – debilidades) estos se generan dentro y la empresa Líderes APLA tiene el control, en cambio los factores externos (oportunidades y amenazas) se encuentran en el entorno y la empresa no tiene el control de los mismos, en este punto se consideró las variables analizadas en el análisis PEST y las 5 fuerzas de Porter.

Tabla 4: Matriz FODA de Líderes APLA.

FORTALEZAS

- Conocimiento.
- Experiencia.
- Personalización del servicio.
- No existen límites de fronteras.
- Cuenta con la pasarela de pagos paymentez
 para E-commerce
- Calidad en el servicio.
- Talento Humano Calificado.
- Reputación corporativa.

OPORTUNIDADES

- Cambio de gobierno y sus programas electorales.
- Opinión de los clientes.
- Disminución de impuestos.
- Opinión de medios de comunicación: los escándalos de corrupción actuales favorecen la prestación de servicios en prevención de delitos financieros.
- Leyes o decretos.
- E-commerce.
- Diferenciación del producto.
- Acceso a la tecnología.
- Efecto de la experiencia y el aprendizaje.
- Crecimiento del sector
- Rentabilidad del comprador
- Contexto institucional.

DEBILIDADES

- Falta de personal de marketing.
- Creación de contenido nuevo.
- Pocos recursos operativos.
- Base de datos de prospectos reducida.
- Bajo nivel de venta.

AMENAZAS

- PIB.
- Cultura.
- Leyes o decretos.
- Número de competidores.
- Guerra de precios
- Productos sustitutos brindados por empresas no especializadas.
- Proveedores de servicios.
- Identificación/lealtad de la marca.

Nota: Elaboración propia.

5. RESULTADOS: ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD.

Para conocer la viabilidad del proyecto, se realizará el estudio de factibilidad el cual va a permitir tomar la decisión de implementar o no el proyecto.

5.1.Objetivo del estudio de factibilidad.

A continuación, se detallan los objetivos del estudio de factibilidad.

5.1.1. Objetivo General:

Determinar la viabilidad de la creación de un software, que permita prevenir el lavado de activos en las empresas de los sectores: construcción, inmobiliarias y comercio de vehículos.

5.1.2. Objetivos específicos:

- Comprobar mediante el estudio del mercado la aceptación del software, para la prevención del lavado de activos en los sectores señalados.
- Considerar la viabilidad técnica, económica y financiera para la ejecución del proyecto.

5.2. Resultados de fuentes primarias.

Para conocer la demanda existente sobre el software para prevenir el lavado de activos, se realizó una investigación de campo utilizando la técnica de la encuesta (**ver punto 3. Metodología**), que se la aplico a una muestra de 89 clientes potenciales y se obtuvo los siguientes resultados:

Pregunta 1: ¿Qué función desempeña dentro de la empresa?



Figura 6: Cargo dentro de la empresa.

Nota: Elaboración propia.

Análisis: Entre las principales funciones que desempeñan las personas encuestadas se encuentran: con un 31% oficiales de cumplimiento, el 27 % son contadores, el 22 % son Gerentes y el 12 % son auditores, los demás cargos no tienen un porcentaje significativo pero los datos obtenidos es información muy valiosa, considerando que los oficiales de cumplimiento son los encargados de aplicar las normas para prevenir el lavado de activos dentro de la empresa, los contadores tienen relación directa con el oficial de cumplimiento y en ocasiones estos cumplen sus funciones, al Gerente le interesa que exista el control suficiente para que la empresa no sea utilizada para cometer este tipo de delitos, por último los auditores son los encargados de verificar que las empresas estén realizando el control respectivo en la prevención del lavado de activos y poder

emitir un informe a la UAFE y estar al día para cualquier auditoria que realice SCVS a través de DNPLA.⁴

Pregunta 2: ¿A qué sector económico pertenece la empresa?

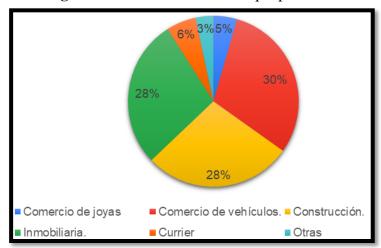


Figura 7: Sector Económico al que pertenece.

Nota: Elaboración propia.

Análisis: En la figura 7 se puede observar que las empresas de los sectores comercio de vehículos con un 30%, construcción e inmobiliaria con un 28% fueron las empresas que nos dieron mayor apertura para realizar la investigación. Con estos resultados se puede decir que los tres sectores serán analizados a profundidad.

Pregunta 3: El tamaño de la empresa es:

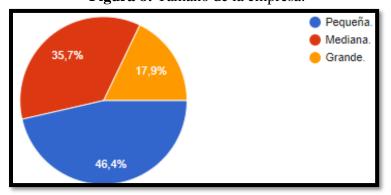


Figura 8: Tamaño de la empresa.

Nota: Elaboración propia.

⁴ Dirección Nacional de Prevención de Lavado de Activos

Análisis: El 46,4% de las empresas encuestadas son pequeñas es decir según las SCVS que tiene de 10 a 49 trabajadores o ingresos entre \$100.001,00 y \$1'000.000,00; el 35,7% de las empresas de las cuales se obtuvo la información son medianas esto quiere decir que tienen de 50 a 199 trabajadores o ingresos entre \$1'000.001,00 y \$5'000.000,00; por último, el 17,9% son empresas grandes ya que cuentas con más de 200 trabajadores o ingresos superiores a los \$5'000.001,00. Está información nos da resultados importantes para conocer el tamaño de las empresas que estarían dispuestas a adquirir un software para prevenir el lavado de activos.

Pregunta 4: La empresa es sujeto obligado según el art. 5 de la Ley Orgánica de Prevención, Detección y Erradicación del Delito de Lavado de Activos y del Financiamiento de delitos.

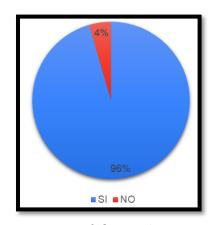


Figura 9: La empresa es sujeto obligado.

Nota: Elaboración propia.

Análisis: En la figura 9, se obtiene como resultados que de todas las empresas encuestadas un 4%, es decir 4 empresas no son sujetos obligados a reportar sus operaciones a la UAFE, ya que no les corresponde, considerando que las actividades económicas que realizan no constan en el art. 5 de la ley orgánica de prevención, detección y erradicación del delito de lavado de activos y del financiamiento de delitos.

Pregunta 5: ¿Considera importante tener un sistema de prevención de lavado de activos, financiamiento del terrorismo y otros delitos?

94,6%

Figura 10: Importancia de un sistema de prevención de lavado de activos en la empresa.

Análisis: El 94,6% de las personas encuestadas es decir 84 personas, opinan que, si consideran importante tener un sistema de prevención de lavado de activos, este dato es significativo ya que se puede decir que las empresas están conscientes del riesgo que tienen de ser utilizadas para realizar actividades ilícitas es por eso que tratan disminuirlos, una alternativa sería la implementación de un software.

Pregunta 6: ¿Usted cuenta con un software para prevenir el lavado de activos, financiamiento del terrorismo y otros delitos?

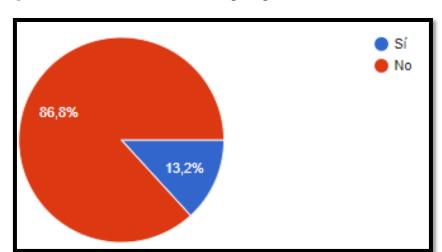


Figura 11: Cuenta con un software para prevenir el lavado de activos.

Nota: Elaboración propia.

Análisis: En la figura 11 se puede observar que solo el 13,2% de las empresas encuestadas cuentan con un software para prevenir el lavado de dinero esto quiere decir que solo 12 empresas lo han adquirido, en cambio que el 86,8% no tiene, pero considera que, si es importante, esto sería una ventaja para Lideres APLA, ya que tiene un gran mercado con la necesidad de adquirir el producto.

Pregunta 7: ¿Cuáles de los siguientes módulos dispone el software que mantiene actualmente la empresa?

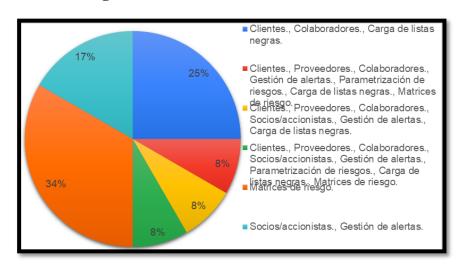


Figura 12: Características del software actual

Nota: Elaboración propia.

Análisis: En base a la respuesta que muestra la figura 11, de las 12 empresas que en la actualidad poseen un software para prevenir los delitos de lavado de activos el 34% mencionan que el software que poseen solamente cuenta con el módulo de matrices de riesgo, el 25% en cambio cuenta con los módulos de clientes, colaboradores y carga de listas negras, el 17% en cambio cuenta con los módulos de socio/accionistas y gestión de alertas, el 24% cuenta con más de 3 módulos.

