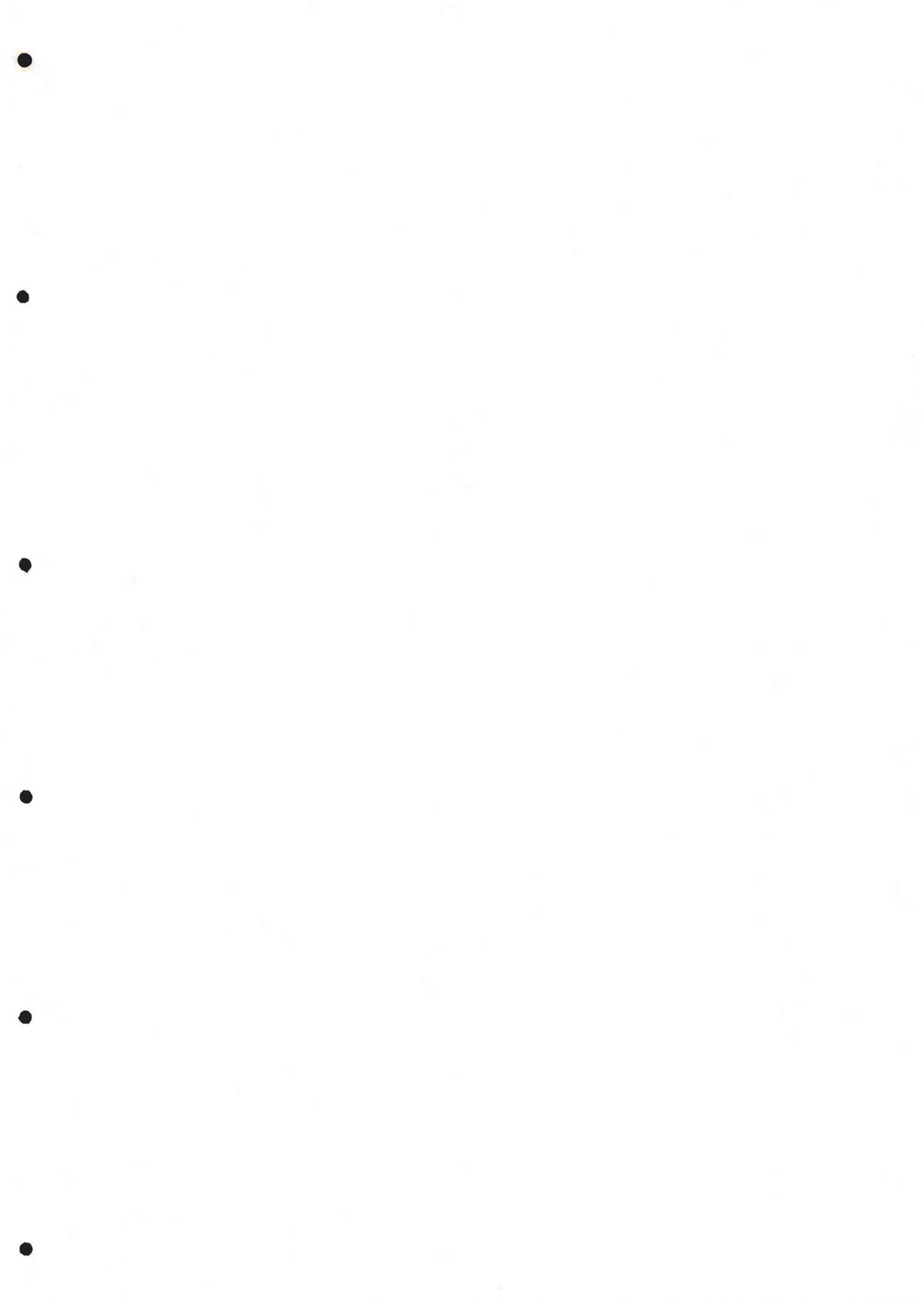


UNIVERSIDAD DE LAS AMÉRICAS
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

