

**ADMUNIFONDOS**

Administradora Municipal de Fondos y Fideicomisas

# PLAN OPERATIVO ANUAL 2019

## **1. ANTECEDENTES**

**ADMUNIFONDOS S. A.** considerando las Políticas y Objetivos determinados en la Planificación Estratégica Institucional 2016-2019 y en el Presupuesto Institucional año 2019, fórmula su Plan Operativo Institucional para el año 2019, los mismos que están ligados a los planes de trabajo de los departamentos: Comercial, Contabilidad, Operaciones, y Legal así como también se definen los indicadores que medirán los resultados de la gestión y el impacto que está ha causado en el cumplimiento de las metas y objetivos.

## **2. PLAN ESTRATÉGICO.**

El Plan Estratégico 2016-2019 de **ADMUNIFONDOS S.A.** resume su accionar en lo siguiente:

### **2.1 MISIÓN**

Ser la empresa líder en previsión financiera en Guayaquil.

### **2.2 VISIÓN**

Promover en la ciudadanía la cultura del ahorro para fomentar la adquisición de vivienda y el crecimiento económico en general.

Difundir en la colectividad la importancia de la protección integral de la familia en el ámbito de salud y prevención de los riesgos que diario se presentan.

### **2.3 OBJETIVOS ESTRATÉGICOS**

- Estimular el ahorro programado.
- Fortalecer la cultura de prevención en salud.
- Invertir el dinero captado en títulos de renta fija de alta calidad.
- Aportar a la economía del Ecuador y Guayaquil con inversión productiva.
- Atomizar los riesgos.
- Apoyar mecanismos financieros para la adquisición de vivienda.

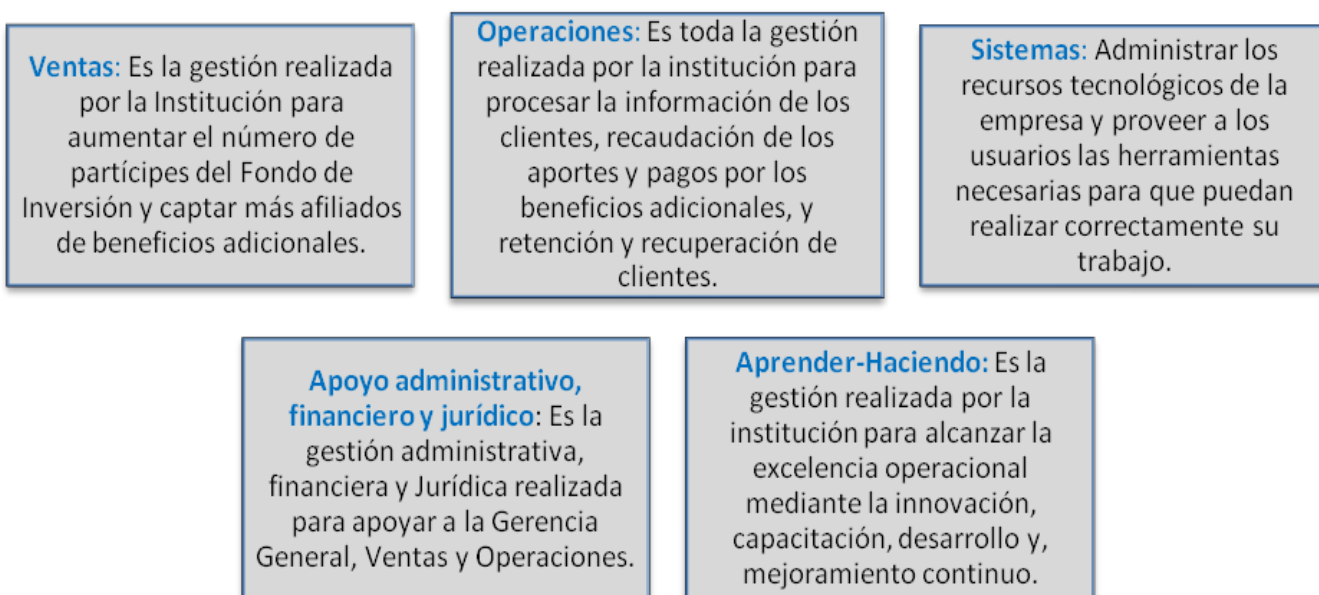
**2.4 ESTRATEGIAS Y METAS PRINCIPALES 2019**

OBJETIVO		
ESTRATÉGICO	ESTRATEGIAS	METAS PRINCIPALES
1. Estimular el ahorro programado	1. Captar nuevos partícipes	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Superar el nivel de clientes del año anterior.</li> <li>• Estimular a los partícipes para que continúen invirtiendo.</li> <li>• Retener un alto porcentaje de los clientes activos y los que cumplen el periodo para opción de retiro.</li> </ul>
	2. Promover fidelización de clientes.	
	3. Publicidad en redes sociales.	
	4. Mantener a los clientes informados de novedades y el progreso del Fondo.	
	5. Desarrollar nuevos canales de distribución y Puntos de venta	
2. Fortalecer la cultura de prevención en salud.	1. Continuar la ejecución de convenios con las empresas de salud para fortalecer los beneficios que reciben los partícipes de "Prevenir".	Aumentar el número de afiliados a los planes de salud y adherentes a TENGO
	2. Continuar el programa de capacitación continua de la fuerza de ventas.	
	3. Innovar promociones	
	4. Utilizar las herramientas tecnológicas y scripts de llamadas	
3. Invertir el dinero captado en títulos de renta fija.	Reuniones periódicas del Comité de Inversiones.	Invertir en papeles de alta calificación a mediano plazo.
4. Aportar a la economía del Ecuador y Guayaquil con inversión productiva.	Adquirir papeles de calidad en el mercado bursátil: primario y secundario.	Coadyuvar al impulso del Mercado de Capitales.