Pregunta 8: ¿Considera que el software que dispone en la actualidad necesita alguna actualización o mejora?

14,3% No

Figura 13: Actualización el software actual.

Nota: Elaboración propia.

Análisis: De acuerdo a lo que se observa en la figura 11 que solamente 12 empresas cuentan con un software para prevenir el lavado de activos, se puede mencionar que en la figura 13 el 85,7% de las personas encuestadas creen que la empresa requiere actualizar el software actual. Esto quiere decir que más del 50% se encuentra inconforme con el software que poseen.



Figura 14: Características adicionales debería tener el software.

Nota: Elaboración propia.

Pregunta 9: ¿Qué características adicionales debería tener el software para que sea eficiente en su compañía?

17%

Funcionalidad/eficacia.,
Servicios adicionales del proveedor.

Precio, Funcionalidad/eficacia.,
Facilidad de uso., Servicios adicionales del proveedor.,
Facilidad de actualización.

Efectividad

Funcionalidad/eficacia.

Figura 15: Aspectos a considerar al elegir un software para prevenir el lavado de activos.

Nota: Elaboración propia.

Análisis: Entre las características adicionales que debería tener el software que poseen actualmente las empresas se encuentran con un 31% los parámetros de riesgo, con un 26% el ingreso de variables actualizadas permanentemente, el 22% creen que debería tener señales de alerta y actualización inmediata, el 17% cree que el software debería ser ágil y solamente el 4% está conforme con el programa con el que cuenta.

Pregunta 10: Si existiera un software que se adapte a sus necesidades usted estaría dispuesto a adquirirlo.

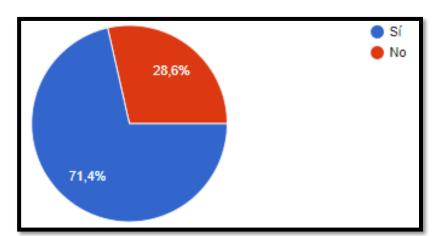


Figura 16: Disposición a adquirir un software para prevenir el lavado de activos.

Nota: Elaboración propia.

Análisis: El 41% de las empresas que cuentan con un software, mencionan que los principales aspectos que consideran para su adquisición es el precio, funcionalidad, facilidad de uso, servicios adicionales del proveedor y facilidad de actualización, para el 25% de las empresas que cuentan con un software les interesa que este sea funcional y eficaz, en cambio el 17% opina que es importante la efectividad, por último el 17% indica que le interesa la funcionalidad/eficacia y los servicios adicionales del proveedor. De este punto se puede concluir que a la mayoría de las empresas no les interesa el precio al momento de adquirir un software.

A pesar de que las empresas ya cuentan con un software, el 71,4% (9 empresas) estaría dispuesto a adquirir uno nuevo siempre y cuando este se adapte a sus necesidades. Esto quiere decir que el software actual no satisface sus necesidades.

Recordando que en la figura 11, el 86,8% no contaba con un software para prevenir el lavado de activos se creó preguntas en el instrumento de investigación para este grupo, obteniendo los siguientes resultados:

Pregunta 11: Si existiera un software que se adapte a sus necesidades ¿usted estaría dispuesto a adquirirlo?

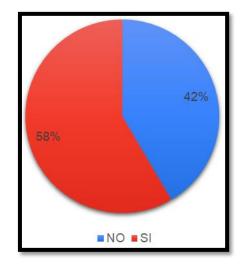


Figura 17: Empresas que no cuentan con un software, ¿desearían adquirir?

Nota: Elaboración propia.

Análisis: De las 89 personas encuestadas que representan a una empresa, 12 contaban con un software para prevenir el lavado de dinero y 77 no cuentan, es por eso que se preguntó si estarían

dispuestos a adquirir un software, para lo cual el 58% respondió que sí y el 42% que no, para las personas que respondieron que no se acaba la encuesta.

Pregunta12: ¿Cuáles de los siguientes módulos debería tener el software para que sea de utilidad en su empresa?



Figura 18: Características que requieren las empresas que no poseen un software.

Nota: Elaboración propia.

Análisis: El 49% de las empresas que no cuentan con un software, pero desearían adquirir siempre y cuando cuenten con los siguientes módulos: clientes, proveedores, colaboradores, socios/accionistas, gestión de alertas, parametrización de riesgos, carga de listas negras, matrices de riesgo, listas de personas públicamente expuestas, listas de personas en procesos judiciales por delitos de lavado de activos, el 18% en cambio les interesa que tengan solamente los módulos clientes, proveedores, colaboradores y socios/accionistas, al 13% de las personas encuestadas requieren de los módulos de colaboradores y parametrización de riesgos, al 11% los módulos de clientes, proveedores y colaboradores y con el 9% solamente los módulos de clientes y proveedores. Está información es muy importante ya que se puede observar que las empresas tienen diferentes necesidades en base a las actividades económicas que realizan y al tamaño de la misma.

Pregunta 13: ¿Qué aspectos consideraría a la hora de elegir un software de prevención de lavado de activos y financiamiento del terrorismo?

■ Funcionalidad/eficacia.

11%

■ Funcionalidad/eficacia., Facilidad de uso., Servicios adicionales del proveedor., Facilidad de actualización, precio. ■ Funcionalidad/eficacia., Servicios adicionales del proveedor. Facilidad de uso.,

■ Precio, Funcionalidad/eficacia.

Figura 19: Aspectos para adquirir un software para la prevención de lavado de activos.

Nota: Elaboración propia.

Precio, Funcionalidad/eficacia.,

actualización. Facilidad de uso.

Facilidad de

Análisis: El 38% de las empresas que desearían adquirir un software consideran que el precio, la funcionalidad/eficacia, facilidad de actualización y facilidad de uso son los aspectos más importantes, el 22% en cambio creen que las funcionalidad/eficacia, facilidad de uso, servicios adicionales del proveedor, facilidad de actualización y el precio son factores importantes a la hora de adquirir un software, al 18% le interesa el precio y la funcionalidad/eficacia, al 11% solamente le interesa la funcionalidad, y por ultimo al otro 11% les interesa la funcionalidad/eficacia, servicios adicionales del proveedor ya facilidad de uso. Se puede concluir que la funcionalidad/eficacia y el precio son los factores que más les interesan a todas las empresas que desean adquirir un software para prevenir el lavado de dinero.

Pregunta 14: ¿Si existiera un software que se adapte a sus necesidades usted estaría dispuesto a adquirirlo?

15% Sí No

Figura 20: Disposición de adquirir un software.

Nota: Elaboración propia.

Análisis: De las 45 personas que no contaban con un software y que creían que es importante obtener uno, el 85% están dispuestos a adquirirlo que serían 38 empresas de la encuestadas y el 15% no está dispuesto.

5.3. Estudio de Mercado.

El estudio de mercado da a conocer la demanda existente del producto o servicio que se desea ofrecer, adicional las características requeridas por los clientes potenciales, por último, se definirán las condiciones en las que se puede realizar la venta para lo cual se debe tener clara la estructura comercial del producto en estudio.

5.3.1. Definición del producto.

El software que la empresa Líderes APLA propone para la prevención de lavado de dinero y financiamiento del terrorismo que los sujetos obligados a informar a las instituciones que controlan estos delitos deberían utilizar contará con una base de datos MySQL 5.6 versión Community, lenguaje de programación PHP, la licencia con que contará será GPL es decir que es OPEN SOURCE por ende es gratuito. Por último, la interfase para carga de datos también será Open Source, adicional contará con los siguientes módulos con sus respectivos factores de riesgo y variables correspondientes considerando las necesidades de los clientes y la normativa vigente.

Tabla 5: Características del producto.

Módulo	Factor de riesgo	Variable de riesgo
	Actividad económica o laboral:	• En base a la tabla CIUU
		• Si es PEP.
		 Origen de fondos.
		 Comportamiento transaccional.
		• Edad.
		 Años de operación.
		 Patrimonio.
Conozca a su cliente:		• Especie monetaria.
	Jurisdicción:	País de origen.
		 Ubicación geográfica del cliente.
		 Ubicación de la empresa.
	Productos:	Canal de atención (presencial y/o virtual).
		 Medio de pago utilizado.
		 Valor del producto o servicio.
	Cargo/ Puesto de trabajo	 Descripción de cargos de la empresa.
		 Tiene contacto con el cliente.
		 Maneja información susceptible.
Conozca a su empleado		 Toma decisiones para excepcionar políticas.
		 Proporciona asesoría sobre temas legales o
		finanzas.
		• Influye en contrataciones con la contraparte.
	Conductuales	Inteligencia
		 Personalidad
		 Familia
		 Escolaridad
		 Residencia
	Socioeconómico	 Ingresos

		Antecedentes	 Endeudamiento Variación patrimonial Variación de pasivos Ministerio del Interior Juicios/investigaciones Listas negras
		Canal de vinculación	 Concurso de méritos. Recomendación. Conocido. Familiar.
Conozca proveedor.	a su	Actividad económica o laboral:	 En base a la tabla CIUU Si es PEP. Origen de fondos. Comportamiento transaccional. Edad. Años de operación. Patrimonio. Especie monetaria.
		Jurisdicción:	País de origen.Ubicación geográfica del cliente.Ubicación de la empresa.
		Productos:	 Frecuencia de Compra. Monto de compra. Canal de atención (presencial y/o virtual). Medio de cobro utilizado. Tipo de producto o servicio. Valor del producto o servicio.
Conozca a su accionista	socio o	Variables socioeconómicas	 Ingreso. Capital. Pasivos.