**ESTUDIO PREVIO A LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA NUEVA SUCURSAL DE
OFICINAS "JORGE PAZMIÑO"**

GABRIELA MALDONADO
2003



UNIVERSIDAD DE LAS AMÉRICAS
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

**ESTUDIO PREVIO A LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA NUEVA SUCURSAL DE
OFICINAS "JORGE PAZMIÑO"**

Trabajo de titulación presentada en conformidad con los requisitos
para obtener el título de Ingeniera Comercial, Mención Administración de
Empresas

PROFESOR GUÍA:
Carlos Herdoíza

GABRIELA MALDONADO
2003

AGRADECIMIENTOS

- ❖ A los señores Jorge y Cecilia Pazmiño, pilares importantes en mi vida.
- ❖ A Universidad de las Américas, por trabajar de manera eficiente en la educación de los jóvenes ecuatorianos.
- ❖ A los clientes de la empresa “Jorge Pazmiño”, que a lo largo de los años han seguido depositando su confianza en esta empresa.
- ❖ A todas las personas de diversas instituciones que dedicaron tiempo y esfuerzo para realizar las búsquedas necesarias para la elaboración de este tema.
- ❖ A Mauricio y a mis hermanas, Lorena y Cristina, que han estado a mi lado en todo momento.

**“LA OBRA DE MI VIDA,
A MI MADRE”**

RESUMEN EJECUTIVO

Como respuesta a la confianza que cada día depositaron los clientes de Oficinas "Jorge Pazmiño" durante los últimos treinta años, es necesario incrementar el número de agencias en la ciudad de Quito. Esto obedece a recomendaciones y sugerencias de dichos clientes, que han contribuido al desarrollo y al crecimiento de una empresa seria y sólida.

El objetivo principal de este proyecto es identificar la zona en la cual será ubicada la nueva sucursal de Oficinas "Jorge Pazmiño" y definir su rentabilidad. La meta consiste en la total satisfacción de las necesidades de los clientes en cuanto a zona geográfica y a tecnología de vanguardia –como el *software* con enlace directo entre las agencias cambiarias y los bancos, con el propósito de brindar un mejor servicio en cuanto a calidad y agilidad en todas las transacciones. Para tal efecto, se emplearon métodos de investigación de tipo cuantitativo y cualitativo, realizados en función de la frecuencia o intensidad del uso del servicio en las diferentes agencias y métodos de observación a la competencia con el fin de analizar la respuesta de los clientes frente a la calidad del servicio y la cobertura del mismo. Los resultados de dichas encuestas son presentados aquí mediante barras y gráficas circulares.

Al analizar los resultados de la investigación, se concluyó que la nueva sucursal será ubicada en el sector de la "Y" de Cotocollao, cerca del supermercado Mi Comisariato. Así, esta agencia contará con fácil acceso de transporte y estará cercana a otras empresas y bancos.

El impacto positivo percibido por este negocio obedece al atractivo porcentaje de retorno de capital, que asciende al 35,38%, en conjunto con un valor actual neto de USD. 390, a una tasa de descuento del 35%; lo que aseguran el éxito necesario para respaldar esta tesis.

