

Universidad APEC

UNAFES

Escuela de Posgrado



**Plan de Negocios para Crear una Empresa
de Remesas en la República Dominicana
Money Faster S. A.**

Monografía Presentada para Optar por el Título de:
Post Grado en Administración Financiera

Presentada por:

Pablo A. Jordán Jordán

Ana J. Guillén Soriano

Asesorado por:

Dra. José Deliz

Santo Domingo
República Dominicana
2004

TPG
PAF-23-04

Universidad APEC

UNAPEC

Escuela de Graduados



**Plan De Negocios Para Crear Una Empresa
De Remesas En La República Dominicana.
Money Faster S. A.**

*Monografía Presentada Para Optar Por El Título De:
Post Grado En Administración Financiera*

Presentada Por:

*Pablo A. García Fuertes
Ana J. Guillén Serrata*

*03-2409
03-2417*

Asesorado Por:

Lic. José Feliz

**Santo Domingo, D.N.
República Dominicana
2004**

TPG 0737.

ÍNDICE

RESUMEN EJECUTIVO.	v
CAPÍTULO I: GENERALIDADES RELATIVAS AL PLAN DE NEGOCIOS MONEY FASTER S. A.	1
1.1. Objetivos.	1
1.1.1. Objetivo General.	1
1.1.2. Objetivos Específicos.	1
1.2. Antecedentes.	2
1.3. Justificación.	7
1.4. Actores Que Intervienen En Las Operaciones De Las Empresas Remesadoras.	12
1.4.1. El Emisor de Remesas.	13
1.4.2. El Receptor de Remesas.	14
1.4.3. Asociaciones Comunales Remesadoras.	14
1.4.4. Intermediarios de Remesas.	15
1.4.5. Los Gobiernos De Los Países Que Reciben Remesas.	16
1.4.6. Los Organismos Internacionales.	16
1.5. Marco Legal De Los Agentes De Remesas Y Cambio En La Republica Dominicana.	17
1.6. Marco Teórico.	23
CAPÍTULO II: CREACIÓN DE LA EMPRESA MONEY FASTER S. A.	29
2.1. Fase Actual del Desarrollo del Servicio.	30
2.2. Naturaleza De La Empresa Money Faster S. A.	30
2.2.1. Valores.	31
2.2.2. Misión.	31
2.2.3. Visión.	31
2.2.4. Objetivos.	32
2.2.4.1. Objetivos a Largo Plazo.	32
2.2.4.2. Objetivos a Mediano Plazo.	32
2.2.4.3. Objetivos a Corto Plazo.	32
2.3. Estrategias Competitivas.	33
2.4. Descripción Del Mercado De Remesas.	33
2.5. Público Objetivo de Money Faster S. A.	33

2.6.	Entorno Competitivo.	34
2.7.	Inversión Requerida Para la Creación De La Empresa.	35
2.8.	Etapas De La Implementación Del Plan De Negocio.	37
2.9.	Perfil Del Área Administrativo Y Operacional De Money Faster S.A.	37
2.10.	Organigrama General.	41
CAPITULO III: ESTRATEGIAS DE MARKETING.		42
3.1.	Objetivos De Marketing.	43
3.1.1.	Objetivo General.	43
3.1.2.	Objetivos Específicos.	43
3.2.	Definición De Money Faster S.A.	44
3.2.1.	Logo De Money Faster S.A.	45
3.3.	Fijación Del Precios.	46
3.4.	Estrategia De Money Faster S. A. Para El Posicionamiento En El Mercado De Remesas.	47
3.5.	Riesgos Y Oportunidades En El Mercado De Remesas.	49
3.5.1.	Riesgos.	49
3.5.2.	Oportunidades.	50
3.6.	Publicidad Y Plan De Medios.	51
3.6.1.	Desglose Del Plan De Medios Para TV.	55
3.6.2.	Desglose Del Plan De Medios Para Radio.	56
3.6.3.	Desglose Del Plan De Medios Para Prensa Escrita.	58
CAPITULO IV: PLAN FINANCIERO DE MONEY FASTER S.A.		60
4.1.	Objetivo General.	61
4.2.	Objetivos Específicos.	61
4.3.	Inversión Monetaria Para El Funcionamiento De Money Faster S. A.	61
4.4.	Políticas Contables En Money Faster S. A.	65
BIBLIOGRAFÍA.		67

ÍNDICE DE TABLAS Y GRAFICOS

CAPÍTULO II: CREACIÓN DE LA EMPRESA MONEY FASTER S. A.	29
Tabla No. 1: Perfil Departamental	38
CAPITULO III: ESTRATEGIAS DE MARKETING.	42
Tabla No. 2: Costo De Envíos Para EE.UU. Y Puerto Rico.	46
Tabla No. 3: Costo De Envíos Para Europa.	47
Tabla No. 4: Estrategias De Posicionamiento.	48
Tabla No. 5: Publicidad Y Plan De Medios.	51
Tabla No. 5: Planificación Porcentual De Los Medios Publicitarios.	52
Grafica No. 1: Plan De Medios. Publicidad 1er Año.	52
Grafica No. 2: Plan De Medios. Publicidad 2do Año.	53
Grafica No. 3: Plan De Medios. Publicidad 3er Año.	53
Grafica No. 4: Plan De Medios. Publicidad 4to Año.	54
Grafica No. 5: Plan De Medios. Publicidad 5to Año.	54
Tabla No. 7: Desglose Del Plan De Medios Para TV, Año 1.	55
Tabla No. 8: Desglose Del Plan De Medios Para TV, Año 2.	55
Tabla No. 9: Desglose Del Plan De Medios Para TV, Año 3.	55
Tabla No. 10: Desglose Del Plan De Medios Para TV, Año 4.	56
Tabla No. 11: Desglose Del Plan De Medios Para TV, Año 5.	56
Tabla No. 12: Desglose Del Plan De Medios Para Radio.	56
Tabla No. 13: Desglose Del Plan De Medios Para Radio, Año 1.	57
Tabla No. 14: Desglose Del Plan De Medios Para Radio, Año 2.	57
Tabla No. 15: Desglose Del Plan De Medios Para Radio, Año 3.	57
Tabla No. 16: Desglose Del Plan De Medios Para Radio, Año 4.	58
Tabla No. 17: Desglose Del Plan De Medios Para Radio, Año 5.	58
Tabla No. 18: Desglose Del Plan De Medios Para Prensa Escrita.	58
Tabla No. 19: Desglose Del Plan De Medios Para Prensa Escrita Año 1.	58
Tabla No. 20: Desglose Del Plan De Medios Para Prensa Escrita Año 2.	59
Tabla No. 21: Desglose Del Plan De Medios Para Prensa Escrita Año 3.	59
Tabla No. 22: Desglose Del Plan De Medios Para Prensa Escrita Año 4.	59
Tabla No. 23: Desglose Del Plan De Medios Para Prensa Escrita Año 5.	59
CAPITULO IV: PLAN FINANCIERO DE MONEY FASTER S.A.	60
Tabla No. 24: Proyecto De Inversión Money Master S.A.	63
Tabla No. 25: Estado De Resultado Para Los Cinco Primeros Años.	64
Tabla No.26: Balance General.	65

RESUMEN EJECUTIVO

Desde hace 30 años empresas y compañías de capital dominicano han constituido empresas que se dedican a remesar dinero de inmigrantes residentes en Estados Unidos y Europa, en nuestro caso, principalmente a la República Dominicana. Según datos estadísticos del Banco Central Dominicano las remesas aportan para nuestro país cerca de US\$2,000 millones de dólares a la economía dominicana, lo que representa un 10% del producto interno bruto.

Cada día son mas los dominicanos que emigran al exterior con la finalidad de obtener mejores fuentes de ingresos. Este hecho permite que tales emigrantes envíen dinero a sus familiares, también cada día, hay mas dominicanos y extranjeros pensionados en el exterior que residen en el país y reciben desde el exterior una mesada por concepto de pensión. El flujo de operaciones monetarias que se efectúan a través de empresas remesadoras, le permite obtener grandes ganancias. Ocurre que por el concepto de las llamadas remesas sociales, que es el nombre técnico de las transferencias que reciben los pensionados de otro país que se encuentran en la Republica Dominicana, los registros de balanza de pagos que publica el Banco Central indica que para el 2003 había ingresado al país unos US\$189.1 millones y en el 2002 unos US\$191.3 millones, así también publicó que por concepto de envíos de remesas familiares la balanza de pago registró para el 2003 mas de US\$200 millones; en total esto representa un 10% del producto interno bruto.

Observando el flujo de divisas y el crecimiento de emigrantes al exterior y de inmigrantes extranjeros hemos decidido crear una empresa remesadora y a la vez casa de cambio, ya que es un negocio que bien administrado representa una excelente inversión que arrojaría cuantiosos beneficios económicos

Money Faster S.A. es una empresa de servicios que se dedicará a la recepción, distribución y envíos de remesas que una persona que viva en el extranjero envía a otra residente en la República Dominicana o viceversa. También se dedicará a la compra y venta de monedas extranjeras tales como dólares norteamericanos y euros.

La estrategia competitiva de Money Faster S. A. esta sustentada en abaratar el precio de los envíos de remesas que realizará la empresa a sus clientes y en proveer un servicio rápido y confiable, en la distribución de las remesas.

Rapidez en el servicio, confiabilidad, integridad, profesionalismo, compromiso, orientado al trabajo en equipo, resultados y excelencia del cliente son los valores que caracterizaran a la empresa. La misión esta focalizada en ofrecer un servicio rápido, confiable e integro que permita satisfacer las demandas de los clientes, brindándole un excelente servicio personalizado en cada envío de remesa; de tal manera que cada año la rentabilidad de la empresa así como la satisfacción de los empleados este forjada en un crecimiento sostenido y continuo; la visión esta centrada en hacer de Money Faster una

empresa remesadora predominante para la República Dominicana, con un crecimiento rentable, que permita satisfacer las necesidades de los clientes, a través de nuestro recurso humano, capacidad tecnológica y buen servicio.

Entre los objetivos propuestos están: Permanecer como la empresa numero uno en servicio y entrega en el mercado de remesas en la República Dominicana, cubriendo todo el territorio dominicano; alcanzar el 25% de rentabilidad de nuestro capital pagado.

**PLAN DE NEGOCIOS PARA CREAR UNA EMPRESA DE
REMESAS EN REPÚBLICA DOMINICANA
MONEY FASTER S. A.**

CAPÍTULO I

GENERALIDADES RELATIVAS AL PLAN DE NEGOCIOS

MONEY FASTER S. A.

En los últimos quince años las remesas familiares se han convertido en una nueva fuente de ingresos para varias economías Latinoamericanas. Estos flujos de dinero se han caracterizado por su creciente cantidad, por la presencia de un número significativo de actores y de actividades, y por su impacto en el crecimiento y desarrollo económico. Un estudio, llevado a cabo por Bendixen Associates de Miami, la Florida, y el Pew Hispanic Center de Washington, concluye que las remesas ya no son una válvula de escape; hoy día, son una bomba de combustible, en alusión a la significación que tienen para las economías Latinoamericanas.

1.1. Objetivos.

1.1.1. Objetivo General.

- ✦ Elaborar un plan de negocios para crear la empresa remesadora Money Faster S. A. en la República Dominicana.

1.1.2. Objetivos Específicos.

- ✦ Conocer el entorno económico y competitivo en que se desarrollan las empresas remesadoras de República Dominicana.

- ✦ Realizar la inversión necesaria para operar legalmente en el mercado de divisas en la República Dominicana.
- ✦ Realizar un plan financiero de ingresos y gastos esperados de la empresa Money Faster S. A.
- ✦ Presentar un plan estratégico para captar los clientes potenciales en el mercado de remesas.

1.2. Antecedentes.

La relación que existe entre la migración, las remesas y el desarrollo es muy compleja. Pese a su importancia y a su complejidad, es poca la investigación que se ha hecho al respecto en las ciencias sociales. Es común que el tema sea estudiado tan solo para saber si dichas remesas fomentan el crecimiento auto sustentable en las comunidades que envía emigrantes. Este criterio tan estrecho deja de lado la complejidad que tiene el factor "remesas" dentro de los hogares, las comunidades y las regiones que envían emigrantes al extranjero; siendo que la capacidad de las remesas para elevar el nivel de vida, el acceso a los servicios médicos y a la educación no debe ser subestimado. Las remesas, además, le brindan nueva fuerza a grupos sociales tales como las mujeres o aquéllos que no tienen tierras. Del mismo modo permiten que los emigrantes no descuiden sus obligaciones sociales y económicas para con sus familiares y sus comunidades. La base y razón de ser de estas preocupaciones es una cuestión más amplia, comprender qué es en

realidad el desarrollo y sobre todo, dilucidar qué patrones de referencia deben ser utilizados al hacer una valoración sobre los impactos económicos que tienen las remesas. Se emplean comúnmente como parámetro, por ejemplo, el factor de dependencia progresiva que desarrolla una comunidad de emigrantes a las remesas. Es decir ¿son las remesas de los emigrantes el motor de un desarrollo sustentable para sus comunidades de origen? Hay que considerar, sin embargo, que al emplear estos criterios estamos siendo arbitrarios, pues no se suelen formular las mismas preguntas cuando se evalúa el bienestar económico en los países y en las comunidades más desarrolladas.