### 3. PLAN OPERATIVO ANUAL 2019

**ADMUNIFONDOS S.A.** posee un equipo corporativo de apoyo capaz de poner en marcha, con excelencia, las ideas y manejar todos los aspectos administrativos como toda empresa exitosa lo requiere: áreas legal, administrativa, logística de distribución de los productos, el servicio a los clientes, los recursos humanos, el área de marketing, la investigación del mercado y el área de publicidad.

Por lo expuesto, la gestión de **ADMUNIFONDOS S. A.** Se concentra en cinco perspectivas principales:



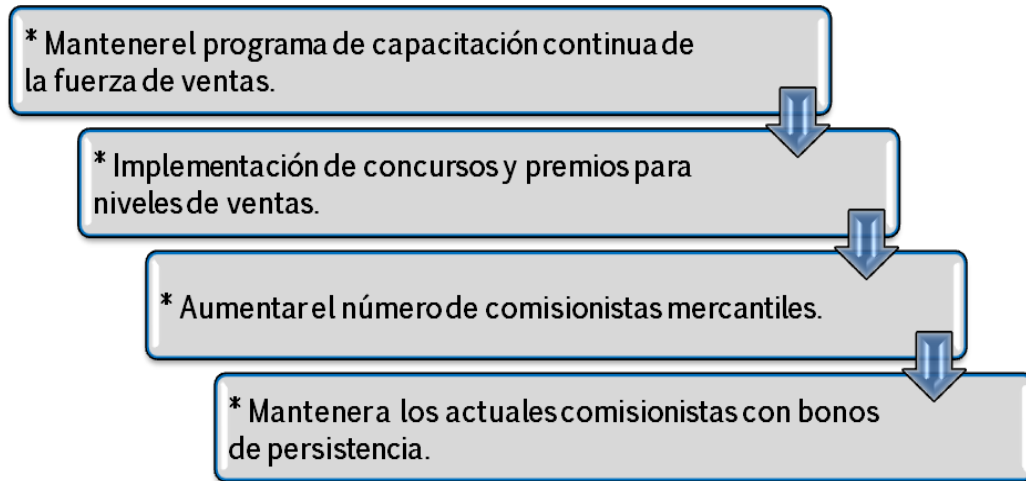
Las líneas de acción para cada una de las perspectivas son las siguientes:

#### 3.1 LÍNEAS DE ACCIÓN

Para cada una de las perspectivas, la Gerencia General y los titulares de los Departamentos: Comercial, Operaciones, Contabilidad y Legal definieron las líneas de acción a implementarse en el 2019.

**A. VENTAS**

La gestión de captación de partícipes va a ser fortalecida mediante las siguientes acciones:



Capacitación de Beneficios de vida y Exequiales a vendedores de Prevenir



**A.1 Estrategias de Ventas:**

- Asignar horarios permanentes de atención en los Puntos de captación:



- Estrategias de marketing:

Promocionando Prevenir en la Planta de la Empresa Agripac en la via Daule

Programa Lo mejor de Guayaquil entrevista al Ab. Carlos Velez Gerente General y al Ing. David Freire Director Comercial de la Administradora Municipal de Fondos Admunifondos

Ab. Carlos Velez Gerente General y al Ing. David Freire Director Comercial explican sobre los beneficios del Fondo de Inversión Prevenir

La entrevista fue retransmitida el día sábado 1 de septiembre a las 11am en radio Rumbá, radio Fuego, radio Costanera, radio Centro, radio 99, radio America, radio Forever, radio Calcedita, radio Aguila, radio Caravana, radio Sucre, radio Atalaya, radio Morena, radio CRE.

➤ Aplicar Social Media Marketing a fin de generar posicionamiento de marca en internet y generar referidos de ventas.

➤ Depurar lista de datos de empresas Pymes para contactar a los Gerentes o Jefes de Recursos Humanos con el objetivo de concertar una cita para apertura de charlas explicativas sobre los beneficios de salud y vida del Fondo de Inversión Prevenir para los empleados y sus familias.

➤ Promover empresarialmente los beneficios adicionales del Fondo de Inversión por medio de visitas a empresas por parte del Gerente General y Director Comercial y los Asesores de Ventas y promocionar los seguros de vida y salud como beneficios previsionales del Fondo de Inversión.

## B. OPERACIONES:

La gestión de operaciones durante el 2019 se concentrará en crear un programa de fidelización de clientes el cual se apuntalará en las siguientes actividades:

### B.1. Actividades de Cobranzas

- **META:** Consolidar la cobranza telefónica como medio de cobro más importante.
  - Mejorar las bases telefónicas de la cartera actual a través de campañas de actualización de datos con incentivos para el cliente que actualice datos on line y continuar realizando el rastreo del cliente a través del Registro Civil, padres, esposo, web y redes sociales.
  - Fortalecer la cobranza como proceso de educación al cliente

### B.2. Actividades de Recuperación de clientes

- **META:** Integrar al Comisionista Mercantil como un influenciador para recuperar al cliente.
  - Mantener los canales de comunicación con los clientes para reconquistar su fidelidad.
  - Contacto con los clientes perdidos luego de 5 días laborables a la anulación del contrato.
  - Mantener el envío de comunicación para recuperación luego de 4 meses de anulación del contrato.

### B.3. Actividades de Retención de Clientes

- **META:** Mantener la encuesta de Satisfacción.
  - Elaboración de Encuesta de Satisfacción a todos los clientes que nos visitas y a los cuales visitamos.

### B.4. Actividades de Renovación de Inversión

- **META:** Consolidar a los Representantes de Operaciones durante las visitas de renovación de inversión como agentes facilitadores de las necesidades del cliente y gestores de persuasión.
  - Reducir las visitas externas a clientes para trámite de renovación de inversión.