		• Activos
	Inversión	Capital propio.
		 Fondos de terceros.
		 Financiamiento bancario.
		 Hipoteca.
		 Préstamo de familiares.
REPORTES		
Auditoria	Verificar el cumplimiento de las políticas y pro esto quiere decir que el auditor no puede modifi	ocedimientos preventivos, este módulo es solo de lectura icar.
Alertas	en caso de salirse del perfil normal este mód respectivos, el oficial de cumplimiento debe rea luego se gestiona y se pide que justifiquen la tra no afecta, caso contrario se envía al comité de ar a la UAFE. Este permite conocer las alertas para	
Reportes a la UAFE	Consolidación de datos con reporte de transacc en la información que solicita la UAFE	iones por cliente que superen los 10000 por mes, basarse
OTROS		
Matriz de riesgo	se le asignará una calificación entre 1-3 donde	factores de riesgo detectados por el cliente, a cada criterio 1 es BAJO, 2 MEDIO y 3 ALTO, en base a está matriz se yores para la empresa y tener mucho cuidado al tener
Administración de usuarios	· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·	a la responsabilidad que tengan en el proceso productivo.

El software contará con módulos separado y se los podrán modificar de acuerdo a las necesidades de los clientes.

5.3.2. Área del mercado.

El público objetivo para el producto analizado será a nivel nacional, con proyección a nivel internacional.

5.3.3. Análisis de la demanda.

Para analizar la demanda se realizó una investigación aplicada a los sujetos obligados a presentar informes a la UAFE sobre las medidas de prevención tomadas para prevenir el lavado de activos dentro de sus empresas; se empleó la técnica de la encuesta, está se la llevó a cabo mediante los formularios de google drive, contó con 16 preguntas a una muestra de 89 empresas específicamente al gerente, contador, oficial de cumplimiento, asesor o auditor para conocer la necesidad y características de un software para prevenir el lavado de activos y el financiamiento del terrorismo.

En el punto 5.2. se presentaron los resultados de dicha investigación, se contó con la mayor acogida de las empresas de comercio de vehículos, construcción e inmobiliaria, los cargos que ocupan en las empresas las personas que respondieron las encuestas fueron; oficial de cumplimiento, contador y gerente. Esta información es de vital importancia ya que se conoce el tipo de empresa y el cargo que ocupan, para identificar el grado de toma decisión y la influencia que tienen dentro de la misma.

El 94,6 % de la empresas encuestadas opinan que es importante contar con un software para prevenir el lavado de dinero, con este resultado se puede decir que existe demanda del producto y el interés por conocer sobre los beneficios que brinda el software, otro dato de suma importancia es que solo el 13% de la empresas cuentas con un software para prevenir el lavado de activos esto significa que el marcado no está colapsado y hay cabida para nuevas empresas; entre los principales módulos que cuentan los software que en la actualidad poseen las empresas están: matriz de riesgo, clientes, colaboradores, carga de listas negras; lo que menos disponen las empresas es módulos de: gestión de alertas, parametrización de riesgos, socios/accionistas, gestión de alertas, el 87,5% menciona que el software que mantienen en la actualidad requiere de

actualización; esto nos da una pauta para conocer con lo que actualmente cuentan las empresas y poder direccionar el producto en base a los requerimientos de los clientes potenciales.

Los aspectos más importantes que las empresas consideran al momento de adquirir un software son el precio, funcionalidad, facilidad de uso, servicios adicionales del proveedor y facilidad de actualización.

En base a todo el análisis realizado se puede decir el 52,8% de las empresas encuestadas estarían dispuestas a adquirir un software siempre y cuando este se adapte a sus necesidades.

5.3.4. Análisis de la oferta.

En el punto 4.2.2. se analizó la competencia actual de la empresa Líderes APLA, de las cuales se puede mencionar que la empresa ARASCO &AML y PRELAFIT cuentan con software para la prevención de Lavado de Activos a nivel nacional, existen otras empresas que ofrecen software, pero son internacionales y están enfocadas a las instituciones financieras en su mayoría, es por eso que el público objetivo de este proyecto son las empresas del sector societario.

Cumplo360 es una empresa Uruguaya con presencia en Latinoamérica, que recientemente se expandió a Ecuador, PLUS COMPLY, es otra empresa que se encuentra a nivel de Latinoamérica, que cuenta con un software que ofrece a los sujetos obligados a informar a los entes de control sobre la prevención de lavado de activos, AMLC COMPLIANCE es una empresa Boliviana que ofrece Software de Prevención de Lavado de Activos y Financiamiento al Terrorismo con enfoque basado en Gestión de Riesgos institucional y de clientes. A continuación, se presentan algunos de los módulos con que cuenta la competencia: clientes-socios-asegurados, empleados-funcionarios-proveedores, corresponsales-productos-procesos, carga de listas, registro de clientes, proveedores y funcionarios, monitoreo de clientes, registro de operaciones, revisión / actualización del manual de cumplimiento, entre otros.

5.3.5. Análisis de precios.

Para realizar el análisis de precios analizó la competencia, para en base a eso establecer precio acorde al mercado en base a las características del producto.

La competencia vende la licencia del software, el cual el cliente lo cancela de forma mensual en cuotas promedio de \$230,00 dando un total de \$2.760,00, en el caso que los clientes deseen realizar algún cambio tiene un costo adicional, el proveedor se encargan de dar soporte técnico y mantenimiento para mantener en buen estado el funcionamiento del programa y los servicios de actualizaciones del software por corrección de errores de programación y eventualmente mejoras realizadas al programa por iniciativa del proveedor, adicional ajustes en base a disposiciones de entes regulatorios, actualización de base de datos, todo este mantenimiento es por un año que tiene vigencia el contrato y no generan costos adicionales ya que va incluido con la adquisición de la licencia.

Además, el proveedor capacitará al personal de "el cliente", sin costo adicional, en las fechas que acuerden con el cliente luego de la instalación, adicional cuando existe la modificación o un nuevo desarrollo del programa haya sido realizado e implementado o cuando el cliente requiera la capacitación de nuevo personal sobre el programa existente. La competencia vende por módulos en caso que el cliente lo requiera, adicional adapta el software en de acuerdo a las necesidades del cliente.

Considerando que el software que creará la empresa Líderes APLA cuenta con todos los módulos necesarios para prevenir el lavado de activos y financiamiento del terrorismo, el precio que tendrá la licencia será de \$250,00 mensual con un total al año de \$3.000,00 con un incremento del 5% anual, esto incluirá elaboración de matrices de riesgos por cada módulo adquirido, soporte técnico por 12 meses tiempo que dura el contrato, si desea renovarlo continuará con los mismos aranceles, entrega de la Metodología de riesgos. El software será adaptado y personalizado en base a la actividad económica que realice el cliente, se capacitará al personal sobre el uso del programa, existirá constante comunicación con el cliente sobre el funcionamiento del software y la satisfacción o necesidades de implementación de alguna característica adicional.

5.3.6. Canales de comercialización y distribución del producto

Para las comercialización del producto se utilizará el canal de distribución directo, en el cual no existe ningún tipo de intermediación, considerando que la empresa Lideres APLA ofrecerá directamente el software a los sujetos obligados a informar a los entes de control; para enganchar

al cliente se realizará algunas actividades como capacitaciones, asesorías, envío de correos electrónicos, llamadas telefónicas además la página web en donde se publicaran las características y funciones del software.

Adicional, Lideres APLA dará servicios personalizados en base al a las necesidades de las empresas, el software también lo podrán adquirir mediante módulos.

5.3.7. Segmentación de mercados.

Para la implementación del proyecto en la empresa Líderes APLA, se segmentará considerando los siguientes aspectos:

Aspectos Geográficos: El mercado objetivo para dicho proyecto serán las empresas del sector societario de todo el país, que están obligadas de prevenir el lavado de activos según la Ley Orgánica de Prevención, Detección y Erradicación del Delito de Lavado de Activos y del Financiamiento de Delitos de terrorismo.

<u>Aspectos de Tamaño:</u> En este aspecto se considerarán a las empresas pequeñas, medianas y grandes considerando que estás generan mayores ingresos y pueden optar por la adquisición de un software para prevenir el lavado de activos.

Aspectos de actividad Empresarial.

Empresas de los sectores inmobiliarios, construcción y comercio de vehículo.