La brecha bancaria, un proyecto del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el FOMIN, que manejaría US\$8 millones, propone "incentivar la competencia para contribuir a rebajar las comisiones de la intermediación". Para ello prevé promover la participación de los bancos en el negocio y la aplicación de nuevas tecnologías. Según el BID, el envío de dinero a través de los bancos podría significar una rebaja del 45% en los costos. Sin embargo, apenas el 40% de los inmigrantes que ganan menos de US \$20,000.00, tienen cuentas bancarias. Entre otras causas, por el bajo nivel escolar, el idioma, los horarios o las exigencias de un estatus legal en el país. Además, reconoce el estudio, los bancos en EE.UU. no están estructurados de manera que respondan a las necesidades de los inmigrantes.

América Latina recibió más de US\$23.000 millones en 2001 enviados por emigrantes desde distintas partes del planeta, en especial de Estados Unidos y Europa, lo que ha convertido a las remesas familiares en uno de los principales renglones de las economías latinoamericanas. Esta cifra, proporcionada por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN), podría ser mayor, pues muchos emigrantes utilizan vías informales para enviar dinero a sus respectivos países.

Según algunas estimaciones, el envío de remesas del exterior hacia América Latina está creciendo a un ritmo aproximado del 15% anual. En países como El Salvador, Honduras y Nicaragua, estos envíos de dinero constituyen alrededor del 13% de su producto interno bruto (PIB). En República Dominicana, Ecuador y Perú bordean el 10%, mientras que en Haití llegaría al 17%.

Según los informes del BID y el FOMIN, México sigue siendo el país que mayor cantidad de remesas recibe de sus trabajadores del exterior, con US\$9.273 millones.

En el año 2003, el ministro de Relaciones Exteriores mexicano, Jorge Castañeda, indicó que lo enviado por los emigrantes a sus familiares constituía

la "segunda o tercera fuente de divisas para el país". A México le siguen Brasil (US\$2.600 millones), El Salvador (US\$1.972 millones), República Dominicana (US\$1.807) y Ecuador (US\$1.400 millones).

Cifras de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) revelan que los exiliados cubanos que viven en Estados Unidos envían anualmente a sus familiares en la isla entre 800 y mil millones de dólares.

Según la revista británica The Economist, el dinero enviado a sus países por emigrantes latinoamericanos es uno de los lados positivos que ha tenido el persistente desangre de ciudadanos productivos de esta parte del mundo.

En informaciones ofrecidas por el FOMIN, en la Conferencia Regional "Las Remesas como Instrumento de Desarrollo", 17 y 18 de mayo del 2001, de mantenerse las tendencias migratorias, el nivel de remesas enviadas hacia Latinoamericana y el Caribe durante la presente década (2001-2010) podría alcanzar los US\$300 billones de dólares.

En el año 2001, América Latina y el Caribe recibieron cerca de 31 por ciento de los 103.000 millones de dólares girados en todo el mundo por

inmigrantes originarios de países en vías de desarrollo a sus propias naciones. Casi 78 por ciento de las remesas que llegaron a esta región provinieron de los Estados Unidos. Si estos flujos continúan creciendo a una tasa moderada de 7 por ciento al año, durante esta década (2001-2010) América Latina y el Caribe podrían recibir unos 400.000 millones de dólares en remesas.

Desde hace 30 años empresas y compañías de capital dominicano han constituido empresas que se dedican a remesar dinero de inmigrantes residentes en Estados Unidos, en nuestro caso principalmente a la República Dominicana, pero también a otros países. Según datos estadísticos del Banco Central Dominicano las remesas aportan a nuestro país cerca de US\$2,000 millones de dólares a la economía dominicana, lo que representa un 10% del producto interno bruto. Se estima que un 40% de las familias dominicanas se benefician de las remesas familiares, 70% de los recursos recibidos se utilizan para alimentación, 4% para gastos de salud, 5% para educación, 7% para vivienda y 8% otros.

A partir de que se incorporara en el Sistema Monetario y Financiero de la República Dominicana, el negocio de remesas funciona bajo la vigilancia y el monitoreo diario de Superintendencia de Bancos. Debe haber transparencia total. Los logros más importantes se miden en la expansión del negocio, pero al mismo tiempo en la limitación del mismo al grupo de empresas más significativo

y que se ha ceñido a los reglamentos internos y la obediencia a las leyes internacionales.

La Asociación Dominicana de Empresas Remesadoras y Distribuidoras (ADEREDI) actualmente está batallando para conseguir que los agentes que captan divisas representen sólo a una empresa remesadora, puesto que si representa a varios, las facilidades para efectuar un envío fraudulento son muchas. Ya en España se ha conseguido esto, pero en Nueva York (siendo esta ciudad el destino donde mayor número de dominicano emigran) todavía no.¹

1.3. Justificación.

El arma más eficaz para combatir la pobreza en Latinoamérica no proviene de los gobiernos ni de la ayuda exterior, sino de las remesas de los emigrantes que viven en Estados Unidos. El año pasado la cifra ascendió a 23.000 millones de dólares, equivalentes a un tercio de las inversiones extranjeras en la región.

Las remesas se han convertido en una de las principales fuentes de ingresos de muchos países, según un informe del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), organismo que la pasada semana propuso abaratar los costos de envío con el fin de inyectar 3.000 millones de dólares adicionales al año a las

¹ Periódico Listín Diario. Económicas. 23 de febrero 2003. Pág.14

economías de la región. Como promedio, el emigrante latinoamericano en E.E. U.U. manda mensualmente entre 200 y 300 dólares a sus familiares.

En varios países ocurre que el monto obtenido a través de las remesas iguale o supere el ingreso total obtenido a través de la exportación de mercancías, lo cual subraya la importancia que tienen los emigrantes como generadores de comercio exterior y ahorros. Sin embargo, calcular el total del ingreso que se obtiene de definiciones acerca de lo que es una remesa, también de las distintas formas que puede adoptar una remesa.

Los cálculos oficiales del Fondo Monetario Internacional estiman que las remesas laborales mundiales y las compensaciones de los empleados, sumaron 95 billones en 1998, cifra que excede la ayuda oficial para el desarrollo.

Existen distintos tipos de remesas. Estas pueden ser transferencia monetaria o en efectivo, y hasta en especie (bienes de consumo, bienes que sirvan como capital, nuevas habilidades y conocimientos tecnológicos). Pueden ser remesas personales o grupales, cuando varios individuos emigrantes (asociaciones de emigrantes de un mismo pueblo) se reúnen para enviar el dinero a países para apoyar fiestas nacionales, proyectos de obras públicas y otras actividades.

El total de las remesas no ha disminuido con el paso del tiempo y conforme los flujos migratorios se desarrollan. En el caso de República Dominicana por ejemplo, cada día nuevos trabajadores se incorporan a éstos. Cuando, y por cuanto tiempo estarán dispuestos los emigrantes a enviar remesas depende, en parte, de las políticas económicas y de ahorro de cada país, depende también de los factores de riesgo y de la eficiencia y facilidad de las transferencias. Los cambios en las políticas económicas han fomentado, en algunos casos, el aumento en las remesas. En otros casos, con solo simplificar y abaratar las transferencias de dinero de un país a otro ha continuado al aumento en las remesas y en el ahorro de los emigrantes.

Escenarios que se pueden esperar en la República Dominicana con el futuro de las remesas

En general, un pronóstico preliminar involucra considerar el estado de los dos lados que componen los extremos de las remesas, el emisor y receptor. En el caso del emisor, con la información existente un escenario posible es el del aumento incremental y sostenido de las remesas. Desde el lado del receptor de remesas, un escenario es el de la transformación gradual del uso de las remesas para el ahorro y la inversión social. Por otro lado, dada la fragilidad económica en que se encuentran estos países, es posible observar una continuidad sobre el uso del dinero. Finalmente otro escenario posible es aquel en que las asociaciones comunales se convierten en un agente nuevo del

desarrollo local en el país. Estas asociaciones pueden crecer en tamaño y en número y logren aumentar la asistencia a la región.

Un primer escenario es que para un futuro el flujo de remesas vaya a continuar exhibiendo la misma tendencia actual, es decir, un aumento incremental que dependerá de la continuidad del flujo migratorio, de la existencia de obligaciones familiares establecidas por nuevos inmigrantes, y por un cambio en la posición social de los inmigrantes. Mientras sigan inmigrando cada año legalmente más dominicanos en los próximos años, la garantía de las remesas estará respaldada por los nuevos emigrantes quienes llegan al país huésped con obligaciones para con su país.

Otro escenario probable es que se observe un cambio en la utilización de las remesas. A medida que la población que recibe el ingreso del exterior mejore su situación, ésta pensará en invertir recursos en educación, salud o el mejoramiento (o adquisición) de su propiedad.

Finalmente, un escenario reciente que vaya a continuar en el futuro es el del desarrollo sostenido de asociaciones comunales en Estados Unidos y en Europa en pro del mejoramiento de los pueblos de origen del inmigrante. La experiencia en otros países muestra que cuando un país se convierte en exportador de capital humano inmigrante, con el tiempo se crean vínculos que se extienden al campo del desarrollo local. Ya se observa que estas

asociaciones siguen formándose y mejorando su estado organizacional en algunos de los grupos inmigrantes.

Un efecto de las actividades de estas comunidades será que también crearán incentivos en ciertos sectores inmigrantes a realizar pequeñas inversiones privadas en las zonas, en donde se creará empleo en tales áreas. En cualquiera de los casos, habrá un impacto en el corto plazo. Es posible, sin embargo, que de no producirse una revitalización e institucionalización del trabajo conjunto de organizaciones comunales, se produzca un agotamiento entre los contribuyentes de la comunidad. Este fenómeno se ha observado en muchas organizaciones que surgen pero carecen de visión o plan futuro.

Los escenarios antes expuestos no son excluyentes entre sí. Al contrario, lo mas probable es que puedan ocurrir en combinación. De ahí que es importante pensar estrategias globales de acción.

El impacto positivo que tienen las remesas familiares en la economía dominicana es muy significativo y dicen los economistas que los ingresos por remesas superan el ingreso total obtenido a través de las exportaciones de productos.

Cada día son mas los dominicanos que emigran al exterior con la finalidad de obtener mejores fuentes de ingresos. Este hecho permite que tales emigrantes envíen dinero a sus familiares, también cada día, hay mas

dominicanos y extranjeros pensionados en el exterior que residen en el país y reciben desde el exterior una mesada por concepto de pensión. El flujo de operaciones monetarias que se efectúan a través de empresas remesadoras, le permite obtener grandes ganancias. Ocurre que por el concepto de las llamadas remesas sociales, que es el nombre técnico de las transferencias que reciben los pensionados de otro país que se encuentran en Republica Dominicana, los registros de balanza de pagos que publica el Banco Central indica que para el 2003 había ingresado al país unos US\$189.1 millones y en el 2002 unos US\$191.3 millones, así también publicó que por concepto de envíos de remesas familiares la balanza de pago registro para el 2003 mas de US\$200 millones.

Observando el flujo de divisas y el crecimiento de emigrantes al exterior y de inmigrantes extranjeros hemos decidido crear una empresa remesadora y a la vez casa de cambio, ya que es un negocio que bien administrado representa una excelente inversión que arrojaría cuantiosos beneficios económicos.

1.4. Actores Que Intervienen En Las Operaciones De Las Empresas Remesadoras.

Tradicionalmente se ha concebido que las remesas familiares involucran al emisor y al receptor. Sin embargo, una observación más cercana permite señalar que también existen otros actores vinculados directa o indirectamente con el flujo de remesas. Además del inmigrante que envía y los miembros de un

hogar que reciben la remesa, se encuentran los intermediarios (bancos, agencias courier o encomenderas, cooperativas, etc.), el gobierno, asociaciones comunales en pro del país de origen e incluso organismos internacionales.