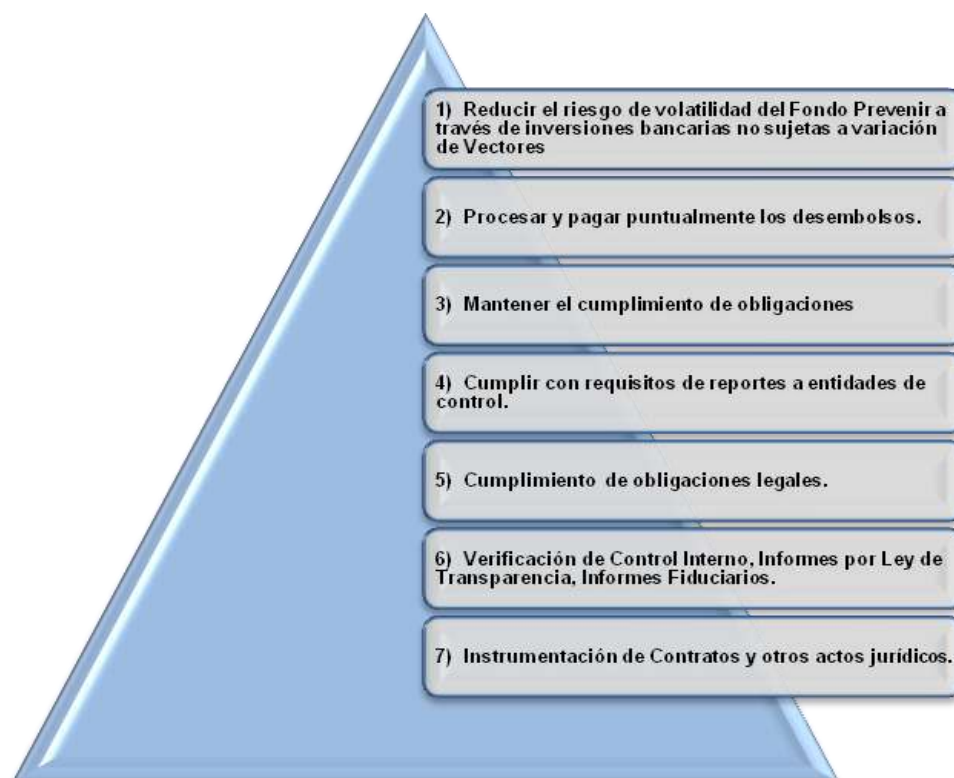
### B.5. Actividades de Emisión de Contratos

- **META:** Perfeccionar la estructura de Post-Venta como medio efectivo de mantenimiento de clientes.
  - Reforzar el conocimiento del cliente sobre los beneficios adquiridos en la llamada de verificación.
  - Mantener el ingreso de contratos en los índices establecidos.
  - Mantener el envío de SMS de Bienvenida.

### B.5. Mantenimiento de Clientes

- **META:** Contactar clientes para ofrecer nuestro apoyo, mantenernos activos en su mente y generar buenas relaciones.
  - Contactar clientes periódicamente para anticiparnos a los problemas y promocionar beneficios
  - Mantener el envío de mails masivos de comunicación de beneficios a los clientes
  - Mantener el sorteo del Premio del Club Prevenir y Ganar

### C. APOYO ADMINISTRATIVO, FINANCIERO Y JURÍDICO:





**D. INFORMACIONA ENTES DE CONTROL.-**
**ADMUNIFONDOS**

INFORMACIÓN A PROPORCIONAR CONFORME A LEGISLACIÓN VIGENTE Y RELACIONADA CON ACTIVIDAD FIDUCIARIA		
CONFORME LO ESTABLECIDO EN LA LEY DE COMPAÑÍAS, ESTATUTOS SOCIALES DE ADMUNIFONDOS S.A,	ORGANISMO Y ENTE DE CONTROL A QUIEN DEBE ENTREGARSE LA INFORMACION	INFORMACION POR ENTREGAR
	Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal de Guayaquil (M. I. Municipalidad de Guayaquil),	Informe Anual
LEY DE MERCADO DE VALORES	PARTICIPES O INVERSIONISTAS	Copia del reglamento interno, contrato de incorporación, portafolio de inversión vigente y otros documentos que estipule el reglamento interno.
		Estado de cuenta que contendrá un detalle del saldo, depósitos y retiros del Partícipe, valor de la unidad, rentabilidad del periodo obtenida (monto y porcentaje), patrimonio del fondo, número de unidades que posee, fecha de corte.
		Detalle del portafolio a la fecha de corte.
RESOLUCIONES SUPER CÍAS.	Sistema on line-Súper de Cías	El valor de la unidad de los fondos administrados y la composición de sus portafolios con los respectivos porcentajes de participación por emisor y por título frente a su patrimonio
		Composición del portafolio de cada uno de los fondos con la distribución por sector (público y privado), mercado de negociación (bursátil o extrabursátil), plazo, emisor y título - valor; con la relación porcentual de cada uno de ellos sobre el patrimonio de cada fondo.
		Información sobre el valor del patrimonio de cada fondo, activo total, número de unidades o cuotas colocadas, valor de la unidad y numero de participes.
		El valor del capital pagado de la administradora y el monto de su capital invertido en cada fondo de inversión.
		Distribución de las inversiones en empresas vinculadas, indicando el porcentaje que cada uno representa en relación al patrimonio de cada fondo.
		Los estados financieros que incluirán: Estado de Situación Financiera, Estado de Resultados y Cuentas de Orden. Acompañada de una certificación de veracidad firmada por el Representante Legal y Contador.
		Composición del portafolio de cada uno de los fondos con el mismo desglose de la información diaria.
		Participación del capital pagado de la Administradora en los fondos que administra.
		Estados Financieros auditados, incluyendo Estado de Situación Financiera, Estado de Resultados de cada uno de los fondos que administre. Los estados financieros deberán incluir las notas de los auditores externos y sus respectivas observaciones.
Informe de Auditoría Externa sobre el cumplimiento de obligaciones tributarias.		
LEY ORGANICA DE TRANSPARENCIA Y ACCESO A INFORMACION	<a href="http://WWW.ADMUNIFONDOS.COM">PAGINA WEB: WWW.ADMUNIFONDOS.COM</a>	Estructura orgánica funcional, base legal que la rige, regulaciones y procedimientos internos aplicables a la entidad; las metas y objetivos de las unidades administrativas de conformidad con sus programas operativos.