5.3.8. Técnicas de publicidad.

Debido a que la publicidad es la forma en que se comunicar sobre la existencia de un producto y atraer a los clientes actuales y potenciales.

La empresa Líderes APLA en la actualidad aplica algunas técnicas de publicidad como son:

- Redes sociales: Facebook, Instagram.
- Publicidad por correo electrónico.
- Sitio web.

Se continuará esas técnicas, se las mantendrá en constante actualización y monitoreo ya que existirá el personal adecuado para esta labor.

5.4. Estudio Técnico.

5.4.1. Tamaño del proyecto.

Para definir el tamaño del proyecto de tomará en cuenta las siguientes variables: demanda, financiamiento y distribución geográfica del mercado. A continuación, se procederá con el análisis de cada una de ellas.

En base a la investigación realizada, el 52,8% de las empresas encuestadas estarían dispuestas a adquirir un software para prevenir el lavado de activos y financiamiento del terrorismo, esto quiere decir que existe demanda para este producto.

Para la implementación del proyecto se requiere de financiamiento, para lo cual se aprovechará los créditos que está otorgando el Gobierno Nacional para apoyar a las micro, pequeñas y medianas empresas para la reactivación económica, considerando que la pandemia del COVID 19 afecto a la economía de los ecuatorianos, este crédito se denomina Reactívate Ecuador.

El proyecto se ejecutará a nivel nacional, contando con el espacio físico en un solo sector debido a que es una empresa que presta servicios y la mayor parte de ocasiones los colaboradores se encuentran donde sus clientes, adicional la empresa ya cuenta con sus instalaciones para la elaboración del software y distribución del mismo se aplicará el teletrabajo considerando que para vender las licencias no se requiere desplazarse físicamente con esto se optimizaran recursos económicos.

5.4.2. Localización.

En la definición de la localización se analiza la mejor ubicación en base a los aspectos que generen mayores beneficios a la empresa, luego se toma la decisión más adecuada para el funcionamiento de la empresa.

<u>La macro localización</u>, es la localización a nivel general de la empresa como ejemplos se puede mencionar un país, ciudad, cantón, entre otros.

En la investigación realizada se obtuvo que el 28% de las empresas encuestadas se encuentran ubicadas en Guayaquil, el 20% en Quito, y el 17% en Cuenca. Son los datos más relevantes sobre la ubicación de las empresas.

Es importante mencionar que de las empresas del sector societario que están obligadas a presentar informes sobre la prevención de lavado de activos a los entes de control, el 34,73% se encuentran ubicadas en la ciudad de Guayaquil, el 32,46% en la ciudad de Quito y el 5,58% en la ciudad de Cuenca. Estos resultados representan más del 50% de las empresas existentes.

Para tomar la decisión sobre la ubicación de la empresa se utilizará el método de factores ponderados en el cual se deben considerar algunos factores relevantes y asignar un peso de acuerdo a la importancia que tengan para la empresa.

Tabla 6: Método de factores ponderados para definir la localización.

FACTORES	PESO RELATIVO	GUAYAQUIL	QUITO	CUENCA
Demanda	35%	10	9	3
Clientes actuales	17%	5	8	4
Costos que se pueden generar	10%	7	6	5
Ganancias que se pueden genera	15%	8	8	4
Colaboradores	10%	7	9	5
Competencia	13%	8	7	5

Nota: Elaboración propia.

Se analizó en base a las tres ciudades más importantes del país y considerando los resultados de la investigación.

Tabla 7: Resultados del método de factores ponderados para definir la localización.

FACTORES	PESO RELATIVO	GUAYAQUIL	QUITO	CUENCA
Demanda	35%	3,5	3,15	1,05
Clientes actuales	17%	0,85	1,36	0,68
Costos que se pueden generar	20%	0,7	0,6	0,5
Ganancias que se pueden genera	20%	1,2	1,2	0,6
Colaboradores	12%	0,7	0,9	0,5
Competencia	13%	1,04	0,91	0,65
	TOTAL	7,99	8,12	3,98

Luego de aplicar el método de factores ponderados nos dio como resultado que la mejor ubicación de la empresa es en la ciudad de Quito que es donde se encuentra ubicada en la actualidad. Considerando todos los factores expuestos en la tabla 6, cabe recalcar que los servicios de darán a nivel nacional.

La micro localización: es el lugar específico donde se implementará el proyecto.

La empresa Líderes APLA, se ubicará en Quito en la calle Alfonso Pereira entre Jorge Drom y Avenida Amazonas.

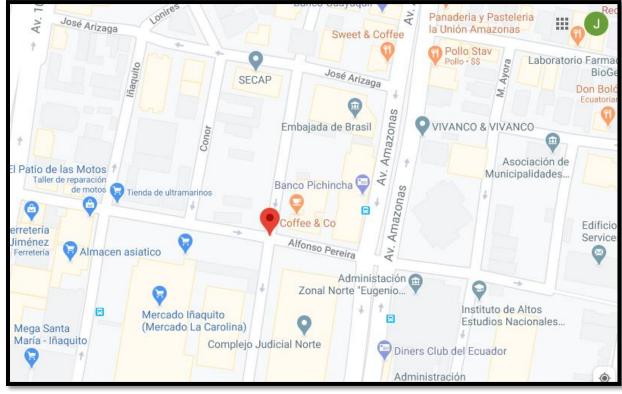


Figura 21: Micro localización.

Nota: Extraído de https://www.google.com/maps/place/Jorge+Drom, + Quito + 170102/@ -0.1727449, - 78.4867834, 18z/data = !4m5!3m4!1s0x91d59a9a89b0fd45:0x89cc2dc20ce2b626!8m2!3d-0.1714601!4d-78.4856086

5.4.3. Organización humana de la empresa.

Se realiza el organigrama funcional en base a las áreas necesarias, para que la empresa funcione de forma adecuada, adicional se considera todo el ámbito legal que requiere la empresa.

Las áreas funcionales serán: Administración, Departamento de Sistemas, Marketing, Ventas y el área de Producción.

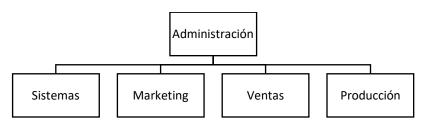


Figura 22: Áreas funcionales de la empresa Líderes APLA.

Nota: Elaboración propia.

El personal necesario para cada de una de las áreas será el siguiente:

Contador Gerente Jefe de Jefe de Jefe de Ventas Producción Marketing Sistemas Diseñador Asistete 1 Vendedor 1 Capacitaciones gráfico Asistente 2 Venderor 2 Asesoria Auditoria

Figura 23: Áreas funcionales de la empresa Líderes APLA.

Nota: Elaboración propia.

Con respecto al ámbito legal, la empresa cuenta con toda la documentación que requiere para funcionar, al implementar el software se contratará al personal de sistemas para que diseñe el software en base a las especificaciones dadas por el Gerente ya que él es especialista en temas de prevención de lavado de activos y financiamiento del terrorismo, para evitar que el software sea plagiado se lo registrará en el Instituto Ecuatoriano de la Propiedad Intelectual (IEPI) y el titular será la empresa Líderes APLA.

A todo el personal que ingrese a laborar a la empresa se le cancelará los salarios en base a lo estipulado en la ley considerando la tabla salarial, se los afiliará al IESS, además se les hará firmar un acuerdo de confidencialidad sobre la información que maneja la empresa, con esto se trata de conseguir que los clientes se sientan seguros de la información que proporcionaran a Líderes APLA.

Tabla 8: Salarios del personal de la empresa Líderes APLA.

Cargo	Salario
Gerente	\$1.400,00
Contadora	\$700,00
Jefe de sistemas	\$1.000,00
Asistentes de sistemas	\$700,00
Jefe de Marketing	\$800,00
Diseñador gráfico	\$580,00
Jefe de ventas	\$600,00
Vendedores	\$400,00
Asesor	\$1.100,00
Capacitador	\$1.100,00
Auditor	\$1.100,00
TOTAL	\$10.580,00

Al jefe de ventas y vendedores se les cancelará el salario más comisiones, para realizar el respectivo pago de las comisiones se aplicará una tabla en la cual constan los valores mínimos de ventas y el porcentaje de comisión que recibirán. El vendedor tendrá un periodo de prueba de 3 meses.

5.4.4. Distribución y diseño de las instalaciones.

En este punto se distribuyen las áreas funcionales, en base a las especificaciones y el espacio con el que cuenta la empresa.

En la empresa se trabajará mediante teletrabajo para ahorrar espacio físico, solamente el área de Administración y Sistemas trabajará de forma física, existirá una sala de reuniones en la cual se reunirá todo el personal el día lunes para informar sobre los avances y planificación de las actividades. En caso de existir la necesidad de laborar de forma presencial en la empresa se comunicará con 24 horas de anticipación.

Tabla 9: Distribución de áreas funcionales.