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN	1
1.1. Formación de la empresa	1
1.2. Definición del negocio	1
1.3. Tipo de empresa	1
1.4. Evolución al estado actual	2
1.4.1. Factores externos indirectos	2
1.4.2. Factores externos directos	3
1.5. Justificación del proyecto	4
1.6. Objetivos	5
2. PRESENTE Y FUTURO DEL SECTOR	6
2.1. Información del sector cambiario	6
2.1.1. Político	6
2.1.2. Tecnológico	6
2.1.3. Legal	6
2.1.4. Económico	7
2.1.5. Social	7
2.2. Información de los clientes	8
2.2.1. Clientes nuevos	8
2.2.2. Clientes frecuentes	8
2.3. Información de competidores	9
2.4. Información de procedimientos	9
2.4.1. El cheque	9
2.4.2. Cobro de cheques protestados	10
2.5. Información del personal de cada agencia	11
2.5.1. Perfil de los cajeros	11
2.5.2. Funciones de los cajeros	11
2.5.3. Funciones del gerente de agencia	12
2.6. Ubicación de las agencias actuales	12
2.6.1. Seguridad de las agencias	12
3. MATRIZ FODA	12
3.1. Fortalezas	13
3.2. Oportunidades	13
3.3. Debilidades	13
3.4. Amenazas	13
4. ENFOQUE ESTRATÉGICO	14
4.1. Misión	14
4.2. Visión	14
4.3. Objetivos de la empresa	14
4.3.1. Global	14
4.3.2. Gerencia	15
4.3.3. Finanzas	15
4.3.4. Marketing	15
4.3.5. Servicios / Producto	16

5. POLÍTICAS Y VALORES	16
5.1. Políticas	16
5.1.1. Marketing	16
5.1.2. Finanzas	16
5.1.3. Personal	16
5.1.4. Servicio / Producto	17
5.1.5. Operaciones	17
5.2. Valores	17
6. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD GEOGRÁFICA DE LA AGENCIA	17
6.1. Objetivo de la investigación	17
6.2. Procedimiento de la muestra	17
6.3. Método de realización	18
6.4. Resultados de la muestra	18
6.4.1. Gráficos del resultado de la muestra	22
7. EVALUACIÓN DE LA UBICACIÓN	26
7.1. Matriz de posibles localizaciones	26
7.2. Resultados	28
8. PLAN DE MARKETING	28
8.1. Público objetivo	28
8.2. Mercado objetivo	28
8.3. Motivación para el uso del servicio	29
8.4. Formación de necesidades	29
8.5. Producto: El cheque	29
8.6. Proceso de elección del servicio	30
8.7. Punto de vista social	32
9. ESTRATEGIAS GENERALES	32
9.1. Producto / Servicio	32
9.2. Plaza / Distribución	32
9.3. Precio	32
9.4. Promoción	32
10. DEMANDA DE "OFICINAS JORGE PAZMIÑO"	33
10.1. Modelo econométrico	33
10.2. Análisis de correlación	34
10.3. Primer supuesto: variable tiempo con ingresos	36
10.4. Segundo supuesto: variable tiempo con número de cheques	57
10.5. Tercer supuesto: variable número de cheques con ingresos	59
10.6. Resultados generales	61
10.7. Proyección de la demanda	62
10.8. Gráficos de la demanda proyectada mensual	64

11.	PROYECTO DE FACTIBILIDAD	70
11.1.	Supuesto de inflación proyectada	70
11.2.	Capital inicial	71
11.3.	Capital de trabajo	71
11.4.	Cuadro de activos fijos	72
11.5.	Implementación del software	72
11.6.	Cuadros financieros	72
	11.6.1. Balance general	73
	11.6.2. Estado de pérdidas y ganancias	74
	11.6.3. Estado de utilidades retenidas	74
	11.6.4. Flujo de caja	75
	11.6.5. Cálculo del TIR Y VAN	75
	11.6.6. Cuadro de índices financieros	76
	11.6.7. Comparación de índices financieros entre agencias	77
	11.6.8. Resultados de los índices financieros	77
12.	ESCENARIO PESIMISTA AL 70%	79
12.1.	Cuadro de capital de trabajo	79
12.2.	Cuadro de estado de pérdidas y ganancias	79
12.3.	Cuadro de Tasa interna de retorno y valor actual neto	80
13.	CONCLUSIONES	81
14.	RECOMENDACIONES	83
15.	GLOSARIO	84
16.	BIBLIOGRAFÍA	89
17.	ANEXOS	91