<b>PUBLICA</b>		El directorio completo de la institución, así como su distributivo de personal.
		La remuneración mensual por puesto y todo ingreso adicional, incluso el sistema de compensación, según lo establezcan las disposiciones correspondientes.
		Los servicios que ofrece y las formas de acceder a ellos, horarios de atención y demás indicaciones necesarias, para que la ciudadanía
		Pueda ejercer sus derechos y cumplir sus obligaciones.
		Texto íntegro de todos los contratos colectivos vigentes en la institución, así como sus anexos y reformas.
		Se publicarán los formularios o formatos de solicitudes que se requieran para los trámites inherentes a su campo de acción.
		Información total sobre el presupuesto anual que administra la institución, especificando ingresos, gastos, financiamiento y resultados operativos de conformidad con los clasificadores presupuestales, así como liquidación del presupuesto, especificando destinatarios de la entrega de recursos públicos.
		Información completa y detallada sobre los procesos precontractuales, contractuales, de adjudicación y liquidación, de las contrataciones de obras, adquisición de bienes, prestación de servicios, arrendamientos mercantiles, etc., celebrados por la institución con personas naturales o jurídicas, incluidos concesiones, permisos o autorizaciones.
		Un listado de las empresas y personas que han incumplido contratos con dicha institución.
		Planes y programas de la institución en ejecución.
		Mecanismos de rendición de cuentas a la ciudadanía, tales como metas e informes de gestión e indicadores de desempeño.
	El nombre, dirección de la oficina, apartado postal y dirección electrónica del responsable de atender la información pública de que trata esta Ley.	
<b>LEY ORGÁNICA DE TRANSPARENCIA Y ACCESO A LA INFORMACIÓN PÚBLICA (ART 12)</b>	<b>Defensoría del Pueblo</b>	Informe anual sobre el cumplimiento del derecho de acceso a la información pública, que contendrá: a) Información del período anterior sobre el cumplimiento de las obligaciones que le asigna esta Ley; b) Detalle de las solicitudes de acceso a la información y el trámite dado a cada una de ellas, y, c) Informe semestral actualizado sobre el listado índice de información reservada.
	<b>SERVICIOS DE RENTAS INTERNAS</b>	Anexo Transaccional
		Declaración de Impuesto a la Renta
		Declaraciones de retenciones en la Fuente
		Declaración mensual del IVA
<b>ORDENANZA MUNICIPAL</b>	<b>Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal de Guayaquil (M. I. Municipalidad de Guayaquil)</b>	Reporte mensual de Adquisiciones, plan anual de compras, presupuesto.
<b>U.A.F.E</b>	<b>Unidad de Análisis Financiero</b>	Reporte de Transacciones (mensual).
<b>RESOLUCIONES SERCOP</b>	<b>SERCOP</b>	PAC e Informes mensuales de adquisiciones

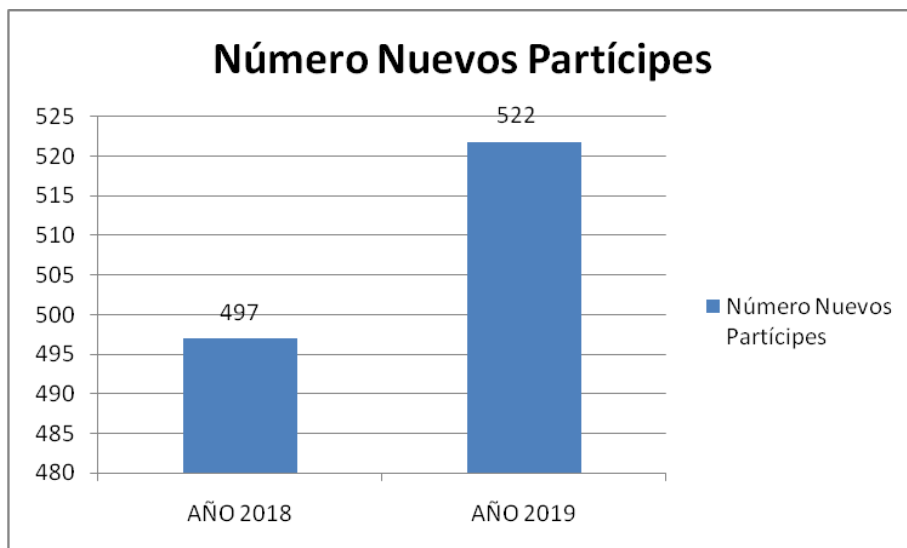
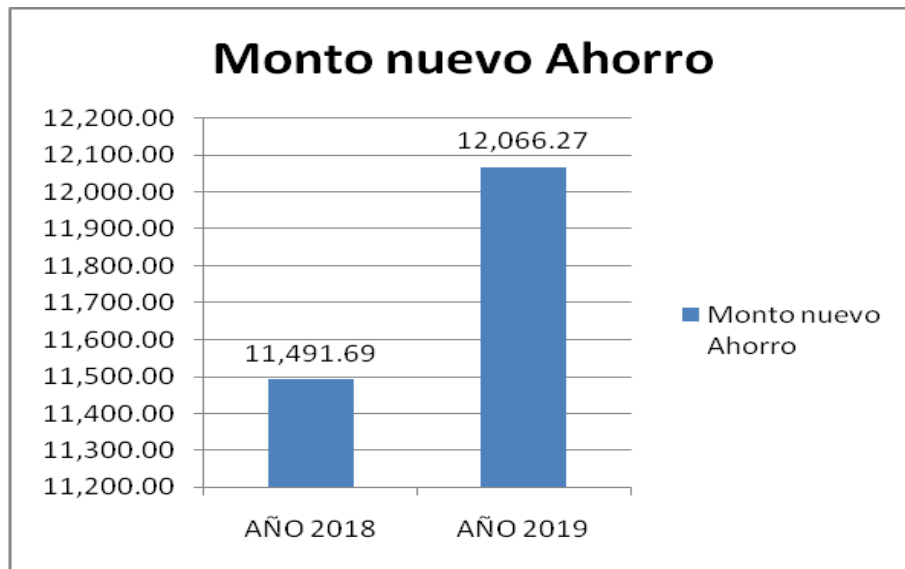
**3.2 METAS OPERATIVAS PARA EL AÑO 2019**