N°	Áreas	Medidas
1	Administrativa	15 m2
2	Sistemas	15 m2
3	Sala de reuniones	30 m2
TOT	AL	60 m2

Considerando que las actividades que realiza Líderes APLA en la actualidad, se ejecutan en la empresa del cliente (capacitaciones al personal, asesoría, auditoria, elaboración de matriz de riesgos, manuales de prevención de lavado de activos), en el caso de capacitaciones a asesores, auditores, oficiales de cumplimiento externos a las empresas se realizan de forma presencial dependiendo de la ciudad Quito, Guayaquil o Cuenca, para lo cual se contrata a los proveedores seleccionados en cada ciudad, adicional la empresa cuenta con licencia en ZOOM para brindar capacitaciones virtuales.

Luego de tener identificadas las áreas con sus respectivas medidas se procede a realizar el diagrama para tener clara la ubicación de las áreas funcionales para que funcionen de forma adecuada y eficiente. A continuación, se detalla el diseño de la planta.

Tabla 10: Diseño de la planta.

Administrativo (15m2)	Sistemas (15m2)
Sala de reuni	ones (30 m2)

Nota: Elaboración propia.

5.5. Estudio Económico y Financiero.

Esta es la última etapa del estudio de factibilidad y permite tomar decisiones sobre la implementación del proyecto. Las proyecciones financieras se realizarán para 5 años.

5.3.1 Inversiones en activos fijos y depreciación.

Los tipos de activos fijos se dividen en tangibles e intangibles.

Los activos tangibles son todos los bienes que se pueden ver, palpar y se utilizan de forma permanente en la empresa; como ejemplo se puede mencionar la maquinaria, equipos, edificios, herramientas, computadoras, muebles y enseres.

Según las (NEC 25), un activo intangible "es un activo identificable, de carácter no monetario sin apariencia física, que se posee para utilizarlo en la producción o suministros de bienes y servicios, para ser arrendados a terceros o para funciones relacionadas con la administración de la entidad", entre los principales están marcas, patentes, derechos de autor, entre otros.

La depreciación está ligada a los activos tangibles de la empresa y significa reconocer que un activo pierde valor en el tiempo por el uso que se le da a este bien.

A continuación, se presenta la tabla de depreciación de activos fijos.

Tabla 11: Tabla de depreciación de activos fijos.

Grupo de Activos fijos	Tiempo de vida útil estimado	% de depreciación
Edificios	20	5%
Maquinaria y equipo	20	10%
Vehículo	5	20%
Instalaciones	10	10%
Muebles y maquinaria	10	10%
de oficina		
Otros equipos	10	10%
Equipos de	3	33.33%
computación		

Nota: Elaboración propia.

La inversión requerida para la implementación del proyecto se detalla considerando las áreas funcionales con las que contará la empresa, en la misma tabla se calcula la depreciación de los activos fijos.

Tabla 12: Inversión requerida por Líderes APLA.

Inversión	Cantidad	Co	sto	Co	sto total	Depreciación
		uni	tario			anual.
Computadoras	9	\$	820,00	\$	7.380,00	\$2460,00
Escritorios	4	\$	200,00	\$	800,00	\$80,00
Mesa de	1	\$	840,00	\$	840,00	\$84,00
reuniones						
Proyector	1	\$	480,00	\$	480,00	\$160,00
Sillas de oficina	4	\$	160,00	\$	640,00	\$64,00
Sillas	12	\$	71,00	\$	852,00	\$85,20
Estantes	7	\$	230,00	\$	1.610,00	\$161,00
Total		\$	2.801,00	\$1	2.602,00	\$3094,20

La inversión en activos fijos requerida para la implementación del proyecto es de \$12.602,00 la depreciación anual será de \$3.094,20.

5.3.2 Análisis de gastos administrativos y de ventas.

Al área comercial se les cancelará un salario más comisiones, a continuación, se detalla la tabla con los porcentajes respectivos de acuerdo al monto de ventas, para realizar la proyección de las comisiones se considerará un incremento de las ventas del 5% anual.

Tabla 13: Tabla de comisiones.

DESDE	HASTA	% DE COMISIÓN DE VENDEDORES JEFE DE VENTAS	% DE COMISIÓN DEL JEFE DE VENTAS				
0	menos de 5000	4%					
5000	menos de 10000	6%					
10000	menos de 15000	8%	+1,0%				
15000	menos de 20000	10%	+1,5%				
20000	en adelante	12%	+2,0%				

Nota: Elaboración propia.

Como se puede observar en la tabla anterior, el jefe de ventas tendrá una comisión del 1% sobre las ventas de los vendedores siempre y cuando estos cumplan con la base de \$10.000,00 al mes; en el caso que los vendedores cumplan con la base de ventas de \$15.000,00 al mes tendrá una comisión del 1,5%; y, por último, si las ventas son iguales o mayores a \$20.000,00, al jefe de ventas se le cancelará un 2% adicional.

Tabla 14: Proyección de Sueldos de todo el personal de la empresa Líderes APLA.

Cargo	Salario Mensual	Comisiones	XI	III	XI	V	pat	oorte tronal 2,15%)	Re	ondos de serva 33%)	Va	caciones	otal ensual	T	otal anual
Gerente	\$1.400,00		\$	116,67	\$	33,33	\$	170,10	\$	116,62	\$	58,33	\$ 1.895,05	\$	22.740,64
Contadora	\$700,00		\$	58,33	\$	33,33	\$	85,05	\$	58,31	\$	29,17	\$ 964,19	\$	11.570,32
Jefe de sistemas	\$1.000,00		\$	83,33	\$	33,33	\$	121,50	\$	83,30	\$	41,67	\$ 1.363,13	\$	16.357,60
Asistente de sistemas	\$700,00		\$	58,33	\$	33,33	\$	85,05	\$	58,31	\$	29,17	\$ 964,19	\$	11.570,32
Asistente de sistemas	\$700,00		\$	58,33	\$	33,33	\$	85,05	\$	58,31	\$	29,17	\$ 964,19	\$	11.570,32
Jefe de Marketing	\$800,00		\$	66,67	\$	33,33	\$	97,20	\$	66,64	\$	33,33	\$ 1.097,17	\$	13.166,08
Diseñador gráfico	\$580,00		\$	48,33	\$	33,33	\$	70,47	\$	48,31	\$	24,17	\$ 804,62	\$	9.655,41
Jefe de ventas	\$600,00	\$788,97	\$	115,75	\$	33,33	\$	168,76	\$	115,70	\$	57,87	\$1.880,39	\$	22.564,63
Vendedor 1	\$400,00		\$	33,33	\$	33,33	\$	48,60	\$	33,32	\$	16,67	\$ 565,25	\$	6.783,04
Vendedor 2	\$400,00	\$715,27	\$	92,94	\$	33,33	\$	135,51	\$	92,90	\$	46,47	\$ 1.516,42	\$	18.197,04
Asesor	\$1.100,00		\$	91,67	\$	33,33	\$	133,65	\$	91,63	\$	45,83	\$ 1.496,11	\$	17.953,36
Capacitador	\$1.100,00		\$	91,67	\$	33,33	\$	133,65	\$	91,63	\$	45,83	\$ 1.496,11	\$	17.953,36
Auditor	\$1.100,00		\$	91,67	\$	33,33	\$	133,65	\$	91,63	\$	45,83	\$ 1.496,11	\$	17.953,36
TOTAL	\$10.580,00		\$	1.007,02	\$	433,33	\$	1.468,24	\$	1.006,62	\$	503,51	\$ 16.502,96	\$	198.035,48

En la tabla 14 se observan los salarios de todo el personal con el que contará la empresa para la implementación del proyecto. Cabe recordar que la empresa en la actualidad cuenta con algunos servicios como la elaboración de matrices de riesgo, capacitaciones, asesorías y auditorias, es por eso que se contará con todo el personal que se detalla. Para la implementación del proyecto se considerará solo el 50% de los gastos Administrativos, el 100% del área de sistemas, ya que está ligada directamente a la producción del software, el 20% de área de producción, ya que el asesor, auditor y capacitador apoyarán con el diseño del software en base a los conocimientos que ellos tienen sobre el tema de prevención de lavado de activos; del área comercial y de marketing se considerará el 50% debido a que estás áreas también están encargadas de vender los servicios que presta en la actualidad la empresa.

Para realizar la proyección de sueldos se analizó los datos históricos de los salarios básicos de los últimos 5 años, en base a esos resultados se realizó la proyección de los sueldos para los próximos 5 años que es el periodo de análisis para el presente estudio.

Tabla 15: Datos históricos de los SBU de los últimos 5 años.

Salario Básico	% de Incremento		
366			
375	2,40%		
386	2,85%		
394	2,03%		
400	1,50%		
PROMEDIO	2,20%		
	366 375 386 394 400		

Nota: Elaboración propia.

Los datos de la tabla 15 muestran que el Salario Básico Unificado (SBU) en el Ecuador en los últimos 5 años han tenido un incremento del 2,20%, con este resultado se procede con la elaboración de la proyección de sueldos para los próximos 5 años.

Tabla 16: Proyección de sueldos de la Empresa Líderes APLA.