1.4.1. El Emisor de Remesas.

Los inmigrantes que emiten remesas a Latinoamérica poseen ciertas características importantes de carácter demográfico, social y legal (y de tipo moral) que tienen una importante incidencia en el futuro del envío de tal dinero. En primer lugar, los inmigrantes Latinoamericanos son personas jóvenes de ambos sexos y de muy bajos ingresos.

No todos los inmigrantes envían las mismas cantidades. Varios estudios han observado que cuatro variables que expliquen el envío de dinero son el nivel de ingreso, el estado migratorio legal, el tiempo de residir en Estados Unidos y las obligaciones familiares para con el país de origen.

Un estudio realizado por el Tomás Rivera Policy Institute en la ciudad de Los Ángeles encontró que las personas que se encuentran en situación indocumentada envían más dinero que aquellas con residencia legal de algún tipo. Sin embargo, el número de personas indocumentadas es proporcionalmente más bajo que el número de personas con residencia legal.

1.4.2. El Receptor de Remesas.

Las personas que reciben remesas en Latinoamérica provienen de diversos sectores sociales. No todos pertenecen a círculos de pobreza, aunque la gran mayoría si son de bajos recursos. Es decir, en la mayoría de los casos, el dinero que se utiliza llega a ser empleado para propósitos de consumo diario, y un pequeño porcentaje, menos de un 10% se usa para ahorro o inversión.

Sin embargo, es importante mencionar que una tasa de ahorro del 10% es relativamente alta. Por otro lado, se desconoce el patrón de consumo de quien no recibe remesas, por lo que resulta difícil hacer cualquier generalización o comparación sobre el tema del ahorro. Es importante observar también que este patrón de consumo ha creado nuevas fuentes de empleo y nuevos mercados que satisfacen la demanda de quienes reciben remesas. Otro aspecto de gran interés se refiere al del aumento de la tasa de ahorro nacional en estos países.

1.4.3. Asociaciones Comunales Remesadoras.

Un factor que ha cambiado en la migración es el relacionado con el surgimiento de asociaciones comunales en los Estados Unidos y Europa conformadas por inmigrantes Latinoamericanos. Estas asociaciones han crecido en los últimos siete a nueve años, fechas en que la mayoría empezaron a surgir. Una de las dificultades de análisis de estas asociaciones se refiere a su

intangibilidad. Se desconoce el número de asociaciones comunales de cada país origen que operan en Estados Unidos.

Es importante recalcar, sin embargo, que estas asociaciones se están desarrollando en mayor número en varias partes de los Estados Unidos y están tratando de establecer vínculos más estables con sus pueblos de origen. La tendencia de estas asociaciones no es una de disminución sino de incremento.

1.4.4. Intermediarios de Remesas.

Un actor poco analizado o el menos considerado en los estudios sobre remesas familiares es el referente al de los intermediarios de remesas. Agencias de encomiendas o compañías couriers juegan un rol muy importante en la transferencia de remesas, así como en la economía del país. Estas agencias manejan diferentes tipos de servicios, tales como la transferencia del dinero, entrega a domicilio y cambio de la moneda. En cada uno de estos casos las compañías, grandes o pequeñas, han manejado alrededor de dos tercios o al menos la mitad del monto total de remesas enviadas anualmente.

Estas compañías son poco probables de desaparecer, más bien sus actividades se han estabilizado y se han hecho más competitivas, por lo que los cobros por envío pueden que vayan a disminuir en un mediano plazo. Es importante recalcar que se ha observado también un cambio lento pero gradual

en el envío de dinero a través de bancos y/o cooperativas de ahorro y crédito. Este cambio tiene implicaciones positivas muy importantes para quien recibe el dinero, así como para quien lo envía ya que ambas partes formalizan sus ingresos en cuentas bancarias y pagan un precio más bajo que las agencias courier.

1.4.5. Los Gobiernos De Los Países Que Reciben Remesas.

Los gobierno en los países juega un rol muy importante principalmente en Latinoamérica en lo que respectan a las remesas; los gobiernos de estos países han escogido la política de no intervenir en la transacción o en el uso del dinero proveniente de las remesas. La participación que estos gobiernos han tenido en relación con las remesas se ha concentrado en la medición por parte de los Bancos Centrales de cada país en determinar las cantidades recibidas por concepto de remesas. Todos los bancos siguen la misma metodología de análisis de los datos reportados diariamente por los bancos y las agencias courier y otras empresas financieras sobre la entrada de remesas.

1.4.6. Los Organismos Internacionales.

Finalmente un actor que le ha venido a poner atención a las remesas es el de los organismos internacionales. Organizaciones como el FMI, CEPAL,

Banco Mundial, o AID han puesto interés en las remesas desde el punto de vista de su influencia económica y su potencial para el desarrollo. Aunque estas organizaciones carecen de mucho conocimiento del rol de las remesas, es muy probable que se constituyan en agentes de formación de agendas sobre las remesas y motiven la implementación de políticas encaminadas al aprovechamiento de las éstas.

Es importante señalar que tanto las sociedades latinoamericanas como los gobiernos del área muestran poco conocimiento del comportamiento de las remesas. A pesar de las grandes cantidades de dólares que entran al país por concepto de remesas, en efectivo o en especie, existe poco conocimiento de la magnitud del flujo monetario, mucho menos de las condiciones sociales en que viven quienes envían las remesas.

1.5. Marco Legal De Los Agentes De Remesas Y Cambio En La Republica Dominicana.

El reglamento Cambiario tiene como objetivo establecer las normas, políticas y procedimiento que regulan las operaciones en divisas del mercado cambiario en el territorio nacional, de conformidad con lo dispuesto en la Ley Monetaria Y Financiera no. 183-02 del 21 de noviembre de 2002, a fin de contribuir al correcto funcionamiento del mercado, en un entorno de competitividad y eficiencia, para preservar la estabilidad de precios y de la balanza de pagos del país.

Las operaciones cambiarias que se originen en el extranjero, para ejecutarse en República Dominicana, se sujetarán a la legislación dominicana. Todos los participantes en el mercado cambiario de la República Dominicana estarán sujetos a la regulación publicada por la junta monetaria el 5 de febrero del 2004 según las disposiciones del artículo 15 de la ley No. 183-02.

La intermediación cambiaria sólo podrá ser realizada por las entidades de intermediación financiera, los agentes de remesas y cambio y los agentes de cambio, debidamente autorizados; es intransferible y podrá ser suspendida o revocada por dicho Organismo, a iniciativa propia o por requerimiento de la Superintendencia de Bancos o el Banco Central. Para los efectos de este Reglamento, se denominará genéricamente intermediarios cambiarios.

Las entidades debidamente autorizados a realizar intermediación cambiaria que decidan continuar ejerciendo la referida actividad bajo los términos establecidos en el presente reglamento, deberán implantar las adecuaciones correspondientes en un plazo no mayor de noventa días a partir de la fecha de su entrada en vigencia.

Las personas jurídicas interesadas en participar en el mercado cambiario como intermediarios a partir de la fecha de entrada en vigencia de este reglamento, deberán presentar por escrito una solicitud de autorización a la

Junta Monetaria a través de la Superintendencia de bancos enviará al banco Central copia del expediente, previo a la presentación a la Junta monetaria.

Para las entidades debidamente autorizadas a realizar operaciones en divisas se hace obligatorio:

- a) Emitir comprobantes de compra y/o venta de divisas, por cada una de las transacciones que realicen. Los intermediarios cambiarios que deleguen funciones de compra o venta de divisas por su cuenta y orden, deberán tomar las medidas para documentar e informar sobre esas operaciones;
- b) Registros contables, en el día de su realización, todas las operaciones realizadas, de acuerdo al manual de Contabilidad elaborado por la Superintendencia de bancos;
- c) Confeccionar balances en la frecuencia que determine la Superintendencia de bancos mediante pedido expreso;
- d) Establecer sistemas operacionales que les permitan operar de manera eficiente y que proporcionen la debida transparencia;
- e) Mantener en custodia toda la documentación referente a las operaciones, por un período de hasta diez años, contado a partir de la fecha de su realización;

- f) Exhibir permanentemente en un lugar colocado en el interior del establecimiento, la información que indique la fecha y los precios de compra y de venta de las principales divisas que transen;
- g) Los agentes de remesas y cambio y los agentes de cambio, deberán exhibir, permanentemente y en un lugar visible, un rótulo colocado en la parte exterior e interior del establecimiento que indique que se trata de un "Agente de Cambio Exchange" y,
- h) En el interior del local deberán exhibir de manera visible la autorización correspondiente para operar en divisas.

A los fines de obtener la correspondiente autorización para operar como agente de cambio o, agente de remesas y cambio, toda persona jurídica interesada, que cumpla con los requisitos establecidos anteriormente, deberán remitir a la Junta Monetaria, vía la Superintendencia de bancos, una solicitud de autorización escrita, anexando a la misma:

- a) Los documentos constitutivos de la compañía (estatus sociales, lista de suscriptores y estado de pago de las acciones, compulsas notariales respecto de los aportes efectuados en numerario, nómina y acta de la asamblea general constitutiva, autorización expedida por la Dirección General de Impuestos internos para la constitución de la compañía,

certificación expedida por la Cámara de Comercio y producción sobre el cumplimiento del requisito de registro Mercantil de Sociedades de Comercio, establecido por la ley no. 03-02 sobre registro Mercantil;

- b) Copia del registro nacional de Contribuyentes;
- c) Certificación emitida por la procuraduría General de La República donde conste que ninguno de los accionistas, directivos o administradores (presidente, Vicepresidente, Secretario, Tesorero, Vocales, Gerentes, Directores, contador, representante legal de la empresa) ha tenido antecedentes penales en los cinco años anteriores a la solicitud. Esta certificación deberá ser emitida dentro de los treinta días anteriores a la fecha de la respectiva solicitud;
- d) Depósito de fianza establecida en el art. 25 de este reglamento;
- e) Los agentes de remesas y cambio, deberán anexar además, todos los contratos suscritos al efecto con la firma del exterior. Si los contratos son suscritos en el extranjero, serán legalizados por el consulado de la República Dominicana en el país de origen de la empresa. Asimismo, enviarán copia de la licencia que les acredite para operar en el exterior, debidamente legalizada por el Consulado Dominicano en el país de origen de dicha empresa;

- f) Certificación expedida por la Dirección Nacional de Control de Drogas, en la que se consigne que ni sus accionistas ni sus administradores (presidente, Vicepresidente, Tesorero, Secretario, Directores Generales y Gerentes) tienen asuntos pendientes en esa dirección;
- g) Nómina y Acta de la última Asamblea General Ordinaria, donde conste los accionistas y directores de la compañía, al momento de efectuar la solicitud, con indicación de las generales de los principales accionistas de la empresa, incluyendo la clase de participación o acciones suscritas, el organigrama estructural y el manual de operaciones de la misma;
- h) Manual de Políticas y procedimientos de la compañía, que debe incluir lo siguiente: I) control interno con claras definiciones de la segregación de funciones; II) prevención de delito de lavado de activos proveniente del narcotráfico y otras fuentes ilícitas, III) sistema de seguridad contra el fraude y en la operatividad del agente, IV) procedimiento de compra y venta de divisas, conforme la formativa vigente;
- i) Certificación bancaria donde conste que el solicitante tiene depósito con el monto del capital mínimo requerido;
- j) Declaración Jurada individual de cada Miembro del Consejo Directivo o de Administración, así como de los funcionarios que ocupen posiciones

de Presidente, Vicepresidente, Directivos Generales, Adm., Gerentes, Jefes o Encargados de Departamento, Oficial de Cumplimiento o empleados equivalentes a las citada categoría, conforme a lo consignado en la circular no. 007-03 emitida por la Superintendencia de Bancos, en fecha 23 de junio de 2003, o la que la sustituya: y

- k) Constancia documental de que cuentan con las condiciones tecnológicas, de comunicaciones y otras que requiera el Banco Central o la Superintendencia de bancos, para el tipo de operaciones a realizar.