Las metas operativas del año 2019 se determinaron coordinando con departamentos de la empresa a través reuniones del Comité Ejecutivo, tomando como base el cumplimiento del Plan Estratégico 2016-2019, las líneas de acción antes mencionadas y la evaluación de los resultados obtenidos en el 2017 hasta el tercer trimestre, como resultado se establecieron las siguientes metas operativas para el año 2019:

OBJETIVO ESTRATÉGICO	META PRINCIPAL	METAS OPERATIVAS	RESPONSABLE												
1. Estimular el ahorro programado.	1. Superar el nivel de clientes nuevos captados del año anterior en el 5%.	Reclutar Jefes de Ventas adicionales y vendedores.	<p><b>Dirección Comercial</b></p> <p><b>NOTA:</b> Los Jefes de Ventas no están en relación de dependencia. Se estima que de los 7 actuales 5 posiciones deserten en el 2019 y se cubra las posiciones. Lo mismo sucede con los vendedores free lance cuya dotación mensual promedio es de 35 personas y una rotación mensual del 20% lo cual hay que cubrir permanentemente con 6 a 7 vendedores para mantener la dotación comercial de Free Lance.</p> <p>Para incrementar la cantidad de partícipes se está enfocando a la fuerza de ventas al plan de ahorro y vida e incrementar la dotación de vendedores a 50.</p> <p>Promover empresarialmente los beneficios adicionales del Fondo de Inversión por medio de visitas a empresas por parte del Director comercial y los Asesores de Ventas y promocionar los seguros de vida y salud como beneficios previsionales del Fondo de Inversión.</p>												
		<table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>Número Nuevos Partícipes</th> <th>2018</th> <th>2019</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>AÑO 2018</td> <td>497</td> <td>7</td> <td>7</td> </tr> <tr> <td>AÑO 2019</td> <td>522</td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>			Número Nuevos Partícipes	2018	2019	AÑO 2018	497	7	7	AÑO 2019	522		
		Número Nuevos Partícipes		2018	2019										
	AÑO 2018	497		7	7										
AÑO 2019	522														
	522 Partícipes equivaldrán a 522 hogares que se vincularán a PREVENIR y 3408 afiliaciones a los beneficios adicionales.	Proponer programas de incentivos y de capacitación para retener a los vendedores.													
	2. Retener al menos 75% de los afiliados activos.	Estimular a los partícipes para que continúen invirtiendo y proveer el mejor Servicio al Cliente													

<p><b>2. Fortalecer la cultura de prevención en salud.</b></p>	<p>- Aumentar el número de afiliados a los planes de salud en el 5% -Aumentar el número de servicios por cliente: -Para este efecto contratar en el 2019 un a ejecutiva media jornada parcial permanente para realizar mantenimiento de clientes.</p>		<p>Dirección Comercial  Dirección de Operaciones</p>
<p><b>3. Invertir el dinero captado en títulos de renta fija de alta calidad.</b></p>	<p>Rentabilidad estimada acumulada promedio anual del 4% en Fondo Prevenir</p>	<p>Invertir en papeles a mediano plazo.</p>	<p>Comité de Inversiones</p>
<p><b>4. Aportar a la economía del Ecuador y Guayaquil con inversión productiva.</b></p>	<p>Incremento de participes y aportes en el 5% para inversión en el Mercado Bursátil.</p>	<p>Invertir en instrumentos de sectores variados de la economía</p>	<p>Comité de Inversiones</p>
<p><b>5. Atomizar los riesgos</b></p>	<p>Diversificación del portafolio.</p>	<p>Lograr el rendimiento más alto posible con la mayor seguridad y calidad de instrumentos</p>	<p>Comité de Inversiones  Departamento Financiero</p>
<p><b>6. Apoyar mecanismos financieros para la adquisición de vivienda.</b></p>	<p>Bajar nivel de morosidad en 5%, indexado al porcentaje estipulado en los respectivos Reglamentos de Gestión</p>	<p>Mantener el nivel de morosidad dentro del Índice de Siniestralidad de cada fideicomiso</p>	<p>Departamentos Contabilidad y Legal</p>
<p><b>7. Buscar mecanismos de Atracción y Fidelización de clientes</b></p>	<p>Segmentar al menos el 50% de la cartera.  2019: Segmentación de clientes por Comisión Admunifondos y por antigüedad: Llamadas de cortesía clientes para incentivar fidelización a través de la participación en programas.</p>	<p>Identificar 5 motivos por los cuales el cliente mantendría una relación a largo plazo -Confianza -Credibilidad Marca Municipal -Tiene empleo/Negocio Activo -Cumplir con el plazo para proceder con el rescate de unidades. -Visita Personalizada</p>	<p>Dirección de Operaciones</p>