AÑO			1	2	3	4	5
Cargo	To	tal anual	2,20%	2,20%	2,20%	2,20%	2,20%
Gerente	\$	22.740,64	\$ 23.239,81	\$ 23.749,93	\$ 24.271,26	\$ 24.804,02	\$ 25.348,48
Contadora	\$	11.570,32	\$ 11.824,29	\$ 12.083,84	\$ 12.349,09	\$ 12.620,16	\$ 12.897,18
Jefe de sistemas	\$	16.357,60	\$ 16.716,66	\$ 17.083,60	\$ 17.458,59	\$ 17.841,81	\$ 18.233,45
Asistente de sistemas	\$	11.570,32	\$ 11.824,29	\$ 12.083,84	\$ 12.349,09	\$ 12.620,16	\$ 12.897,18
Asistente de sistemas	\$	11.570,32	\$ 11.824,29	\$ 12.083,84	\$ 12.349,09	\$ 12.620,16	\$ 12.897,18
Jefe de Marketing	\$	13.166,08	\$ 11.824,29	\$ 12.083,84	\$ 12.349,09	\$ 12.620,16	\$ 12.897,18
Diseñador gráfico	\$	9.655,41	\$ 9.867,35	\$ 10.083,94	\$ 10.305,29	\$ 10.531,50	\$ 10.762,67
Jefe de ventas	\$	22.564,63	\$ 38.205,33	\$ 39.043,95	\$ 39.900,99	\$ 40.776,83	\$ 41.671,90
Vendedor 1	\$	6.783,04	\$ 25.847,53	\$ 26.414,89	\$ 26.994,71	\$ 27.587,26	\$ 28.192,82
Vendedor 2	\$	18.197,04	\$ 40.353,41	\$ 41.239,19	\$ 42.144,41	\$ 43.069,50	\$ 44.014,89
Asesor	\$	17.953,36	\$ 16.716,66	\$ 17.083,60	\$ 17.458,59	\$ 17.841,81	\$ 18.233,45
Capacitador	\$	17.953,36	\$ 16.716,66	\$ 17.083,60	\$ 17.458,59	\$ 17.841,81	\$ 18.233,45
Auditor	\$	17.953,36	\$ 16.716,66	\$ 17.083,60	\$ 17.458,59	\$ 17.841,81	\$ 18.233,45
TOTAL	\$	198.035,48	\$251.677,23	\$257.201,67	\$ 262.847,37	\$268.617,00	\$274.513,28

En la tabla 16 se presenta la proyección de sueldo para todos los colaboradores de la empresa Líderes APLA, para los 5 años del proyecto.

Tabla 17: Proyección de sueldos para la implementación del proyecto.

AÑO			1	2		3	4	5		
Cargo	Tot	al anual	2,20%	2,20%		2,20%	2,20%	2,20%		
Área Administrativa	509	% para el pro	yecto							
Gerente	\$	11.370,32	\$ 11.619,90	\$ 11.874,97	\$	12.135,63	\$ 12.402,01	\$ 12.674,24		
Contadora	\$	5.785,16	\$ 5.912,15	\$ 6.041,92	\$	6.174,54	\$ 6.310,08	\$ 6.448,59		
Área de sistemas	100	100% para el proyecto.								
Jefe de sistemas	\$	16.357,60	\$ 16.716,66	\$ 17.083,60	\$	17.458,59	\$ 17.841,81	\$ 18.233,45		
Asistente de sistemas	\$	11.570,32	\$ 11.824,29	\$ 12.083,84	\$	12.349,09	\$ 12.620,16	\$ 12.897,18		
Asistente de sistemas	\$	11.570,32	\$ 11.824,29	\$ 12.083,84	\$	12.349,09	\$ 12.620,16	\$ 12.897,18		
Área de Marketing	509	% para el pro	yecto.							
Jefe de Marketing	\$	6.583,04	\$ 6.727,54	\$ 6.875,21	\$	7.026,13	\$ 7.180,36	\$ 7.337,97		
Diseñador gráfico	\$	4.827,70	\$ 4.933,67	\$ 5.041,97	\$	5.152,64	\$ 5.265,75	\$ 5.381,33		
Área de ventas	509	% para el pro	yecto.							
Jefe de ventas	\$	11.282,31	\$ 11.529,97	\$ 11.783,05	\$	12.041,70	\$ 12.306,02	\$ 12.576,14		
Vendedor 1	\$	3.391,52	\$ 3.465,97	\$ 3.542,05	\$	3.619,79	\$ 3.699,25	\$ 3.780,45		
Vendedor 2	\$	9.098,52	\$ 9.298,24	\$ 9.502,34	\$	9.710,92	\$ 9.924,08	\$ 10.141,92		
Área de Producción	20% para el proyecto.									
Asesor	\$	3.590,67	\$ 3.669,49	\$ 3.750,04	\$	3.832,35	\$ 3.916,47	\$ 4.002,44		
Capacitador	\$	3.590,67	\$ 3.669,49	\$ 3.750,04	\$	3.832,35	\$ 3.916,47	\$ 4.002,44		
Auditor	\$	3.590,67	\$ 3.669,49	\$ 3.750,04	\$	3.832,35	\$ 3.916,47	\$ 4.002,44		
TOTAL	\$	102.608,83	\$104.861,15	\$107.162,90	\$	109.515,18	\$111.919,09	\$114.375,77		

En la tabla anterior se muestra la proyección de sueldos, en base a los porcentajes establecidos para el apoyo a la administración, elaboración y comercialización del software para prevenir el lavado de activos.

5.3.3 Proyección de ventas.

Para la elaboración de la proyección de ventas se consideró la investigación realizada en la cual se obtuvo como resultado que el 52,8% de las personas encuestadas estarían dispuestas a adquirir un software para prevenir el lavado de dinero en sus empresas. Se espera cubrir la demanda del 10% anual excepto en el año 1, con un incremento de ventas anual del 5%, se venderá el software completo a \$3.000,00 y en caso que solamente requieran por módulos tendrá un costo de \$900,00 que la cancelarán en cuotas mensuales durante los 12 meses del año.

Adicional se considera que la competencia en su mayoría se dedica a ofrecer este producto a las instituciones financieras, es por eso que el mercado potencial de Lideres APLA es el sector

Societario específicamente (comercio de vehículos, constructoras e inmobiliarias). En caso de existir alguna empresa que no sea de los sectores mencionados también se puede adaptar el software a las necesidades de la empresa.

Tabla 18: Proyección de ventas.

AÑO	1	2	3	4	5
INCREMENTO %			5%	5%	5%
CANTIDAD	31	61	64	67	70
VENTAS SOFTWARE	\$ 93.000,00	\$ 183.000,00	\$ 192.150,00	\$201.757,50	\$211.845,38
COMPLETO					
CANTIDAD	44	92	96	101	106
VENTAS POR	\$ 39.600,00	\$ 81.900,00	\$ 85.500,00	\$ 90.900,00	\$ 95.400,00
MÓDCULOS					
VENTAS TOTALES	\$132.600,00	\$ 264.900,00	\$ 277.650,00	\$292.657,50	\$307.245,38

Nota: Elaboración propia.

Es importante indicar que la creación del software tendrá una duración de 5 meses, en la cual no se realizarán ventas, es por eso que, en el año 1, las ventas son bajas con respecto a los siguientes años.

5.3.4 Proyección de costos y gastos.

Para realizar la proyección de costos y gastos se consideró los costos directos e indirectos para la elaboración del software, adicional los gastos de comercialización.

Tabla 19: Proyección de costos y gastos.

AÑOS	1	2	3	4	5
COSTOS					
MANO DE OBRA	\$ 39.498,24	\$ 40.367,20	\$ 41.255,28	\$ 42.162,90	\$ 43.090,48
DIRECTA					
MANO DE OBRA	\$ 13.465,02	\$ 13.761,25	\$ 14.064,00	\$ 14.373,41	\$ 14.689,62
INDIRECTA					
DEPRECIACIÓN	\$ 2.829,00	\$ 2.829,00	\$ 2.829,00	\$ 2.829,00	\$ 2.829,00
ARRIENDO	4800	4800	6000	6000	7200
TOTAL COSTO	\$ 60.592,26	\$ 61.757,45	\$ 64.148,28	\$ 65.365,30	\$ 67.809,10
GASTOS					
ADMINISTRATIVOS					
SUELDOS	\$ 17.155,48	\$ 17.532,90	\$ 17.918,62	\$ 18.312,83	\$ 18.715,72
SERVICIOS BÁSICOS	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00
PAGO DE INTERNET	\$ 960,00	\$ 960,00	\$ 960,00	\$ 960,00	\$ 960,00
SUMINISTROS DE	\$ 360,00	\$ 360,00	\$ 360,00	\$ 360,00	\$ 360,00
OFICINA					
ASESORÍA LEGAL	\$ 2.800,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
SUBTOTAL	\$ 19.075,48	\$ 19.452,90	\$ 19.838,62	\$ 20.232,83	\$ 20.635,72
VENTAS					
SUELDOS	\$ 35.183,10	\$ 61.694,72	\$ 63.052,01	\$ 64.439,15	\$ 65.856,81
PUBLICIDAD	\$ 2.900,00	\$ 4.800,00	\$ 5.280,00	\$ 5.808,00	\$ 6.388,80
SUBTOTAL	\$ 38.083,10	\$ 66.494,72	\$ 68.332,01	\$ 70.247,15	\$ 72.245,61
TOTAL GASTOS	\$ 57.158,58	\$ 85.947,62	\$ 88.170,63	\$ 90.479,99	\$ 92.881,33
TOTAL COSTOS Y GASTOS	\$136.826,32	\$167.157,98	\$172.157,53	\$176.078,12	\$181.326,15

Nota: Elaboración propia.