1.6. Marco Teórico.

Las Remesadoras: son entidades reguladas por la Superintendencia de Bancos del estado donde operan, las que velan por la solvencia y la protección del cliente. Son aquellas compañías dedicadas exclusivamente a la captación de divisas en el extranjero, con el objetivo de prestar el servicio de la transferencia de fondos, desde un remitente hasta un destinatario. (*Junta Monetaria dominicana - Primera resolución de fecha 5 de febrero del 2004.*)

Agente de cambio: son empresas organizadas de acuerdo con las leyes monetarias de la Republica Dominicana, cuya actividad básica es la compra y la venta de monedas extranjeras en condiciones de libre mercado en el territorio

nacional, así como también, en el exterior bajo la modalidad de empresas remesadoras, debidamente autorizadas por la Junta Monetaria. (*Junta Monetaria dominicana - Primera resolución de fecha 5 de febrero del 2004.*)

Agentes de remesas y cambios: Son personas jurídicas organizadas de acuerdo con las leyes de la República Dominicana y debidamente autorizadas por la Junta Monetaria para realizar las operaciones cambiarias, así como recibir y/o enviar órdenes de pago (transferencias) desde o hacia el exterior en calidad de remesas familiares. (*Junta Monetaria dominicana - Primera resolución de fecha 5 de febrero del 2004.*)

Intermediario cambiario: Son aquellas personas turísticas autorizadas por la Junta Monetaria a operar en el mercado cambiario, entendiéndose como tales a los Intermediarios Financieros, los Agentes de remesas y cambio y los Agentes de Cambio. (*Junta Monetaria dominicana - Primera resolución de fecha 5 de febrero del 2004.*)

Sub-agentes de cambio: Personas físicas o jurídicas contratadas por los agentes de cambio y los agentes de remesas y cambio autorizados, a los fines de realizar operaciones de contado exclusivamente, bajo la responsabilidad de estos últimos. (*Junta Monetaria dominicana - Primera resolución de fecha 5 de febrero del 2004.*)

El mercado Cambiario: Es aquel cuyo objeto de transacción son las monedas de los diversos países, en el cual se determina el precio de una moneda en función de otra. Este mercado está regulado por la Ley Monetaria Y Financiera. *(Junta Monetaria dominicana - Primera resolución de fecha 5 de febrero del 2004.)*

El sistema cambiario: Se define como de flotación libre, por lo que el tipo de cambio del peso dominicano frente a las diferentes divisas se determinará libremente por su oferta y demanda dentro del mercado cambiario. *(Junta Monetaria dominicana - Primera resolución de fecha 5 de febrero del 2004.)*

Participantes del mercado cambiario: Comprende a las personas físicas o jurídicas que intervienen en el mercado cambiario. *(Junta Monetaria dominicana - Primera resolución de fecha 5 de febrero del 2004.)*

Banco Central de la Republica Dominicana: Es la institución gubernamental dedicada al control y las estadísticas macroeconómica del sistema financiero nacional. Además tiene la capacidad de emitir divisas. *(Junta Monetaria dominicana - Primera resolución de fecha 5 de febrero del 2004.)*

Superintendencia de Bancos de la Republica Dominicana: Es el organismo regulador de todas las instituciones financieras debidamente

organizadas. (*Junta Monetaria dominicana - Primera resolución de fecha 5 de febrero del 2004.*)

Asociación Dominicana de Empresas Remesadoras y Distribuidoras (ADEREDI): Es aquella organización cuya finalidad es presentar dichas empresas frente a las autoridades monetarias del país. (ADEREDI)

Transfer: Es el término porcentual que se le cobra al remitente al utilizar el servicio de remesas. (*Junta Monetaria dominicana - Primera resolución de fecha 5 de febrero del 2004.*)

Envío: Es el servicio en que el remitente procede a enviar una cantidad de dinero hasta un destinatario final. (*Junta Monetaria dominicana - Primera resolución de fecha 5 de febrero del 2004.*)

Remesas del Bolsillo: Son aquellas remesas que traen los dominicanos cuando retornan al país en diciembre a celebrar las fiestas de fin de año. (*Junta Monetaria dominicana - Primera resolución de fecha 5 de febrero del 2004.*)

Coma: Se refiere al Comité de Operaciones de Mercado Abierto del banco Central. *(Junta Monetaria dominicana - Primera resolución de fecha 5 de febrero del 2004.)*

Comprobante de compra/venta de divisas: Formato impreso prenumerado, secuencial, aprobado por el banco Central, que deberá emitir la entidad autorizada a realizar operaciones de compra y/o venta de moneda extranjera. *(Junta Monetaria dominicana - Primera resolución de fecha 5 de febrero del 2004.)*

Divisas: Son los billetes y monedas de países extranjeros, cualquiera que sea su denominación o característica, independientemente de los medios de pago utilizados para efectuar su compra o venta, incluyendo de manera enunciativa pero no limitativa, las letras de cambio, cheques, órdenes de pago, pagarés, giros y transferencias. *(Junta Monetaria dominicana - Primera resolución de fecha 5 de febrero del 2004.)*

Dólares: Se refiere a la moneda de curso legal de los Estados Unidos de América. *(Junta Monetaria dominicana - Primera resolución de fecha 5 de febrero del 2004.)*

Moneda extranjeras convertibles: Monedas que se pueden intercambiar por otras monedas sin autorización especial del Banco Central pertinente. *(Junta Monetaria dominicana - Primera resolución de fecha 5 de febrero del 2004.)*

Monedas Duras: Monedas libremente convertible y de aceptación internacional generalizada, regularmente estables, que no pierden fácilmente su valor y comúnmente transadas en los mercados cambiarios internacionales. *(Junta Monetaria dominicana - Primera resolución de fecha 5 de febrero del 2004.)*

Operaciones cambiarias: Compra y venta de divisas y, en general, los actos y convenciones que creen, modifiquen o extingan una obligación pagadera en divisas, aunque no implique el traslado de fondos desde o hacia el exterior. *(Junta Monetaria dominicana - Primera resolución de fecha 5 de febrero del 2004.)*

CAPÍTULO II

CREACIÓN DE LA EMPRESA MONEY FASTER S. A.

Luego de generar y evaluar una gran cantidad de ideas basadas en criterios convenientes sobre la industria de remesas en la República Dominicana, en forma concisa hemos llegado a la conclusión de cual será la esencia general, la naturaleza y la estructura de la empresa Money Faster S. A.

2.1. Fase Actual del Desarrollo del Servicio.

Money Faster S. A. es un proyecto que se encuentra en un período de presentación a inversionistas potenciales con la finalidad de poner la empresa en funcionamiento. Hasta el momento no se ha desarrollado ninguna de las fases de implementación, no obstante los resultados financieros presentados en el plan son razonables y altamente aplicables. Los mismos están sustentados en estudios realizados a informes emitido por el Banco Central de la República Dominicana, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN) a cerca de la industria de remesas, y basado en el asesoramiento de la Asociación Dominicana de Empresas Remesadoras y Distribuidoras (ADEREDI).

2.2. Naturaleza De La Empresa Money Faster S. A.

Money Faster S.A. es una empresa de servicios que se dedicará a la recepción y distribución y envíos de remesas que una persona que viva en el extranjero envía a otra residente en la República Dominicana o viceversa.

También se dedicará a la compra y venta de monedas extranjeras tales como dólares norteamericanos y euros.

Nuestra oficina principal estará ubicada en el Ensanche Alma Rosa, Provincia Santo Domingo Oriental, Municipio Santo Domingo Este y será una compañía pequeña que estará conformada por 25 empleados.

2.2.1 Valores.

Rapidez en el servicio, confiabilidad, integridad, profesionalismo, compromiso, orientado al trabajo en equipo, resultados y excelencia del cliente.

2.2.2. Misión.

Ofrecer un servicio rápido, confiable e integro que permita satisfacer las demandas de los clientes, brindándole un excelente servicio personalizado en cada envío de remesa; de tal manera que cada año la rentabilidad de la empresa así como la satisfacción de los empleados este forjada en un crecimiento sostenido y continuo.

2.2.3. Visión.

Ser la empresa remesadora predominante para la República Dominicana, con un crecimiento rentable, que permita satisfacer las necesidades de los

clientes, a través de nuestro recurso humano, capacidad tecnológica y buen servicio.

2.2.4. Objetivos.

Entre los objetivos que nos hemos propuesto están:

2.2.4.1. Objetivos a Largo Plazo.

- ✦ Permanecer como la empresa numero uno en servicio y entrega en el mercado de remesas en la República Dominicana, cubriendo todo el territorio dominicano.

✦

2.2.4.2. Objetivos a Mediano Plazo.

- ✦ Alcanzar el 25% de rentabilidad de nuestro capital pagado.

2.2.4.3. Objetivos a Corto Plazo.

- ✦ Ofrecer un servicio rápido, eficiente y confiable en las principales provincias de la República Dominicana.

2.3. Estrategias Competitivas.

La estrategia competitiva de Money Faster S. A. esta sustentado en abaratar el precio de los envíos de remesas que realizará la empresa a sus clientes y en proveer un servicio rápido y confiable, en la distribución de las remesas. Para lograr esta diferenciación utilizaremos los soportes tecnológicos mediante la aplicación de un software que registrará las direcciones de los habitantes del país, lo que facilitará la ubicación de los beneficiarios de las remesas.

2.4. Descripción del Mercado de Remesas.

La composición estructural del mercado de las remesas esta integrado por cuatro elementos: El trabajador inmigrante que remite periódicamente dinero a sus familiares en el país de origen, las compañías remesadoras que están establecidas en los países en donde residen los inmigrantes, las empresas filiales o de distribución de las remesas en los países de origen, y los familiares que reciben las remesas.

2.5. Público Objetivo de Money Faster S. A.

El público objetivo de la empresa está compuesto por los inmigrantes radicados principalmente en Estados Unidos, Puerto Rico y España.

- ✉ En Estados Unidos: Boston, Lawrence, New York (New Jersey, Bronx, Manhattan).
- ✉ En Puerto Rico: San Juan.
- ✉ En España: Madrid, Vizcaya

Para determinar la segmentación hemos tomado en cuenta los siguientes criterios:

1. Cantidad de remesas recibidas en la República Dominicana en el año 2002, 2003 y primer trimestre del 2004, desde las ciudades seleccionadas.
2. Cantidad de inmigrantes radicados en las ciudades seleccionadas.
3. Ingresos promedios de los inmigrantes que laboran en estas ciudades.

2.6. Entorno Competitivo.

El mercado remesador está compuesto por empresas reconocidas a nivel nacional e internacional como son Remesas Vimenca Wester Union y Envíos de Valores La Nacional, estas ocupan el 60% del mercado con un promedio diario de más de 1,000 envíos cada una. Remesas Vimenca cuenta con una oficina principal, 22 sucursales en el Distrito Nacional y a nivel nacional con más de 180 sucursales, siendo así la compañía más grande de envíos en el país. Esta a su

vez está asociada con la compañía más grande del mundo llamada Western Union, teniendo su sede central en los Estados Unidos y sucursales a nivel mundial, todas conectadas en red, haciendo posible que las personas reciban su dinero en solo 15 minutos desde cualquier parte del mundo.

La Nacional de Envíos ocupa el segundo lugar del mercado y cuenta con una oficina principal, dos sucursales en el Distrito Nacional y 45 oficinas a nivel nacional. Tiene todas sus oficinas en red con un sistema totalmente actualizado, donde las entregas se realizan el mismo día, ya sea buscándolo en las oficinas o en delivery.

Según datos obtenidos de la Superintendencia de Bancos de la República Dominicana existen otras remesadoras que operan en la industria de remesas en el país, tales como: Empresas Abreu & Collado, Hemisferio S.A., Envíos la Nacional, Cibao Express, Remesas Dominicanas S.A., Transferencias Comerciales, Remesas Quisqueñas, RD Multiservice, S.A., Inversan Agente de Cambio, Fernandez Ventura & Asociados, Caribe Express, Inter Express.

2.7. Inversión Requerida Para la Creación De La Empresa.

Según el artículo 25 de la resolución del 5 de febrero del 2004 emitido por la Junta Monetaria de la República Dominicana los agentes de remesas y cambio, y, los agentes de cambio **Categoría A** autorizados, deberán depositar

una fianza en el Banco Central de cien mil dólares norteamericanos (US\$100,000.00), pagaderos en su equivalente en pesos dominicanos (RD\$), calculados en base al promedio mensual de la tasa de cambio de compra de referencia publicada por el Banco Central. En tanto que la fianza para los agentes de cambio **Categoría B**, será de treinta mil dólares norteamericanos (US\$30,000.00), pagaderos en su equivalente en pesos dominicanos (RD\$), calculados en base al promedio mensual de la tasa de cambio de compra de referencia publicada por el Banco Central. Los ajustes resultantes de dicho cálculo deberán ser efectuados dentro de los primeros tres (3) días hábiles, contados a partir del comienzo del mes inmediato siguiente, de manera que las cuentas de las referidas fianzas en el Banco Central mantengan las equivalencias señaladas con el dólar. La Junta Monetaria revisará anualmente el monto de tales fianzas.