**PROYECCIÓN DE CAPTACIÓN DE APORTES AL FONDO DE INVERSIÓN “PREVENIR”.**



### 3.3 PRINCIPALES PLANES Y PROYECTOS

La gestión de **ADMUNIFONDOS** estará apoyada por los principales planes y proyectos:



### 4. SÍNTESIS DE GESTIÓN INSTITUCIONAL.

PLAN OPERATIVO 2019	PERSPECTIVAS	EJES PRINCIPALES
GESTIÓN DE LA EMPRESA	GESTIÓN DE VENTAS	Mantener el programa de capacitación continua de la fuerza de ventas.
		Aumentar el número de comisionistas mercantiles.
		Implementación de Concursos y premios para niveles de ventas.
	GESTIÓN DE OPERACIONES	Visitar al 20% de los clientes que más ganancia generan para la empresa y al 20% de los clientes que más antigüedad tienen en el Fondo.
		Mantener y Retener a los clientes.
	GESTIÓN ADMINISTRATIVA,	Cumplir con requisitos de reportes a entidades de control.

	<b>FINANCIERA Y JURÍDICA.</b>	Cumplimiento de obligaciones legales.
		Verificación de Control Interno, Informes por Ley de Transparencia, Informes Fiduciarios.
	<b>SOPORTE TÉCNICO</b>	Da soporte a los diferentes departamentos como también a los usuarios.
	<b>APRENDER HACIENDO</b>	Cursos de capacitación in situ.
Cursos en SECAP, Cámara de Comercio		

## 5. METODOLOGIA DE EVALUACIÓN DEL PLAN OPERATIVO INSTITUCIONAL

La evaluación del Plan Operativo 2019 se la va a realizar con una periodicidad trimestral, a través del seguimiento y medición del cumplimiento de toda la gestión de la compañía.

Para el efecto se diseñó una metodología de un sistema de indicadores relacionados entre sí, que partiendo de los resultados que se obtienen en la evaluación de los Planes de Trabajo de todos los departamentos, permiten evaluar el cumplimiento de las metas operativas; y, con ello el cumplimiento de los objetivos institucionales del Plan Operativo 2019 desde sus diferentes perspectivas y ejes principales.

### ADMUNIFONDOS S.A.

(Administradora Municipal de Fondos y Fideicomisos Sociedad Anónima)

#### INDICES DE GESTION

Entidad	Indicador	Forma de Calculo	Datos al 31 de Agosto del 2018	De que depende	Meta 2019
Fidecomiso de titularización Volare	Índice de Emisión	Monto de Títulos Colocados en la Bolsa dividido por el Total de Títulos Emitidos en los Fideicomisos	100%	Entrega de cartera por parte de los originadores (promotores de vivienda)	
Fidecomiso de titularización Volare	Índice de Cartera Vencida	Monto de Cartera Vencida dividido por el Total de Cartera vigente. (Capital + Intereses)	3.85%	Efectividad de la labor de cobranza y morosidad de los clientes	máximo 5%

Fidecomiso de titularización Volare	Índice de Siniestralidad	Establecido en el Reglamento de Gestión de Cada Fideicomiso	7.46%	Calculo técnico realizado en la estructuración inicial del fideicomiso como colchón de liquidez	
Fidecomiso de titularización Volare	Índice de Cobertura	Índice de Siniestralidad dividido por el Índice de Cartera Vencida	7.85	Margen de seguridad actual (cuantas veces se supera la cartera vencida actual)	mantener al menos 2.00 de cobertura
Fondo de Inversión Prevenir	Índice de Rentabilidad al cliente promedio Anual	<b>Formula del rendimiento:</b> = $\frac{((\text{vanu final}-\text{vanu inicio})/\text{vanu inicio})/\text{días}}{36000}$	2.18%	De los Ingresos financieros menos gastos con cargo al fondo de Inversión	2.80%
Fondo de Inversión Prevenir	Índice de dispersión de riesgo	Valor de Máxima concentración en un emisor o banco, dividido por el total del patrimonio del fondo.	15.01%	Política de dispersión establecida periódicamente por el Comité de Inversiones	20%
Fondo de Inversión Prevenir	Índice de crecimiento del patrimonio	Valor del patrimonio final, dividido por el patrimonio inicial del año.	1.02%	Estabilización en equilibrio entre retiros y aportes, Reprogramación de aportes y nuevas afiliaciones	Mantener el nivel neto
Fondo de Inversión Prevenir	Índice de Rentabilidad sobre Inversiones Renta Fija	Intereses y Revalorización de instrumentos invertidos en tasa anualizada, promedio de los 12 meses	6.48%	Variaciones en el mercado financiero y bursátil, y análisis de calificaciones de riesgo	7% manteniendo promedio de calificación AA o superior
Fondo de Inversión Prevenir	Aporte promedio neto a fondo	Aportes totales al fondo, por participe, neto al ahorro, dividido por el numero de participes	\$12	Monto que cada participe desea ahorrar.	\$10 mínimo establecido en el Reglamento del Fondo
Fondo de Inversión Prevenir	Número de participes	Participes+Beneficiarios de servicios adicionales	13,060	Colocación de varios productos a cada afiliado, ventas nuevas y retención de clientes.	Incremento 5% anual
Fondo de Inversión Prevenir	Ingresos promedio por honorarios	Ingresos promedios mensuales totales para Admunifondos, por manejo del fondo, estados de cuenta, y honorarios recaudación Salud,	\$ 52,136	Crecimiento y retención de clientes	Mantener el nivel