ÍNDICE DE CUADROS

6.3.1. Cuadro de rotación de clientes de Oficinas Jorge Pazmiño-----	18
6.4. Cuadro de resultados de las encuestas-----	18
7.1.1. Cuadro de posibles localizaciones para la nueva agencia-----	27
8.6.1. Cuadro de factores claves de éxito-----	31
10.7. Cuadro de la proyección de la demanda-----	62
11.6.7. Cuadro de comparación de los índices financieros entre las agencias Pazmiño-----	77

ÍNDICE DE GRÁFICOS

6.4.1. Gráficos del resultado de la muestra-----	22
10.3.1. Gráficos de ingresos de todas las agencias Pazmiño del año 2001 con puntos extraños-----	37
10.3.2. Gráficos de ingresos de todas las agencias Pazmiño sin puntos extraños-----	38
10.3.3. Gráficos de ingresos de la Agencia "La Y"-----	40
10.3.4. Gráficos de ingresos de la Agencia "Multicentro"-----	43
10.3.5. Gráficos de ingresos de la Agencia "Centro"-----	45
10.3.6. Gráficos de ingresos de la Agencia "Estadio"-----	50
10.3.7. Gráficos de ingresos del total de las agencias-----	53
10.4.1. Gráficos de las variables tiempo con número de cheques-----	57
10.5.1. Gráficos de las variables número de cheques con ingresos-----	59
10.8. Gráficos de la demanda proyectada mensual-----	64

ÍNDICE DE TABLAS

10.3.1. Tabla de ingresos de todas las agencias del año 2001 con puntos extraños-----	36
10.3.2. Tabla de ingresos de todas las agencias del año 2001 sin puntos extraños-----	38
10.3.3. Tabla de ingresos de la agencia "La Y"-----	40
10.3.4. Tabla de ingresos de la agencia " Multicentro"-----	43
10.3.5. Tabla de ingresos de la agencia "Centro"-----	46
10.3.6. Tabla de ingresos de la agencia "Estadio"-----	50
10.3.7. Tabla de ingresos del total de las agencias-----	54
10.4.1. Tabla de variables tiempo con número de cheques-----	57
10.5.1. Tabla de variables número de cheques con ingresos-----	59

ÍNDICE DE FÓRMULAS

10.1.1. Ecuación de Y en función de X -----	33
10.1.2. Ecuación de la recta -----	33
10.1.3. Ecuación de Y estimada-----	33
10.2.1. Parámetros del Análisis de correlación-----	34
10.2.2. Fórmula del Coeficiente de correlación-----	35

ANEXOS

ANEXO 1 Ley del 1% a la circulación de capitales

ANEXO 2 Información económica del 2002 y 2003

ANEXO 3 Cuentas bancarias

ANEXO 4 Información del personal de las agencias

ANEXO 5 Formato de la encuesta

ANEXO 6 Resultados de las encuestas realizadas en cada agencia

ANEXO 7 Modelo econométrico del primer supuesto (variables tiempo con ingresos)

ANEXO 8 Modelo econométrico del segundo supuesto (variables tiempo con número de cheques)

ANEXO 9 Modelo econométrico del tercer supuesto (variables número de cheques con ingresos)

ANEXO 10 Datos adicionales para los cuadros financieros

INTRODUCCIÓN

1.1. FORMACIÓN DE LA EMPRESA

La empresa "Jorge Pazmiño" nació hace treinta años con el fin de brindar el servicio de cambio de cheques los sábados, como una necesidad económica y como respuesta a que entonces los bancos no laboraban los fines de semana.

Como antecedente, se detectó que empresas dedicadas a la construcción y fábricas en general pagaban la nómina a sus trabajadores el fin de semana, por lo que dichos trabajadores tenían dificultad para hacer efectivos sus salarios. Los ejecutivos de Oficinas "Jorge Pazmiño", conjuntamente con los dueños de las mencionadas empresas, llegaron a un acuerdo que consistió en lo siguiente: los pagos a los trabajadores se seguirían realizando los sábados y dichos cheques serían efectivizados por la empresa. Al principio, no se cobraba ningún tipo de comisión, pero según aumentaba el número de empresas que necesitaban este servicio, fue preciso agregar un valor al mismo. Este porcentaje no era representativo, pero cubría los gastos de inversión en efectivo y, además, arrojaba rendimiento. Posteriores ajustes a este descuento, estarían sujetos al comportamiento de la economía del país.