Los montos de tales fianzas serán computables para el cumplimiento del capital mínimo obligatorio. Por lo menos el 25% de los depósitos realizados en el Banco Central como fianzas, deberá ser en efectivo. El resto, deberá ser depositado en cualquier instrumento líquido cuya calificación sea similar a la utilizada para las inversiones de las reservas internacionales del Banco Central.

El pago de las licencias para operar en Estados Unidos y Puerto Rico es de US\$1,500,000 en España es de US\$200,000, y la compra de un Software para

operar costara US\$1,500,000. La compra del inmueble costara US\$150,000 y el alquiler de locales tendrá un costo total de US\$50,000,00 .

2.8. Etapas De La Implementación Del Plan De Negocio, Money Faster S. A.

Para dar inicio a la formación y funcionamiento de la empresa Money Faster S. A. se han establecido las siguientes actividades:

- ✦ Crear la constitución y los estatutos de la compañía.
- ✦ Someter a los organismos correspondientes la solicitud de licencia para operar debidamente según lo estipula la ley de República Dominicana, Estados Unidos De Norteamérica, España y Puerto Rico.
- ✦ Comprar el local donde operarán la oficina principal de la compañía y hacer la gestión para el alquiler de las demás oficinas tanto a nivel nacional como internacional.

2.9. Perfil De Las Áreas Administrativas Y Operacional

De Money Faster S. A.

La estructura matricial de Money Faster S. A. estará dirigida por un personal altamente calificado capaz de cumplir con los objetivos propuestos, de tal manera que se garantice la rentabilidad, estabilidad y un crecimiento sostenido de la empresa. El organigrama estará compuesto por: una dirección

general; un departamento de contabilidad; un departamento de recursos humanos, un departamento legal y un departamento de mercadeo. Las funciones han sido batalladas en el siguiente cuadro:

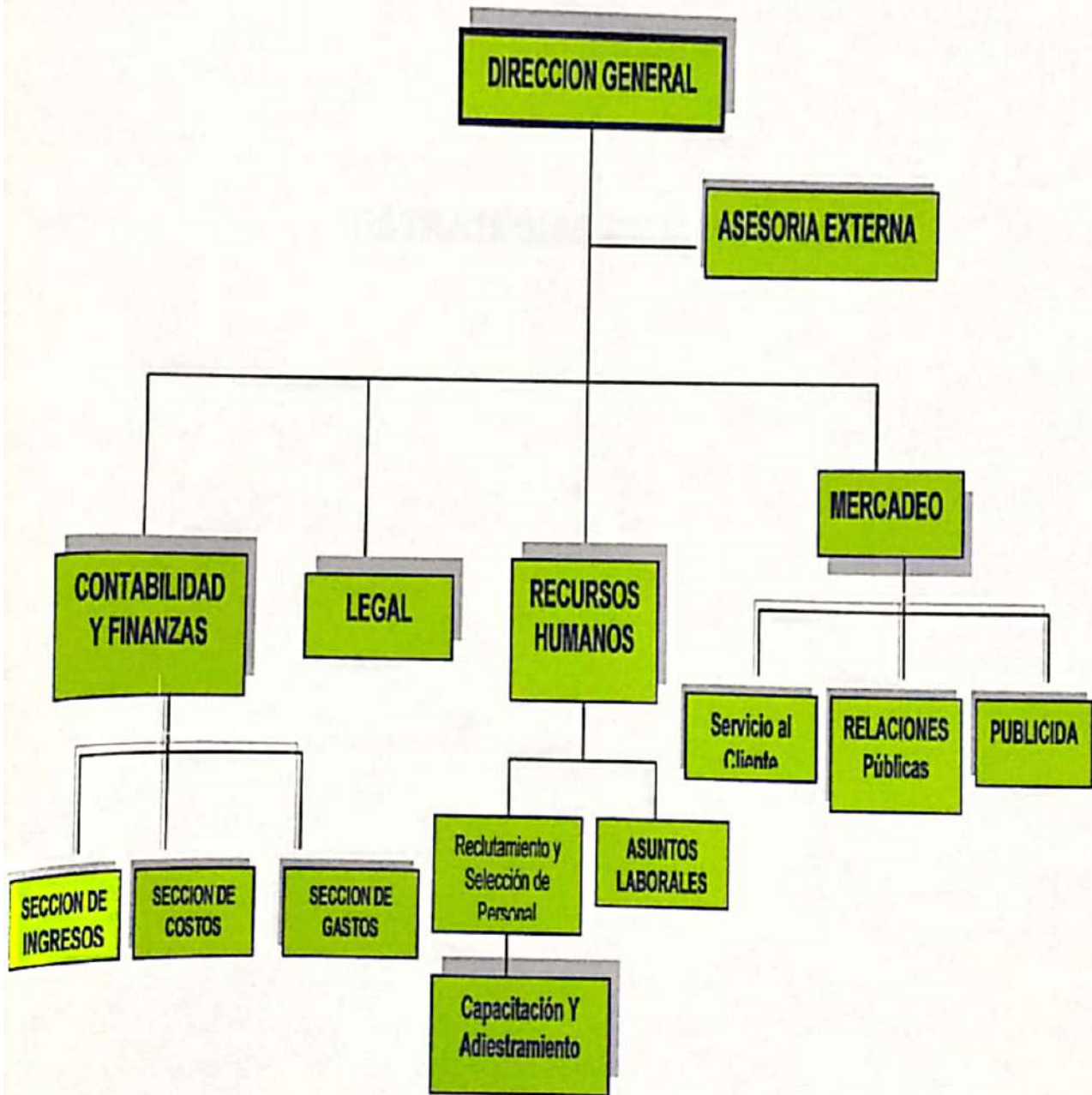
Tabla No. 1: Perfil departamental.

Unidades	Funciones	Personal
<p>1. Dirección General</p>	<p>Definir la misión, visión y valores del negocio. Así como también, velar por el mantenimiento de estos principios por parte de sus representantes.</p> <p>Definir los objetivos a largo, mediano y corto plazo del negocio.</p> <p>Establecer las políticas operativas del negocio.</p> <p>Administración de las inversiones y gestión de financiamiento.</p> <p>Guiar el desarrollo de la empresa para llevarla al éxito planificado en coordinación con las diferentes áreas del negocio.</p> <p>Coordinar, alinear y planear de forma integral las funciones de los diferentes departamentos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • <u>Director General / Subdirector</u> - Licenciado en Administración de Empresas. - Maestría en negocios internacionales. - Postgrado en Administración Financiera. - Dominio total del idioma inglés. - Experiencia mínima de 5 años en el negocio de las remesas. - Tener visa norteamericana y europea.

<p>2. Contabilidad y Finanzas</p>	<p>Realizar el presupuesto de ingresos y gastos.</p> <p>Realizar los estados financieros.</p> <p>Flujo de efectivo.</p> <p>Administrar las recaudaciones.</p> <p>Monitorear, analizar y registrar las cuentas de activos y pasivos del negocio.</p> <p>Pagos de impuestos.</p> <p>Manejo del Sistema Contable del negocio.</p> <p>Elaboración del catalogo de cuentas.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • <u>Contador General</u> - Ser contador público autorizado. - Tener amplia experiencia en análisis financieros. - Post-grado y/o Maestría en finanzas. - Postgrado en Gestión Empresarial o asociados. - Dominio del idioma ingles. • <u>Asistente de Contabilidad</u> - Tener seis semestres en la carrera. - Conocimientos de programas de contabilidad. - Conocimiento de Office. <p>Dominio del idioma inglés.</p>
<p>3. Recursos Humanos</p>	<p>Reclutamiento y Selección del personal.</p> <p>Contratación e Inducción del personal.</p> <p>Adiestramiento y capacitación del personal.</p> <p>Administración de</p>	<ul style="list-style-type: none"> • <u>Licenciado en Administración de Empresas y/o Psicología.</u> - Amplia experiencia en asuntos laborales. - Postgrado en Recursos Humanos.

	<p>salarios.</p> <p>Relaciones laborales.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Dominio del idioma inglés.
4. Legal	<p>Constitución de la empresa.</p> <p>Aspectos fiscales.</p> <p>En coordinación con el Departamento de finanzas se gestionará las licencias sanitarias para operar, pago de impuestos. Patentes, registro de nombre, logotipo.</p> <p>Manejo de todos los aspectos legales del negocio.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • <u>Abogado</u> - Especialista en asuntos internacionales. - Amplio conocimientos de regulaciones en Republica Dominicana para empresas financieras. - Amplia experiencia en el área.
5. Mercadeo	<p>Elaborar estrategias de publicidad y promoción, también como penetrar posicionamiento del negocio en el mercado meta y potencial.</p> <p>Determinar en conjunto con el Departamento de Finanzas la política de precio, de acuerdo al promedio del Mercado.</p> <p>Definir y monitorear las relaciones con las unidades regionales del interior y exterior del país.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • <u>Licenciado en Mercadeo</u> • <u>Licenciado en Publicidad.</u> • <u>Asistentes administrativos.</u>

2.10. Organigrama General



CAPÍTULO III

ESTRATEGIAS DE MARKETING

El departamento de mercadeo se encargara del proceso de planear las actividades de la empresa en relación con el precio, la publicidad y distribución de las remesas, así como de la definición del servicio con base en la preferencia del consumidor, de forma tal, que permita crear un intercambio entre la empresa y el cliente, que satisfaga los objetivos de ambos.

3.1. Objetivo de Marketing.

3.1.1 Objetivo General.

- ✦ Alcanzar un 5% de participación en el mercado de las empresas remesadoras establecidas en la Republica Dominicana.

3.1.2. Objetivos Especificos.

- ✦ Alcanzar el público objetivo o mercado meta. Dicho mercado estará compuesto por los emigrantes dominicanos residentes en: Estados Unidos: Boston, Lawrence, New York (New Jersey, Bronx y Manhattan); Puerto Rico: San Juan; En España: Madrid y Vizcaya. También se alcanzaran los familiares que residen en el país, que son los beneficiarios de los envíos de remesas.

- Estimular a los clientes potenciales a demandar nuestros servicios, auxiliándonos de la publicidad como herramienta básica.
- Propagar los valores y cualidades de Money Faster S. A. a los clientes potenciales, estimulando la demanda del servicio.

3.2. Definición De Money Faster S. A.

Money Faster S.A. es una empresa de servicios que se dedicará a la recepción y distribución y envíos de remesas que una persona que viva en el extranjero envía a otra residente en la República Dominicana o viceversa. También se dedicará a la compra y venta de monedas extranjeras tales como dólares norteamericanos y euros. La oficina principal estará ubicada en el Ensanche Alma Rosa, Provincia Santo Domingo Oriental, Municipio Santo Domingo Este y será una compañía pequeña que constara con 25 empleados a nivel nacional.

La estrategia competitiva de Money Faster S. A. esta sustentada en abaratar el precio de los envíos de remesas que realizará la empresa a sus clientes y en proveer un servicio rápido y confiable, en la distribución de las remesas. Para lograr esta diferenciación utilizaremos los soportes tecnológicos mediante la aplicación de un software que registrará las direcciones de los habitantes del país, lo que facilitará la ubicación de los beneficiarios de las remesas.

Rapidez en el servicio, confiabilidad, integridad, profesionalismo, compromiso, orientado al trabajo en equipo, resultados y excelencia del cliente son los valores que caracterizaran a la empresa. Su misión esta focalizado en ofrecer un servicio rápido, confiable e integro que permita satisfacer las demandas de los clientes, brindándole un excelente servicio personalizado en cada envío de remesa; de tal manera que cada año la rentabilidad de la empresa así como la satisfacción de los empleados este forjada en un crecimiento sostenido y continuo; la visión esta centrada en hacer de Money Faster una empresa remesadora predominante para la República Dominicana, con un crecimiento rentable, que permita satisfacer las necesidades de los clientes, a través de nuestro recurso humano, capacidad tecnológica y buen servicio.

Entre los objetivos que nos hemos propuesto están: Permanecer como la empresa numero uno en servicio y entrega en el mercado de remesas en la República Dominicana, cubriendo todo el territorio dominicano; Alcanzar el 25% de rentabilidad de nuestro capital pagado y ofrecer un servicio rápido, eficiente y confiable en las principales provincias de la República Dominicana.