Fondo de Inversión Prevenir	Ingresos honorarios por afiliado	Honorario promedio anual	\$5.11	Volumen de ingresos	mantener el ingreso promedio sobre \$ 4.00, mientras se amplía al mayor número de beneficiarios de servicios
-----------------------------	----------------------------------	--------------------------	--------	---------------------	--

## 6. PRESUPUESTO

**ADMUNIFONDOS S.A.**  
 (Administradora Municipal de Fondos y Fideicomiso Sociedad Anónima)  
**PROYECCION DE INGRESOS Y GASTOS 2019**

Código	Cuentas	TOTAL US DÓLAR
<b>401</b>	<b>INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS</b>	733,432.59
<b>40109</b>	<b>INGRESOS POR COMISIONES, PRESTACIÓN DE SERVICIOS, CUSTODIA, REGISTRO, COMPENSACIÓN Y LIQUIDACIÓN</b>	<b>608,700.20</b>
401090202	FONDOS ADMINISTRADO	168,997.20
401090205	FIDEICOMISOS MERCANTILES	32,400.00
401090206	ENCARGOS FIDUCIARIOS	407,303.00
<b>4011002</b>	<b>INTERESES FINANCIEROS</b>	<b>18,676.91</b>
<b>4011006</b>	<b>OTROS INGRESOS FINANCIEROS</b>	<b>40,317.00</b>
<b>4011103</b>	<b>OTROS</b>	<b>65,738.48</b>
<b>502</b>	<b>GASTOS</b>	<b>654,787.61</b>
<b>50201</b>	<b>GASTOS DE VENTA</b>	<b>140,746.18</b>
5020101	SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES	41,508.00
5020102	APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL (INCLUIDO FONDO DE RESERVA)	11,255.18
5020103	BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	7,923.00
5020105	HONORARIOS, COMISIONES Y DIETAS A PERSONAS NATURALES	30,000.00
5020110	COMISIONES	13,440.00
5020111	PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	5,280.00
5020115	TRANSPORTE	3,600.00
5020115	GASTOS DE GESTIÓN (AGASAJOS A ACCIONISTAS, TRABAJADORES Y CLIENTES)	2,400.00
5020118	AGUA, ENERGÍA, LUZ, Y TELECOMUNICACIONES	6,840.00
5020127	SUMINISTROS Y MATERIALES	600.00
5020128	OTROS GASTOS	17,900.00
<b>50202</b>	<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>514,041.43</b>
5020201	SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES	163,368.00
5020202	APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL (INCLUIDO FONDO DE RESERVA)	47,614.96
5020203	BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	23,592.00

5020205	HONORARIOS, COMISIONES Y DIETAS A PERSONAS NATURALES	63,444.00
5020208	MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	77,264.04
5020209	ARRENDAMIENTO OPERATIVO	40,895.72
5020209	COMISIONES	6,000.00
5020211	PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	4,200.00
5020214	SEGUROS Y REASEGUROS (PRIMAS Y CESIONES)	545.00
5020215	TRANSPORTE	1,200.00
5020216	GASTOS DE GESTIÓN (AGASAJOS A ACCIONISTAS, TRABAJADORES Y CLIENTES)	2,500.00
5020217	GASTOS DE VIAJE	0.00
5020218	AGUA, ENERGÍA, LUZ, Y TELECOMUNICACIONES	14,400.00
5020219	NOTARIOS Y REGISTRADORES DE LA PROPIEDAD O MERCANTILES	540.00
5020220	IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS	25,246.00
5020221	DEPRECIACIONES	2,040.00
5020222	AMORTIZACIONES	10,200.00
5020228	SUMINISTROS Y MATERIALES	4,800.00
5020229	OTROS	25,831.70
50203	GASTOS FINANCIEROS	360.00
	<b>Utilidad/Pérdida</b>	<b>78,644.98</b>

### 6.1. Presupuesto vinculado al POA.-

Basado en los resultados hasta el 30 de septiembre en el 2017, se han asignado pesos al gasto de cada área para que disponga de los recursos necesarios para cumplir sus metas.

**ADMUNIFONDOS S.A.**  
**(Administradora Municipal de Fondos y Fidecomiso Sociedad Anónima)**  
**DISTRIBUCION DE INGRESOS Y GASTOS PROYECTADOS 2019**

Código	Cuentas	TOTAL US DÓLAR	Porción	Gastos por Areas				
				Ventas	Operación	Contab.	SAC	Legal
401	INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	733,432.59	100%					
40109	INGRESOS POR COMISIONES, PRESTACIÓN DE SERVICIOS, CUSTODIA, REGISTRO, COMPENSACIÓN Y LIQUIDACIÓN	608,700.20	83%					
401090202	FONDOS ADMINISTRADO	168,997.20	23%					
401090205	FIDEICOMISOS MERCANTILES	32,400.00	4%					
401090206	ENCARGOS FIDUCIARIOS	407,303.00	56%					