En la actualidad, funcionan cuatro sucursales y una casa matriz. Se ha detectado un mercado potencial que las cinco oficinas actuales no alcanzan a cubrir. El principal objetivo de este estudio es encontrar la forma para incrementar la cobertura de las agencias al mejorar el servicio y contar con la tecnología como principal soporte.

1.2. DEFINICIÓN DEL NEGOCIO

La función principal que realiza Oficinas "Jorge Pazmiño" es el cambio de cheques, tanto a clientes que mantienen cuentas bancarias como a los que no pueden acceder a ellas. Por este servicio se descuenta un pequeño porcentaje del valor del cheque.

La empresa ha generado confianza a través de la calidad y la agilidad en la atención al cliente, a diferencia de lo que sucede con las entidades bancarias.

1.3. TIPO DE EMPRESA

Oficinas "Jorge Pazmiño" es un grupo financiero de sociedad de hecho, cuya filosofía es la inversión de capital en negocios propios y no en empresas fuera de la estructura familiar.

1.4. EVOLUCIÓN ACTUAL

1.4.1. FACTORES EXTERNOS INDIRECTOS

En la década de los años setenta, las empresas "Jorge Pazmiño" no tuvieron inconveniente alguno en cuanto a la inestabilidad económica, hasta que se inició el período democrático en 1979, bajo la presidencia de Jaime Roldós Aguilera, cuando se presentaron desequilibrios en la economía petrolera. Roldós enfrentó un conflicto bélico con el Perú, que comenzó el 22 de enero de 1981, cuando un helicóptero del ejército peruano atacó en la Cordillera El Cóndor, lo que elevó el precio del combustible y originó un proceso inflacionario sin precedentes en el país.

A mediados de 1981, el Dr. Osvaldo Hurtado Larrea asumió la presidencia, tras el fallecimiento del entonces presidente electo, Jaime Roldós Aguilera, quien en septiembre de 1982 enfrentó una huelga nacional al reducir los subsidios a la gasolina y el trigo. Al finalizar ese año, ocurrió el desastre del fenómeno de El Niño y fue decretada la sucretización de la deuda externa.

En 1984, asumió la presidencia el Ingeniero León Fábres Cordero, quien enfrentó problemas sociales que agudizaron la crisis económica del país. En marzo de 1987, la economía soportó la baja de los precios internacionales del petróleo y los efectos de un terremoto en la región amazónica.

Al año siguiente, Rodrigo Borja Cevallos asumió la presidencia, período presidencial durante el cual el mandatario democrático contó con la mayoría legislativa, que lo respaldó para gobernar y aprobar leyes.

En 1992, fue electo presidente Sixto Durán-Ballén Cordovez. Y en febrero de 1995, estalló el conflicto bélico con el Perú, que duró varias semanas, y se desató la crisis energética, a lo que sucedió una inestabilidad política que generó la caída del sistema financiero nacional.

En 1996 asumió la presidencia Abdalá Bucarám Ortiz, quien el 5 de febrero del siguiente año anunció fuertes medidas económicas. Su gobierno se caracterizó por la predominancia de la corrupción, y a partir de entonces el valor del dólar empezó a subir con rapidez y hubo una creciente inflación.

El gobierno de Abdalá Bucarám fue muy breve. En febrero de ese mismo año, Fabián Alarcón —entonces Presidente del Congreso— asumió interinamente la Presidencia de la República. Y su gobierno enfrentó los estragos causados por el fenómeno de El Niño.