3.2.1. Logo de Money Faster S. A.



3.3. Fijación Del Precio.

Money Faster S. A. ofrecerá un servicio de envíos de remesas a un precio competitivo con relación a nuestra competencia. El precio de las transferencias de efectivo que realizará nuestra empresa a nuestros clientes se estima será el siguiente:

Tabla No. 2: Costo de envíos para E.E.U.U. y Puerto Rico

Money Faster S. A.					
Cantidad US\$	Costo Fijo US\$	8% Entrega en US\$	Total	5% Entrega en RD\$	Total
100	8	8	116	5	113
200	8	16	224	10	218
300	8	24	332	15	323
400	8	32	440	20	428
500	8	40	548	25	533
600	8	48	656	30	638
700	8	56	764	35	743

Por cada US\$100 enviados cobraremos US\$8 dólares más un 8% de comisión, si la distribución de las remesas se hace en pesos la comisión será disminuida a un 5%. Con la proyección de la tasa de inflación se estima que los precios de las transferencias aumentarán a razón de US\$2 anual, y la comisión cambiaría a 1% anual.

Tabla No. 3: Costo de envíos para Europa.

Money Faster S. A.					
Cantidad Euros	Costo Fijo Euros	8% Entrega en Euros	Total	5% Entrega en Euros	Total
100	8	8	116	5	113
200	8	16	224	10	218
300	8	24	332	15	323
400	8	32	440	20	428
500	8	40	548	25	533
600	8	48	656	30	638
700	8	56	764	35	743

Por cada 100 euros enviados cobraremos 8 euros más un 8% de comisión, si la distribución de las remesas se hace en pesos la comisión será disminuida a un 5%. Con la proyección de la tasa de inflación se estima que los precios de las transferencias aumentarán a razón de 2 euros anual, y la comisión cambiaría a 1% anual.

3.4. Estrategias De Money Faster S. A. Para El Posicionamiento En El

Mercado De Remesas

Money Faster S. A. destacará aquellas ventajas competitivas que más atraigan a su mercado meta y establecerá una estrategia de posicionamiento en siete estrategias que se ilustra en la tabla No. 4

Tabla No 4: Estrategias de posicionamiento

De Atributos	De Ventajas	De uso y aplicación	Del Usuario	Del competidor	De categoría de producto	De Calidad y precio
Money Faster S.A. puede anunciarse como la compañía que ofrece el servicio mas rápido en el envío de remesas con relación a las demás compañía	Money Faster S.A Puede anunciarse como una compañía que se preocupa por dar el mejor servicio a sus clientes.	Money Faster S.A Puede posicionarse como una compañía que deseen que sus clientes reciban un servicio rápido y eficiente	Money Faster S.A puede anunciarse como un "servicio diferente ", definiéndose así por medio de una categoría de usuarios	Money Faster S.A puede anunciar que ninguna Remesadora ofrece un servicio de tales característica.	Money Faster S.A Puede posicionarse como una compañía que ofrece un servicio NO. 1 en rapidez y confiabilidad	Money Faster S.A puede posicionarse como el "mejor valor" (mejor servicio) por un precio aceptable (precio promedio del mercado)

De acuerdo a las posibilidades de MONEY FASTER su estrategia debe relacionarse a un posicionamiento de rapidez y precio justo. La empresa administrará la rapidez de su servicio y se asegurará que estos valores se cumplan cabalmente. Además, para consolidarse en el mercado de remesas su estrategia de penetración deberá tener una alianza con agencias de envíos de calidad, que le permita acceder fácilmente a los territorios de los consumidores objetivo.

Money Faster S. A. no sólo establecerá una estrategia clara de posicionamiento, también se comunicará eficazmente con sus clientes para informar sobre la rapidez del servicio se han elegido formas que le permitirán demostrar al cliente la eficacia y la eficiencia del servicio.

3.5. Riesgos Y Oportunidades En El Mercado De Remesas.

3.5.1. Riesgos:

- ✱ Que el servicio no sea aceptado por el consumidor. Si esto ocurre, nuestra empresa quebraría y todos saldríamos perdiendo. Este punto es el más importante, por eso se necesita hacer mucha publicidad y muy buena para que la gente acepte el servicio y lo consuma.

- ⊗ Que la competencia robe la idea. Si, por ejemplo, una empresa mas grande como Vimenca reduce el costo, nos quita el mercado y por consiguiente nuestras ventas.
- ⊗ Que el gobierno o las instituciones internacionales fijen el precio de nuestro producto. Si esto sucede, nosotros no tendríamos la libertad de elegir las utilidades que quisiéramos adquirir y nos limitaría en muchos aspectos, posiblemente no alcanzaríamos a cubrir los costos del producto.
- ⊗ Que nuestros ingresos sean menores que nuestros gastos. Si esto sucede, quiere decir que no estamos vendiendo lo suficiente o que el precio no es el indicado. Esto puede pasar al principio, siempre y cuando hayamos previsto que con el paso del tiempo nos repondremos y obtendremos lo que perdimos, más utilidades.

3.5.2. Oportunidades:

- ⊗ Que la gente acepte el servicio y por ende a la empresa.
- ⊗ Que se abra la posibilidad de introducirnos en nuevos mercados con nuestro servicio.
- ⊗ Que tengamos ingresos favorables (que crezcan las remesas).

3.6. Publicidad Y Plan De Medios.

TABLA No. 5

	Periodos				
	1	2	3	4	5
Gastos Generales y Administrativos	250,000.00	253,750.00	257,556.00	261,420.00	265,341.00
Gastos de Publicidad (Plan Marketing)	225,000.00	203,000.00	154,533.60	130,710.00	132,670.50

Dentro de los gastos Generales y Administrativos están incluidos los gastos de Publicidad (todos los Marketing), de los cuales están porcentualmente segmentados por año:

Para el =Año 1, los gastos de publicidad representan el 90% de los gastos generales y administrativos.

Para el =Año 2, los gastos de publicidad representan el 80% de los gastos generales y administrativos.

Para el =Año 3, los gastos de publicidad representan el 60% de los gastos generales y administrativos.

Para el =Año 4, los gastos de publicidad representan el 50% de los gastos generales y administrativos.

Para el =Año 5, los gastos de publicidad representan el 50% de los gastos generales y administrativos.

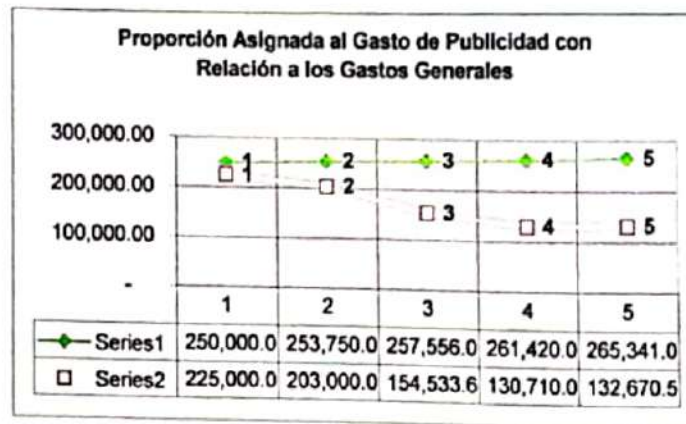


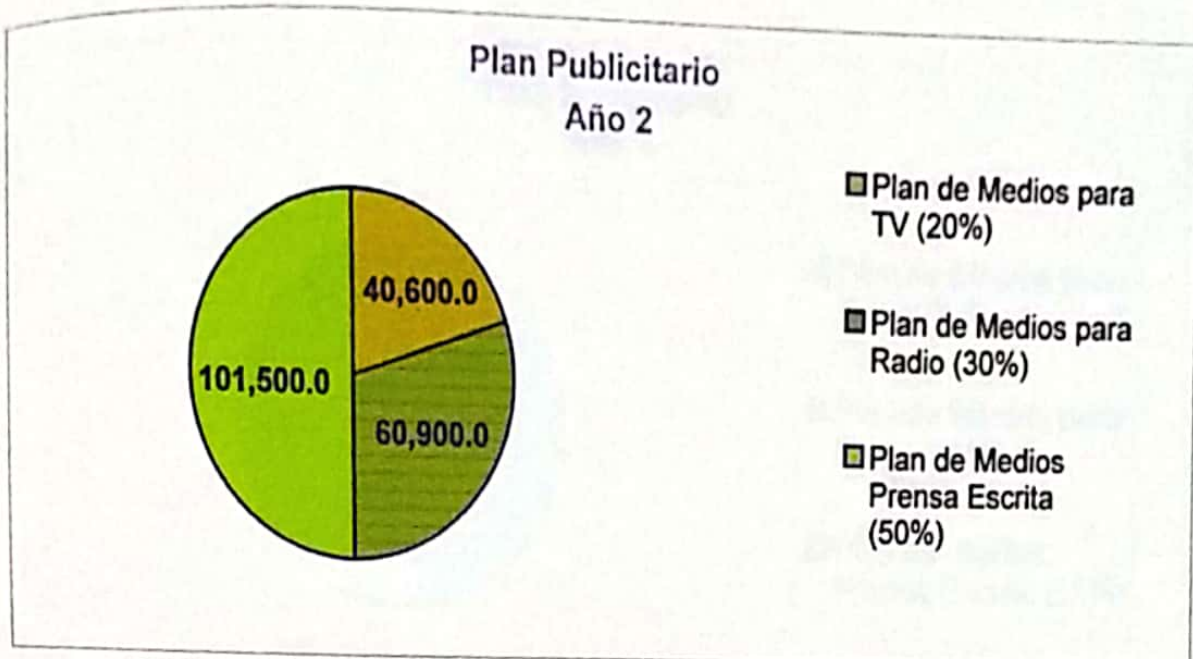
Tabla No. 6

Planificación Porcentual de los Medios Publicitarios	Periodos				
	1	2	3	4	5
Plan de Medios para TV (20%)	45,000.00	40,600.00	30,906.72	26,142.00	26,534.10
Plan de Medios para Radio (30%)	67,500.00	60,900.00	46,360.08	39,213.00	39,801.15
Plan de Medios Prensa Escrita (50%)	112,500.00	101,500.00	77,266.80	65,355.00	66,335.25
	225,000.00	203,000.00	154,533.60	130,710.00	132,670.50

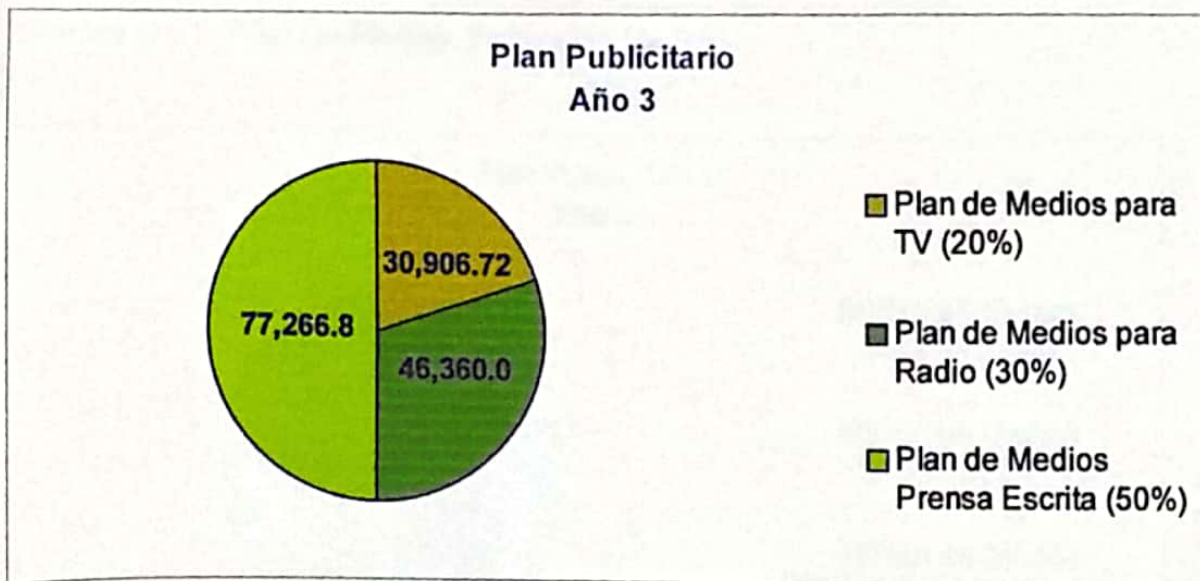
Gáfica No.1 Plan de Medios. Publicidad 1er Año.