4011002	INTERESES FINANCIEROS	18,676.91	3%					
4011006	OTROS INGRESOS FINANCIEROS	40,317.00	5%					
4011103	OTROS	65,738.48	9%					
502	<b>GASTOS</b>	<b>654,787.61</b>	<b>100%</b>					
50201	<b>GASTOS DE VENTA</b>	<b>140,746.18</b>	<b>21%</b>		<b>10%</b>	<b>0%</b>	<b>2%</b>	<b>0%</b>
5020101	SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES	41,508.00	6%					
5020102	APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL (INCLUIDO FONDO DE RESERVA)	11,255.18	2%					
5020103	BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	7,923.00	1%					
5020105	HONORARIOS, COMISIONES Y DIETAS A PERSONAS NATURALES	30,000.00	5%					
5020110	COMISIONES	13,440.00	2%					
5020111	PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	5,280.00	1%					
5020115	TRANSPORTE	3,600.00	1%					
5020116	GASTOS DE GESTIÓN (AGASAJOS A ACCIONISTAS, TRABAJADORES Y CLIENTES)	2,400.00	0%					
5020118	AGUA, ENERGÍA, LUZ, Y TELECOMUNICACIONES	6,840.00	1%					
5020127	SUMINISTROS Y MATERIALES	600.00	0%					
5020128	OTROS GASTOS	17,900.00	3%					
50202	<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>514,041.43</b>	<b>79%</b>	<b>1%</b>	<b>40%</b>	<b>38%</b>	<b>0%</b>	<b>0%</b>
5020201	SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES	163,368.00	25%					
5020202	APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL (INCLUIDO FONDO DE RESERVA)	47,614.96	7%					
5020203	BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	23,592.00	4%					
5020205	HONORARIOS, COMISIONES Y DIETAS A PERSONAS NATURALES	63,444.00	10%					
5020208	MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	77,264.04	12%					
5020209	ARRENDAMIENTO OPERATIVO	40,895.72	6%					
5020210	COMISIONES	6,000.00	1%					
5020211	PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	4,200.00	1%					
5020214	SEGUROS Y REASEGUROS (PRIMAS Y CESIONES)	545.00	0%					
5020215	TRANSPORTE	1,200.00	0%					
5020216	GASTOS DE GESTIÓN (AGASAJOS A ACCIONISTAS, TRABAJADORES Y CLIENTES)	2,500.00	0%					
5020218	AGUA, ENERGÍA, LUZ, Y TELECOMUNICACIONES	14,400.00	2%					
5020219	NOTARIOS Y REGISTRADORES DE LA PROPIEDAD O MERCANTILES	540.00	0%					

5020220	IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS	25,246.00	4%					
5020221	DEPRECIACIONES	2,040.00	0%					
5020222	AMORTIZACIONES	10,200.00	2%					
5020228	SUMINISTROS Y MATERIALES	4,800.00	1%					
5020229	OTROS	25,831.70	4%					
50203	GASTOS FINANCIEROS	360.00	0%					
	<b>Utilidad/Pérdida</b>	<b>78,644.98</b>						

## Actividades de Prevención de Lavado de Activos

### CRONOGRAMA DE EJECUCIÓN

#### PREVENCIÓN DE LAVADO DE ACTIVOS, FINANCIAMIENTO DEL TERRORISMO Y OTROS DELITOS

ACTIVIDADES	PERIODICIDAD	ACTIVIDADES	PERIODICIDAD
<b>1. ENTREGA DE INFORMACIÓN A SCVS</b>		<b>4.2. Política conozca a su empleado</b>	
1.1. Estadística mensual de información enviada a la UAFE	M	4.2.1. Aplicación de formulario y verificación de información	M
1.2. Actualización de datos del Oficial de Cumplimiento	A	4.2.2. Actualización de información, monitoreo y análisis de perfil	M
1.3. Plan anual de cumplimiento	A	4.2.3. Verificación de recepción del manual	M
1.4. Informe anual de cumplimiento de labores	A	<b>4.3. Política conozca su mercado</b>	
1.5. Actualización del Manual (de ser el caso)	A	4.3.1. Análisis de alerta de clientes	M
1.6. Informe auditado de cumplimiento	A	4.3.2. Verificación y análisis de la información del mercado.	M
<b>2. ENTREGA DE REPORTES A LA UAFE</b>		<b>5. CAPACITACIÓN</b>	
2.1. Reportes de Operaciones Inusuales e injustificadas	M	5.1. Capacitación interna (dada por OC, opcional)	M
2.2. Reportes de transacciones que igualan o superan el umbral	M	5.2. Capacitación externa	T
2.2. Actualización de datos del oficial de cumplimiento	A	5.3. Capacitación a Sucursales y Agencias	N/A
<b>3. JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS</b>		5.4. Evaluación y Resultados de las capacitaciones	T
3.1. Aprobación del plan anual e informe de cumplimiento	A	5.5. Capacitación nuevo personal	T
3.2. Aprobación del manual de PLA-FT y actualizaciones	A	5.6. Difusiones, y otros.	T
3.3. Aprobación del informe auditado de cumplimiento	A	<b>6. AUDITOR INTERNO/COMISARIO</b>	
		6.1. Informes	A
<b>4. DEBIDAS DILIGENCIAS</b>		6.2. Resultados de su control	A
4.1. Política conozca a su cliente		<b>7. MATRIZ DE RIESGO</b>	
4.1.1. Monitoreo, verificación y validación inf. clientes nuevos (participes)	M	7.1. Revisión, actualización (de ser el caso)	A
4.1.2. Actualización de información de clientes actuales	M	7.2. Monitoreo e informe	A
4.1.3. Monitoreo de clientes de alto riesgo	M	7.3. Implementación de nuevos procedimientos de Control	A
4.1.4. Verificación de las listas OFAC Y Consejo Seg.Nac.Unidas.	M	<b>8. COMITÉ DE CUMPLIMIENTO (DE TENERLO).</b>	

4.1.5. Monitoreo de clientes PEP	<b>M</b>	8.1. Remitir Informes mensuales a los Entes de Control (acorde al manual)	<b>M</b>
4.5.6. Visitas a clientes para verificación de su actividad económica.	<b>M</b>	8.2. Análisis de ROII	<b>M</b>
		8.3. Manual PLA-FT y actualizaciones	<b>A</b>
<b>Nota: M = Mensual, T = Trimestral, S = Semestral, N/A = NO APLICA, A= APLICA</b>			

**Carlos Vélez Freire**  
**Gerente General**