En la tabla 19 se observa que los valores más representativos se encuentran en los rubros de los costos debido a que se destalla la mano de obra directa e indirecta, le siguen los gastos de ventas ya que estos están ligados directamente a la comercialización del producto.

5.3.5 Financiamiento del proyecto.

Para la implementación del proyecto se requiere el financiamiento de \$ 70.000,00 para cubrir los costos y gastos de los 6 primeros meses de implementación del proyecto, considerando que en esos meses se creará el software y no generará ingresos. Para realizar el crédito se consideró la tasa

activa referencial del Banco Central para el segmento productivo empresarial, que es la tasa mínima del 9,50%, máxima 10,21%, (julio del 2020); adicional se revisó la tasa de interés del Banco del Pacifico (crédito reactívate Ecuador) que está a un 5%, por último, la tasa nominal de la cooperativa JEP que está a un 11,20%; como base para la elaboración de la tabla de amortización se tomó la tasa mínima del BCE.

Para la elaboración de la tabla de amortización se utilizó la Alemana en la cual se pagan cuotas variables pero la cuota del capital se mantiene fija, es por eso que el pago del interés disminuye.

A continuación, se detalla la tabla de amortización para la obtención de la financiación del crédito.

Tabla 20: Tabla de amortización.

Variable	Símbolo	Valores			
Préstamo	Р	\$ 70.00	00,00		
Interés	i	9,50	0%		
Tiempo	n	5			
N	CAP	ITAL	INTERÉS (i) PAGOS	SALDO DE CAPITAL
0			9,50	%	70.000,00
1	14	4.000,00	6.650,0	20.650,00	56.000,00
2	14	.000,00	5.320,0	0 19.320,00	42.000,00
3	14	4.000,00	3.990,0	00 17.990,00	28.000,00
4	14	4.000,00	2.660,0	00 16.660,00	14.000,00
5	14	4.000,00	1.330,0	00 15.330,00	-
	TOT	ALES	19.950,0	89.950,00	

Nota: Elaboración propia.

Las cuotas anuales que se deben cancelar por el financiamiento obtenido serían variables, se pagaría un interés total de \$19.950,00.

5.3.6 Proyección del estado de resultados.

A continuación, se presenta el estado de resultados para los 5 años del proyecto, en el cual se presentan los resultados y se puede conocer si existirán pérdidas o ganancias en cada año que se implemente el proyecto.

Tabla 21: Proyección del Estado de Resultados para el proyecto.

AÑOS	1	2	3	4	5
Ventas	\$ 132.600,00	\$264.900,00	\$277.650,00	\$292.657,50	\$307.245,38
Costo de ventas	\$ 60.592,26	\$ 61.757,45	\$ 64.148,28	\$ 65.365,30	\$ 67.809,10
Utilidad bruta	\$ 72.007,74	\$203.142,55	\$213.501,72	\$227.292,20	\$239.436,27
Gastos administrativos	\$ 19.075,48	\$ 19.452,90	\$ 19.838,62	\$ 20.232,83	\$ 20.635,72
Gastos de ventas	\$ 38.145,01	\$ 85.843,91	\$ 88.064,63	\$ 90.371,66	\$ 92.770,62
Gastos financieros	\$ 6.650,00	\$ 5.320,00	\$ 3.990,00	\$ 2.660,00	\$ 1.330,00
Utilidad antes de	\$ 8.137,25	\$ 92.525,74	\$101.608,46	\$114.027,71	\$124.699,94
impuestos					
Participación de	\$ 1.220,59	\$ 13.878,86	\$ 15.241,27	\$ 17.104,16	\$ 18.704,99
trabajadores 15%					
Impuestos a la Renta	\$ 1.729,17	\$ 19.661,72	\$ 21.591,80	\$ 24.230,89	\$ 26.498,74
Utilidad neta	\$ 5.187,50	\$ 58.985,16	\$ 64.775,40	\$ 72.692,66	\$ 79.496,21

Como se puede observar en el primer año, la utilidad neta es de \$5.187,50, considerando que en ese año solamente se generan ingresos a partir del sexto mes, debido a que los 5 primeros meses están destinados para la creación del software. En los siguientes años existe un incremento considerable en la utilidad neta.

5.3.7 Flujo de efectivo proyectado.

El flujo de caja proyectado es un informe financiero en el cual se detallan los flujos de los ingresos y egresos por las inversiones de activos fijos y gastos pre operacionales que se van a generar en la empresa al implantar el proyecto. Este indicador mide la liquidez de la empresa.

Tabla 22: Flujo de efectivo proyectado.

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS						
VENTAS		\$132.600,00	\$264.900,00	\$277.650,00	\$292.657,50	\$307.245,38
COSTO DE VENTAS		\$ 60.592,26	\$ 61.757,45	\$ 64.148,28	\$ 65.365,30	\$ 67.809,10
GASTOS		\$ 63.870,49	\$110.616,81	\$111.893,26	\$113.264,49	\$114.736,33
UTLIDAD BRUTA EN VENTAS		\$ 8.137,25	\$ 92.525,74	\$101.608,46	\$114.027,71	\$124.699,94
COSTOS OPERATIVOS						
GASTOS DE DEPRECIACIONES		\$ 3.094,20	\$ 3.094,20	\$ 3.094,20	\$ -	\$ -
UTILIDAD OPERACIONAL		\$ 5.043,05	\$ 89.431,54	\$ 98.514,26	\$114.027,71	\$124.699,94
GASTOS FINANCIEROS		\$ 6.650,00	\$ 5.320,00	\$ 3.990,00	\$ 2.660,00	\$ 1.330,00
UTILIDAD ANTES DE PARTCIPACIÓN A TRABAJADORES		\$ -1.606,95	\$ 84.111,54	\$ 94.524,26	\$111.367,71	\$123.369,94
15% TRABAJADORES			\$ 12.616,73	\$ 14.178,64	\$ 16.705,16	\$ 18.505,49
UTILIDAD ANTES DEL I A LA RENTA		\$ -1.606,95	\$ 71.494,81	\$108.702,90	\$128.072,86	\$141.875,43
IMUESTO A LA RENTA 25%			\$ 17.873,70	\$ 27.175,73	\$ 32.018,22	\$ 35.468,86
UTILIDAD NETA		\$ -1.606,95	\$ 53.621,11	\$ 81.527,18	\$ 96.054,65	\$106.406,58
INVERSIÓN	\$ 82.602,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
PRESTAMOS PAGADOS		\$ 14.000,00	\$ 14.000,00	\$ 14.000,00	\$ 14.000,00	\$ 14.000,00
DEPRECIACIÓN		\$ 3.094,20	\$ 3.094,20	\$ 3.094,20	\$ -	\$ -
TOTAL DE FLUJO DE FONDOS	\$ 82.602,00	\$ -12.512,75	\$ 42.715,31	\$ 70.621,38	\$ 82.054,65	\$ 92.406,58

Nota: Elaboración propia.

Luego de realizar el flujo de efectivo proyectado se puede observar que el año 1 se tiene un saldo negativo, esto se da debido a que en este año se creará el software y a partir del sexto mes se empezará con las ventas, a partir del segundo año se observa que los resultados son positivos y muy alentadores, lo que quiere decir que la empresa tiene mucha liquidez a partir del año 2.

5.3.8 Evaluación financiera del proyecto.

Para analizar la viabilidad financiera del proyecto se aplicó el VAN (valor actual neto) y la TIR (tasa interna de retorno).

Tabla 23: Valor Actual Neto (VAN)

FLUJO	FLUJ	O DE	VAN
NETO DE	EFE (CTIVO	
EFECTIVO			
1	\$	-11.963,21	\$62.624,58
2	\$	42.456,72	
3	\$	70.683,48	
4	\$	81.152,10	
5	\$	91.500,33	

Nota: Elaboración propia.

Se debe mencionar que la inversión en el proyecto será de \$82.602,00, del cual \$12.602,00 es capital propio y para ejecutar el proyecto se requiere de financiamiento de \$70.000,00 que se cancelará en los 5 años del proyecto, luego de realizar el cálculo del VAN con una tasa de descuento del 18% se obtiene como resultado que es mayor a 0, lo que quiere decir que el proyecto es factible y que se puede ejecutar.