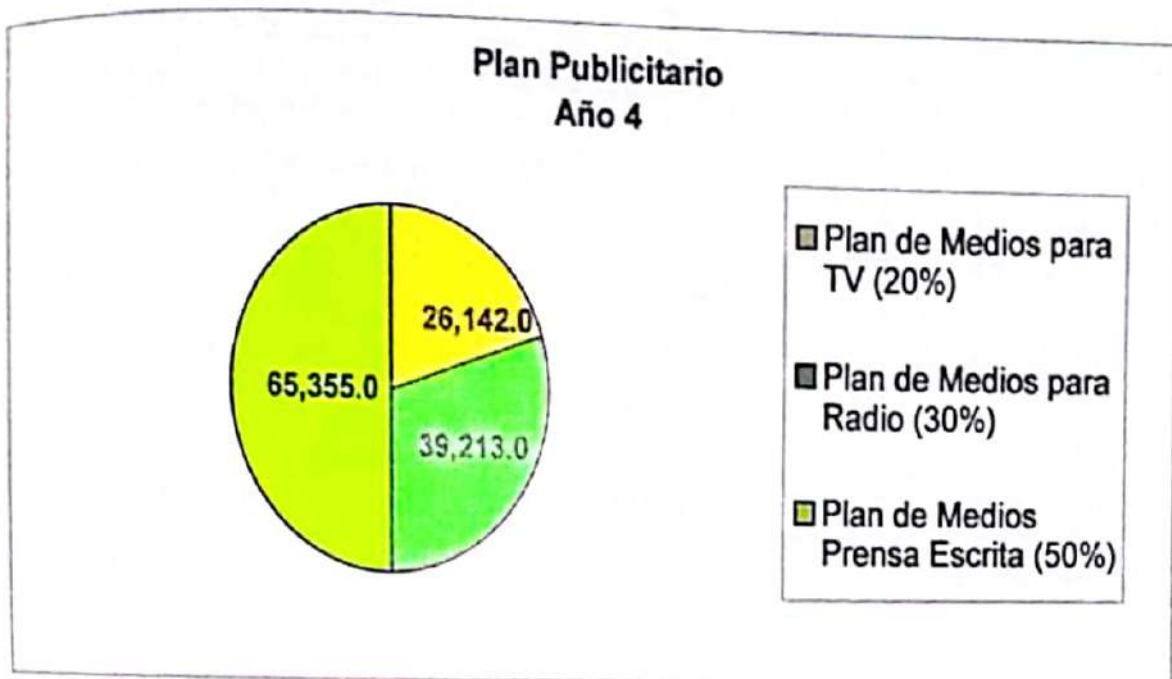
Grafica No.2 Plan De Medios. Publicidad 2do Año.



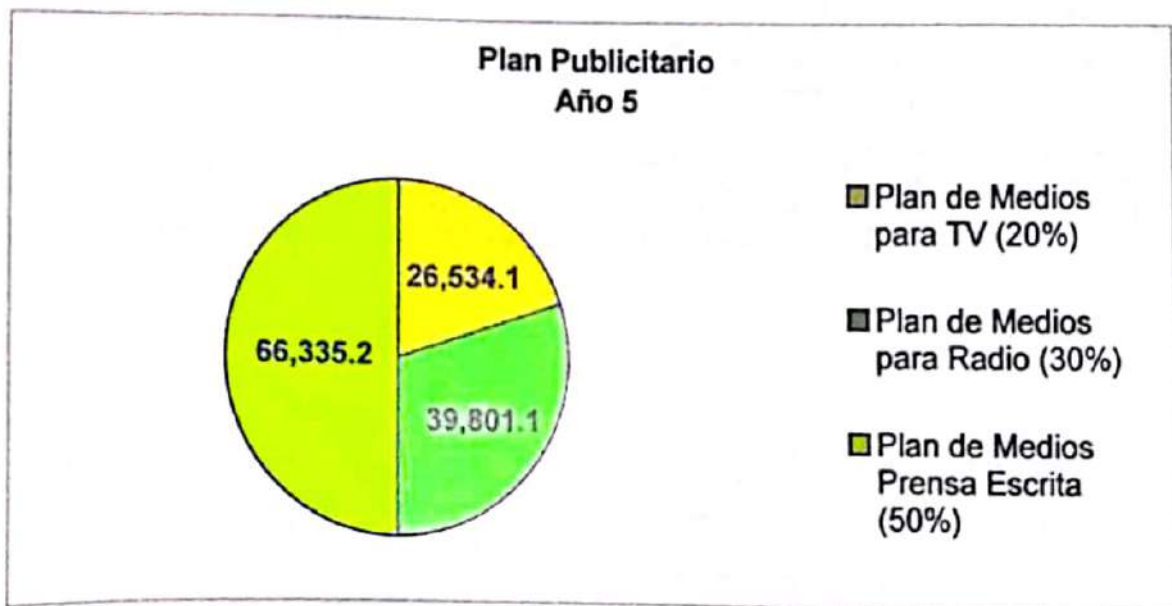
Grafica No.3 Plan de Medios. Publicidad 3er Año.



Grafica No.4 Plan De Medios. Publicidad 4to Año.



Grafica No. 5 Plan De Medios. Publicidad 5to Año.



3.6.1. Desglose Del Plan Do Modios Para TV.

Tabla No. 7

Trimestres	Año 1				
	Canales	Programas	Horas	No. Cuñas	Costo total
1	Teleantillas, Color Visión Telemicro	Cineclub 2, Sábado de Corporán, Tripletazo de Películas	8 pm - 10 pm 12 m - 3 pm 12 m - 6 pm	20	18,000.00
2	Teleantillas, Telemicro	Cineclub 2, Tripletazo de Películas	8 pm - 10 pm 12 m - 6 pm	17	13,500.00
3	Teleantillas, Telemicro	Cineclub 2, Tripletazo de Películas	8 pm - 10 pm 12 m - 6 pm	10	9,000.00
4	Telemicro	Tripletazo de Películas	12 m - 6 PM	4	4,500.00
				51	45,000.00

Tabla No. 8

Trimestres	Año 2				
	Canales	Programas	Horas	No. Cuñas	Costo total
1	Color Visión	Sábado de Corporán	12 m - 6 pm	11	10,456.80
2	Teleantillas, Telemicro	Cineclub 2, Tripletazo de Películas	8 pm - 10 pm 12 m - 6 pm	16	7,842.60
3	Teleantillas, Telemicro	Cineclub 2, Tripletazo de Películas	8 pm - 10 pm 12 m - 6 pm	9	5,228.40
4	Telemicro	Tripletazo de Películas	12 m - 6 pm	4	2,614.20
				40	26,142.00

Tabla No. 9

Trimestres	Año 3				
	Canales	Programas	Horas	No. Cuñas	Costo total
1	Telemicro	Tripletazo de Películas	12 m - 6 pm	17	12,362.69
2	Teleantillas, Telemicro	Cineclub 2, Tripletazo de Películas	8 pm - 10 pm 12 m - 6 pm	10	9,272.02
3	Teleantillas	Cineclub 2	8 pm - 10 pm	6	6,181.34
4	Telemicro	Tripletazo de Películas	12 m - 6 pm	4	3,090.67
				37	30,906.72

Tabla No. 10

Año 4					
Trimestres	Canales	Programas	Horas	No. Cuñas	Costo total
1	Telemicro	Tripletazo de Peliculas	12 m - 6 pm	17	10,456.80
2	Teleantillas, Telemicro	Cineclub 2, Tripletazo de Peliculas	8 pm - 10 pm 12 m - 6 pm	10	7,842.60
3	Teleantillas	Cineclub 2	8 pm - 10 pm	6	5,228.40
4	Telemicro	Tripletazo de Peliculas	12 m - 6 pm	3	2,614.20
				36	26,142.00

Tabla No. 11

Año 5					
Trimestres	Canales	Programas	Horas	No. Cuñas	Costo total
1	Telemicro	Tripletazo de Peliculas	12 m - 6 pm	17	10,613.64
2	Teleantillas, Telemicro	Cineclub 2, Tripletazo de Peliculas	8 pm - 10 pm 12 m - 6 pm	10	7,960.23
3	Teleantillas	Cineclub 2	8 pm - 10 pm	7	5,306.82
4	Telemicro	Tripletazo de Peliculas	12 m - 6 pm	3	2,653.41
				37	26,534.10

3.6.2. Desglose Del Plan De Medios Para Radio.

Tabla No. 12

Plan de Medios Radios	Periodos				
	1	2	3	4	5
Presupuesto Proyectado	67,500.00	60,900.00	46,360.08	39,213.00	39,801.15

Tabla No. 13

Trimestres	Año 1				
	Emisoras	Frecuencia	Horas	No. Cuñas	Costo total
1	Disco 106 Manía Sima 100	106.1 FM 92.1 FM 100.5 FM	6 pm - 7 pm 4p m - 8 pm 5 pm - 8 pm	120	27,000.00
2	Disco 106 Manía Sima 100	106.1 FM 92.1 FM 100.5 FM	6 pm - 7 pm 4p m - 8 pm 5 pm - 8 pm	90	20,250.00
3	Disco 106 Manía Sima 100	106.1 FM 92.1 FM 100.5 FM	6 pm - 7 pm 4p m - 8 pm 5 pm - 8 pm	60	13,500.00
4	Disco 106 Manía Sima 100	106.1 FM 92.1 FM 100.5 FM	6 pm - 7 pm 4p m - 8 pm 5 pm - 8 pm	30	6,750.00
				300	67,500.00

Tabla No. 14

Trimestres	Año 2				
	Emisoras	Frecuencia	Horas	No. Cuñas	Costo total
1	Disco 106 Manía	106.1 FM 92.1 FM	6 pm - 7 pm 4p m - 8 pm	80	24,360.00
2	Disco 106 Manía Sima 100	106.1 FM 92.1 FM 100.5 FM	6 pm - 7 pm 4p m - 8 pm 5 pm - 8 pm	60	18,270.00
3	Disco 106 Manía Sima 100	106.1 FM 92.1 FM 100.5 FM	6 pm - 7 pm 4p m - 8 pm 5 pm - 8 pm	40	12,180.00
4	Manía Sima 100	92.1 FM 100.5 FM	4p m - 8 pm 5 pm - 8 pm	20	6,090.00
				200	60,900.00

Tabla No. 15

Trimestres	Año 3				
	Emisoras	Frecuencia	Horas	No. Cuñas	Costo total
1	Disco 106 Manía	106.1 FM 92.1 FM	6 pm - 7 pm 4p m - 8 pm	60	18,544.03
2	Disco 106 Manía Sima 100	106.1 FM 92.1 FM 100.5 FM	6 pm - 7 pm 4p m - 8 pm 5 pm - 8 pm	45	13,908.02
3	Disco 106 Manía Sima 100	106.1 FM 92.1 FM 100.5 FM	6 pm - 7 pm 4p m - 8 pm 5 pm - 8 pm	30	9,272.02
4	Manía Sima 100	92.1 FM 100.5 FM	4p m - 8 pm 5 pm - 8 pm	15	4,636.01
				150	46,360.08

Tabla No. 16

Trimestres	Año 4				
	Emisoras	Frecuencia	Horas	No. Cuñas	Costo total
1	Disco 106 Manía	106.1 FM 92.1 FM	6 pm - 7 pm 4p m - 8 pm	40	15,685.20
2	Disco 106 Manía Sima 100	106.1 FM 92.1 FM 100.5 FM	6 pm - 7 pm 4p m - 8 pm 5 pm - 8 pm	30	11,763.90
3	Disco 106 Manía Sima 100	106.1 FM 92.1 FM 100.5 FM	6 pm - 7 pm 4p m - 8 pm 5 pm - 8 pm	20	7,842.60
4	Manía	92.1 FM	4p m - 8 pm	10	3,921.30
				100	39,213.00

Tabla No. 17

Trimestres	Año 5				
	Emisoras	Frecuencia	Horas	No. Cuñas	Costo total
1	Disco 106 Manía	106.1 FM 92.1 FM	6 pm - 7 pm 4p m - 8 pm	30	120.00
2	Disco 106 Manía	106.1 FM 92.1 FM	6 pm - 7 pm 4p m - 8 pm	23	90.00
3	Sima 100	100.5 FM	5 PM - 8 PM	15	60.00
4	Manía	92.1 FM	4p m - 8 PM	8	30.00
				75	300.00

3.6.3. Desglose Del Plan De Medios Para Prensa Escrita.

Tabla No. 18

Plan de Medios Prensa Escrita Presupuesto Proyectado	Periodos				
	1	2	3	4	5
	112,500.00	101,500.00	77,266.80	65,355.00	66,335.25