Tabla 24: Tasa Interna de Retorno (TIR)

FLUJO NETO DE EFECTIVO	FLU	JO DE EFECTIVO
INVERSIÓN		-82602,00
1	\$	-11.963,21
2	\$	42.456,72
3	\$	70.683,48
4	\$	81.152,10
5	\$	91.500,33
TIR		37%

Nota: Elaboración propia.

El retorno de la inversión al implementarse el proyecto será del 37%.

6. CONCLUSIONES

Luego de realizar el estudio de factibilidad sobre la creación de un software para la prevención de lavado de activos en las empresas ecuatorianas del sector societario que estén obligados a reportar a las entidades de control, se concluye que:

- Existe un mercado con necesidades de adquirir un software para prevenir el lavado de activos, ya que en la actualidad no existe mucha oferta de este producto y si lo hay son empresas extranjeras que no cumplen con las expectativas de los clientes.
- Luego de aplicar la encuesta se pudo observar que existen empresas que cuentan con un software para prevenir el lavado de activos, pero este no cumple con todos los requerimientos para ser eficiente al momento de controlar ese delito. Estas empresas están dispuestas a adquirir otro software siempre y cuando este se adapte a sus necesidades.
- Mediante el estudio de mercado se pudo conocer las características que los clientes potenciales requieren para sentirse satisfechos con el software, es por eso que se incluyó esas características en el producto.
- Al realizar la evaluación financiera del proyecto se puede decir que se obtuvo un resultado del VAN de \$62.624,58, lo que quiere decir que el proyecto es factible con una TIR de 37%.

7. RECOMENDACIONES.

- Ejecutar el proyecto, considerando que se realizaron todos los estudios respectivos para llegar a esa conclusión.
- Contratar el personal adecuado para la implementación del proyecto, con esto se conseguirá el cumplimiento de los objetivos.
- Considerar que la publicidad y la comercialización del producto son de vital importancia para obtener los resultados esperados.
- Adquirir el financiamiento del proyecto en el Banco del Pacífico, ya que la tasa de interés es del 5% y esto disminuirá los gastos financieros.

8. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.

50Minutos. (2016). Las Cinco Fuerzas de Porter. Lemaitre Publishing.

Apive. (Junio de 2020). Obtenido de https://apive.org/download/reporte-de-asociados-junio-2020/ Arascoaml. (2019). Obtenido de https://arascoaml.com/

- Baca, U. G. (2016). *Evaluación de proyectos (8a. ed.)*. McGraw-Hill Interamerica. Obtenido de https://bibliotecas.ups.edu.ec:2708/lib/bibliotecaupssp/detail.action?docID=5102388.
- BCE. (2020). Obtenido de https://www.bce.fin.ec/index.php/boletines-de-prensa-archivo/item/1366-el-covid-19-pasa-factura-a-la-economia-ecuatoriana-decrecera-entre-73-y-96-en-2020
- BCE. (julio de 2020). Obtenido de https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorMonFin/TasasInteres/Indice.h
- Bernal, T. C. (2010). *Metodología de la investigación*. *Administración*, *economía*, *humanidades* y *ciencias sociales*. Colombia: Pearson Prentice Hall.
- Brito, G. J., & Pacheco, C. E. (2018.). *El proyecto de inversión como estrategia gerencial*. México: Instituto Mexicano de Contadores Públicos.
- Congreso.gob.pe. (s.f.). Obtenido de http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/EBA7CC8F03892B8605257 CCC006F6D78/\$FILE/Seminario-Prevencion-de-Lavado-y-FT_(SB-ABANCORD).pdf
- Córdoba, P. M. (2011). Formulación y evaluación de proyectos. Ecoe Ediciones.
- CUMPLO360. (2017). *CUMPLO360*. Obtenido de https://www.cumplo360.com/ec_gads_01/?gclid=CjwKCAjwsO_4BRBBEiwAyagRTVS J8mNbA_xEjZhddpH2-J5PKt-6zX6mmPFx92OrlgZ3JZWUISgTaBoCOX0QAvD_BwE

- Derechoecuador. (9 de 12 de 2019). Obtenido de https://www.derechoecuador.com/registro-oficial/2019/12/registro-oficial-no96-lunes-09-de-diciembre-de-2019-segundo-suplemento
- Dos Santos, M. A. (2017). *Investigación de mercados: manual universitario*. Ediciones Díaz de Santos.

 Obtenido de https://bibliotecas.ups.edu.ec:3488/es/ereader/bibliotecaups/57508?page=21
- ElUniverso. (14 de 08 de 2020). Sector de la construcción ve al Estado y al sector financiero como piezas claves para la reactivación. Obtenido de https://www.eluniverso.com/noticias/2020/08/13/nota/7940392/sector-construccion-vegobierno-sector-financiero-como-piezas-clave
- Fischer, d. l. (2017). *Mercadotecnia (5a. ed.)*. McGraw-Hill Interamericana. Obtenido de https://bibliotecas.ups.edu.ec:2708/lib/bibliotecaupssp/detail.action?docID=5102391.
- GRUPOAMLC. (2018). Obtenido de http://www.grupoamlc.org/index.html
- INEC. (2019). Instituto NAcional de Estadisticas y Censos. Obtenido de https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/2019/Diciembre/Boletin_tecnico_de_empleo_dic19.pdf
- Ley Orgánica de Prevención, Detección y Erradicación del Delito de Lavado de Activos y del Financiamiento de Delitos . (29 de Diciembre de 2017). Obtenido de https://www.gob.ec/sites/default/files/regulations/2018-10/Documento_Ley-de-Prevenci%C3%B3n-Detecci%C3%B3n-y-Erradicaci%C3%B3n-del%20Delito-del-Lavado-de-Activos-y-Financiamiento-de-Delitos.pdf
- Líderes APLA. (2018). *Asesoria en Prevención de Lavado de Activos*. Obtenido de https://www.lideresapla.com/
- Magretta, J. (2014). Para entender a Michael Porter: guía esencial hacia la estrategia y la competencia. Grupo Editorial Patria.

- maps, G. (s.f.). *Google.com*. Obtenido de https://www.google.com/maps/place/Jorge+Drom,+Quito+170102/@-0.1714574,-78.4867029,18z/data=!3m1!4b1!4m5!3m4!1s0x91d59a9a89b0fd45:0x89cc2dc20ce2b62 6!8m2!3d-0.1714601!4d-78.4856086
- Ministerio de Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información. (2019). Obtenido de https://www.telecomunicaciones.gob.ec/comercio-electronico-una-oportunidad-para-el-desarrollo-de-negocios-a-traves-de-la-web/#:~:text=El%20comercio%20electr%C3%B3nico%2C%20conocido%20tambi%C3%A9n,la%20mitad%20de%20la%20poblaci%C3%B3n.
- NEC 25, A. I. (s.f.). Normas Ecuatorianas de Contabilidad.
- Pazhorowitz. (28 de 07 de 2020). Obtenido de https://www.pazhorowitz.com/uso-de-sistemas-informaticos-por-parte-de-los-sujetos-obligados-a-reportar-a-la-unidad-de-analisis-financiero-y-economico-uafe/
- Prelafi. (2018). *Prelafit*. Obtenido de http://prelafit.com.ec/wp/
- Ramón García, G. (2013). Conciencia contra el lavado de dinero. *Forbes México*. Obtenido de https://www.forbes.com.mx/conciencia-contra-el-lavado-de-dinero/
- Reglamento a la Ley Orgánica de Prevención, Detección y Erradicación del Delito de Lavado de Activos y del Financiamiento de Delitos. (02 de junio de 2017). Obtenido de https://www.gob.ec/sites/default/files/regulations/2018-10/Documento_Reglamento-a-la-Ley-de-Prevenci%C3%B3n-Detecci%C3%B3n-y-Erradicaci%C3%B3n-del-Delito-del-Lavado-de-Activos-y-Financiamiento-de-Delitos.pdf
- RevistaGestión. (01 de 06 de 2020). El sector automotor busca cómo sobrellevar el desplome de sus ventas. *GESTIÓN DIGITAL*. Obtenido de https://www.revistagestion.ec/economia-y-finanzas-analisis/el-sector-automotor-busca-como-sobrellevar-el-desplome-de-sus-ventas
- Superintendencia de Compañias Valores y Seguros. (27 de Noviembre de 2019). Obtenido de https://portal.supercias.gob.ec/wps/portal/Inicio/Inicio/SectorSocietario/Normativa/Resol uciones#gsc.tab=0

- UAFE. (s.f.). Obtenido de https://www.uafe.gob.ec/informate-sobre-el-lavado-de-activos/
- Valerezo, B., Delgado, R., & Vérez, M. A. (2016). Estudio de factibilidad en el sistema de dirección por proyectos de inversión. Cuba: Instituto Superior Politécnico José.
- Zabala, T. D. (2020). *Mitigación del riesgo de lavado de activos y financiación del terrorismo*. Editorial Politécnico Grancolombiano.