Tabla No. 19

Trimestres	Año 1				
	Periódicos	Sección	Tamaño Página	No. Tiradas	Costo total
1	Listín Diario Hoy Diario Libre	Deportes Sociales Económicas	1/2 pág. 1/2 pág 1/2 pág	100	45,000.00
2	Listín Diario Hoy Diario Libre	Deportes Sociales Económicas	1/2 pág. 1/2 pág 1/2 pág	75	33,750.00
3	Listín Diario Hoy Diario Libre	Deportes Sociales Económicas	1/2 pág. 1/2 pág 1/2 pág	50	22,500.00
4	Listín Diario Hoy Diario Libre	Deportes Sociales Económicas	1/2 pág. 1/2 pág 1/2 pág	25	11,250.00
				250	112,500.00

Tabla No. 20

Año 2					
Trimestres	Periódicos	Sección	Tamaño Página	No. Tiradas	Costo total
1	Hoy Diario Libre	Sociales Económicas	1/2 pág. 1/2 pág.	80	40,600.00
2	Listín Diario Hoy Diario Libre	Deportes Sociales Económicas	1/2 pág. 1/2 pág. 1/2 pág.	60	30,450.00
3	Listín Diario Hoy Diario Libre	Deportes Sociales Económicas	1/2 pág. 1/2 pág. 1/2 pág.	40	20,300.00
4	Diario Libre	Económicas	1/2 pág.	20	10,150.00
				200	101,500.00

Tabla No. 21

Año 3					
Trimestres	Periódicos	Sección	Tamaño Página	No. Tiradas	Costo total
1	Hoy Diario Libre	Sociales Económicas	1/2 pág. 1/2 pág.	60	30,906.72
2	Listín Diario Hoy Diario Libre	Deportes Sociales Económicas	1/2 pág. 1/2 pág. 1/2 pág.	45	23,180.04
3	Listín Diario Hoy Diario Libre	Deportes Sociales Económicas	1/2 pág. 1/2 pág. 1/2 pág.	30	15,453.36
4	Diario Libre	Económicas	1/2 pág.	15	7,726.68
				150	77,266.80

Tabla No. 22

Año 4					
Trimestres	Periódicos	Sección	Tamaño Página	No. Tiradas	Costo total
1	Hoy Diario Libre	Sociales Económicas	1/2 pág. 1/2 pág.	40	26,142.00
2	Listín Diario Hoy Diario Libre	Deportes Sociales Económicas	1/2 pág. 1/2 pág. 1/2 pág.	30	19,606.50
3	Listín Diario	Deportes	1/2 pág.	20	13,071.00
4	Diario Libre	Económicas	1/2 pág.	10	6,535.50
				100	65,355.00

Tabla No. 23

Año 5					
Trimestres	Periódicos	Sección	Tamaño Página	No. Tiradas	Costo total
1	Hoy Diario Libre	Sociales Económicas	1/2 pág. 1/2 pág.	30	26,534.10
2	Listín Diario Hoy Diario Libre	Deportes Sociales Económicas	1/2 pág. 1/2 pág. 1/2 pág.	23	19,900.58
3	Listín Diario	Deportes	1/2 pág.	15	13,267.05
4	Diario Libre	Económicas	1/2 pág.	8	6,633.53
				75	66,335.25

CAPITULO IV

PLAN FINANCIERO DE MONEY FASTER S.A.

Los ingresos de Money Faster S. A. están representados en su mayoría por las entradas obtenidas de las negociaciones en los tipos de cambio de la moneda transferida; no obstante, estos pueden convertirse en gastos operacionales al momento en que el tipo de cambio se presente por debajo del precio de compra de las divisas.

4.1. Objetivo General.

- Captar el 3.0% de las remesas enviadas por los inmigrantes dominicanos que están radicados en las ciudades de E.E.U.U., España y Puerto Rico.

4.2. Objetivos Específicos.

- Lograr un crecimiento anual de ingresos (captación de remesas enviadas) de 1.5% con relación al ingreso obtenido en el primer año de operaciones y considerando un 3% de aumento en el envío de remesas.
- Convertirnos en la opción preferida de los clientes al momento de enviar remesas a sus familiares en la República Dominicana.

4.3. Inversión Monetaria Para El Funcionamiento De Money Faster S.A.

Según el artículo 25 de la resolución del 5 de febrero del 2004 emitido por la Junta Monetaria de la República Dominicana los agentes de remesas y cambio, y, los agentes de cambio Categoría A autorizados, deberán depositar

una fianza en el Banco Central de cien mil dólares norteamericanos (US\$100,000.00), pagaderos en su equivalente en pesos dominicanos (RD\$), calculados en base al promedio mensual de la tasa de cambio de compra de referencia publicada por el Banco Central. En tanto que la fianza para los agentes de cambio Categoría B, será de treinta mil dólares norteamericanos (US\$30,000.00), pagaderos en su equivalente en pesos dominicanos (RD\$), calculados en base al promedio mensual de la tasa de cambio de compra de referencia publicada por el Banco Central.

El pago de las licencias para operar en Estados Unidos y Puerto Rico es de US\$1,500,000 en España es de US\$200,000, y la compra de un Software para operar costará US\$1,500,000. La compra del inmueble costará US\$150,000 y el alquileres de locales tendrá un costo total de US\$50,000,00 .

Proyecto de Inversión Money Faster S. A.

Valores en US\$

Tabla No. 24

DESCRIPCION	0	1	2	3	4	5
Inversión Requerida						
Licencias para operar:						
Estados Unidos y Puerto Rico	(1,500,000)					
España	(200,000)					
República Dominicana	(100,000)					
Compra de Software	(1,500,000)					
Compra Local	(150,000)					
Alquiler local	(50,000)					
Ingresos por Diferencias de Cambio		4,800,266	5,018,439	5,168,992	5,324,061	5,483,783
Costos operacionales Por Diferencia de Cambio						
Representan el 0.5% del ingreso		(240,013)	(250,922)	(258,450)	(266,203)	(274,189)
Utilidades antes de Depreciación		4,560,253	4,767,517	4,910,542	5,057,858	5,209,594
Impuestos por transferencias y cambio de divisas		(547,230)	(572,102)	(589,265)	(606,943)	(625,151)
Depreciación Terreno		0	0	0	0	0
Depreciación Edificio (5%)		(7,500)	(7,125)	(6,769)	(6,430)	(6,109)
Depreciación Mobil. y Equipos de Oficina (25%)		(375,000)	(281,250)	(539,063)	(673,828)	(842,285)
Gastos Generales y Administrativos		(250,000)	(253,750)	(257,556)	(261,420)	(265,341)
Ingresos Antes de Impuestos		3,380,523	3,653,290	3,517,890	3,509,237	3,470,708
Impuesto Sobre la Renta (25%)		845,131	913,322	879,472	877,309	867,677
Flujo Operativo después de ISR		2,535,392	2,739,967	2,638,417	2,631,928	2,603,031
Flujo de Caja Neto	(3,500,000)	2,535,392	2,739,967	2,638,417	2,631,928	2,603,031

ESTADO DE RESULTADO PARA LOS CINCO PRIMEROS AÑOS

Valores en US\$

Tabla No. 25

DESCRIPCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos por Diferencias de Cambio	4,800,266	5,018,439	5,168,992	5,324,061	5,483,783
Costos operacionales Por Diferencia de Cambio					
Representan el 0.5% del ingreso	(240,013)	(250,922)	(258,450)	(266,203)	(274,189)
Utilidades antes de Depreciación	4,560,253	4,767,517	4,910,542	5,057,858	5,209,594
Impuestos por transferencias y cambio de divisas	(547,230)	(572,102)	(589,265)	(606,943)	(625,151)
Depreciación Terreno	0	0	0	0	0
Depreciación Edificio (5%)	(7,500)	(7,125)	(6,769)	(6,430)	(6,109)
Depreciación Mobil. y Equipos de Oficina (25%)	(375,000)	(281,250)	(539,063)	(673,828)	(842,285)
Gastos Generales y Administrativos	(250,000)	(253,750)	(257,556)	(261,420)	(265,341)
Ingresos Antes de Impuestos	3,380,523	3,653,290	3,517,890	3,509,237	3,470,708
Impuesto Sobre la Renta (25%)	845,131	913,322	879,472	877,309	867,677
Utilidad del Ejercicio	2,535,392	2,739,967	2,638,417	2,631,928	2,603,031

Balance General

Tabla No. 26	
ACTIVOS	
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	
Efectivo en Caja, Bancos y Banco Central	100,000.00
Propiedad, muebles y equipos (neto)	
Activos Fijos	150,000.00
Otros Activos	2,600,000.00
TOTAL DE ACTIVOS	2,850,000.00
PASIVOS Y PATRIMONIO	
Pasivos	
Patrimonio	
Capital Social Autorizado	
Capital Pagado	2,850,000.00
Total Patrimonio	
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	2,850,000.00

4.4. Políticas Contables en Money Faster S. A.

Los Estados Financieros están presentados de acuerdo con los requerimientos de la Superintendencia de Bancos de la Republica Dominicana, los cuales difieren en algunos aspectos con las normas internacionales de contabilidad. Entre estos podemos indicar la forma de presentación de algunos rubros:

- ✦ **Ingresos:** Los ingresos por venta de divisas son registrados mediante la aplicación del método de lo devengado.
- ✦ **Propiedad, materiales y equipos despreciables:** Estos activos fijos están registrados al costo. El método de depreciación utilizado por la compañía es el método de línea recta, o sea, la distribución uniforme del costo sobre el estimado de los años de vida útil de los activos.
- ✦ **Reconocimiento del gasto de impuesto sobre la Renta:** El gasto de ISR es registrado al cierre del período fiscal y es calculado sobre la base de aplicar la tasa del 25% al resultado imponible que resulta después de aplicar los ajustes fiscales requeridos por la ley 11-92 del Código Tributario.
- ✦ **Gastos de Organización y Constitución:** La empresa tendrá como política amortizar en un período de cinco años los gastos realizados por concepto de organización, constitución e instalación, tal como lo requieren los organismos reguladores.
- ✦ **Prestaciones Laborales:** La empresa no considera necesario la creación de una provisión de prestaciones laborales.
- ✦ **Ley de Seguridad Social:** Este gasto no fue considerado en el análisis financiero, aunque se conoce su aplicación y obligatoriedad.

BIBLIOGRAFÍA

1. Chales Hill. Administración Estratégica. 3era Edición. McGraw Hill. 2000. Pág. 95.
2. CONTACTO Magazines. 26 de febrero del 2002.
3. Edward Thompson. Emprendedores de Éxito. 2da Edición. Editorial Mexicana. Prentice Hall. 2001
4. Gerry Johnson y Kevan Scholes. Dirección Estratégica. 5ta Edición. Prentice Hall. Pearson Education. 2001. Capítulo 3. Páginas 87 a 129.
5. James R. Evans y William Lindsay. Administración y Control de la Calidad. Cuarta Edición. 1999. Thomson Editor.
6. NALEO Educational Fund and Tomás Rivera Policy Institute. 1998. *America's Newest Voices: Colombians, Dominicans, Guatemalans, and Salvadorans in the United States Examine Their Public Policy Needs*. Los Angeles and Claremont, CA: NALEO Educational Fund and Tomás Rivera Policy Institute.
7. Orozco, Manuel. *Remittances and Development Activities in Four Countries*. Prepared for the project "The Developmental Role of Remittances in U.S. Latino Communities and in Latin America and Caribbean Countries," conducted by the Tomas Rivera Policy Institute (TRPI) and the InterAmerican Dialogue, June 23, 1999.
8. Ortiz, Marina. *Microempresas, y Remesas en la Republica Dominicana 1996-1997*. Santo Domingo: FONDOMICRO, 1997. 155p.
9. Taylor, Edward J. *Do Government Programs "Crowd In" Remittances?* Prepared for the project "The Developmental Role of Remittances in U.S. Latino Communities and in Latin America and Caribbean Countries," conducted by the Tomas Rivera Policy Institute (TRPI) and the InterAmerican Dialogue, June 23, 1999.
10. <http://busca.wanadoo.es/search>
11. <http://www.bancentral.gov.do/resoluciones/w040205.pdf>
12. <http://www.bancentral.gov.do/resoluciones/w040219.pdf>
13. <http://www.bancentral.gov.do/pub/bpagos.pdf>
14. <http://www.campus-oei.org/na8006.htm>
15. <http://www.gestion21.com/art0005.htm>

16. <http://www.microsoft.com/spain/empresas/negocios/starting/businessplan.msp>
17. <http://www.monografias.com/trabajos14/planificacioneventos/planificacioneventos.shtml>
18. <http://www.omsdelivery.com/>
19. <http://www.onu.org.do/Calendar.nsf/0/e3f4776ea43f4776ea43f256905256e4c007b157b?openDocu>
20. <http://www.terra.com/finanzas/articulo/html/fin57.htm>
21. <http://usinfo.state.gov/espanol/>