En 1998 asumió la presidencia el Dr. Jamil Mahuad Witt, quien el 26 de octubre de ese año firmó la Paz con el Perú, y durante cuyo mandato tuvo que enfrentar

numerosas protestas de muy variados sectores a causa de la creciente insatisfacción popular. En ese año, el escenario para la banca se complicó: el país mostraba indicadores macroeconómicos negativos y se empezaron a sentir los efectos de las crisis financieras asiática, rusa y brasileña. El precio del petróleo bajó bruscamente. El primero de enero de 1999 se emitió la Ley de Reordenamiento en Materia Económica, en el área tributario-financiera, mediante la cual se impuso el 1% como Impuesto a la Circulación de Capitales, que reemplazó al Impuesto a la Renta y, además, prohibió el doble endoso. El 11 de marzo de 1999 se ordenó el congelamiento de los depósitos bancarios ante una crisis del sector financiero y ante la escalada del precio del dólar. Esta fue una de las causas que contribuyeron al posterior derrocamiento del Presidente Jamil Mahuad. Durante su gobierno, estableció el precio del dólar en 25.000 sucres. Del 11 de octubre de 1994 al 24 de agosto de 1998, quebraron cuatro bancos y siete financieras. En julio de 1999, un paro general prácticamente anuló las actividades comerciales en el país, mientras diversos líderes políticos, gremiales y de otras representaciones clasistas, protestaron por el alza de la gasolina y otras medidas económicas que iban a ser implantadas. Pero después de los disturbios, Mahuad retiró esas medidas. Igual que a Bucarám, el pueblo lo destituyó del cargo.

Para el año 1999, el Ecuador se encuentra sumergido en una inestabilidad económica y política, es por ello que tras la caída del Dr. Jamil Mahuad, asume la presidencia el Dr. Gustavo Noboa Bejarano, el cual, mediante su plan económico intentó estabilizar la economía logrando así un incremento sostenido hasta el fin de su período, no con ello aleja al país de una real recuperación adquisitiva.

A raíz del golpe de estado que finalizó la presidencia del Dr. Jamil Mahuad, el coronel Lucio Gutiérrez adquirió notoriedad al formar parte del triunvirato que por horas gobernó a la nación. Tras una campaña dirigida a sectores populares del país gana las elecciones del año 2002, posicionándose como presidente en enero del 2003. Como un balance del primer semestre de este año, se puede asegurar que las alianzas que formó en época de elecciones han sido traicionadas por una evidente incapacidad de liderazgo del poder ejecutivo.

fuente (?)

1.4.2. FACTORES EXTERNOS DIRECTOS

Los estragos de la economía empezaron a sentirse en las empresas "Jorge Pazmiño" desde el período gubernamental del arquitecto Sixto Durán Ballén, hasta la presidencia de Jamil Mahuad. En esos períodos, existió una baja considerable del poder adquisitivo de los ciudadanos, además de un desmesurado incremento de la inflación.

Pero el mayor impacto que sufrieron estas empresas se debió a la Ley del 1% a la Circulación de Capitales (ANEXO 1), mediante la cual se prohibía el giro de cheques al portador (es decir, que los cheques debían ser girados a la orden de

un beneficiario determinado); además, la ley prohibía a los bancos pagar cheques a personas distintas a las que constaban como beneficiarios de los mismos ¹.

En mayo de 2002, el Congreso Nacional aprobó el doble endoso en los cheques girados a personas naturales hasta por un monto máximo de QUINIENTOS DÓLARES (USD. 500), detalle que será ampliado en el capítulo 1.1.

Cómo impacta esto a la empresa?

1.5. JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO

Dadas las condiciones en las que actualmente se desenvuelve Ecuador, es necesario brindar opciones que permitan agilizar los movimientos financieros de la población en general.

Esta empresa abrió sus puertas hace treinta años y viene posicionándose hasta la actualidad, y brinda el servicio de cambio de cheques. Durante este lapso, ha presentado situaciones económicas inestables, determinadas por el mercado ecuatoriano y por variables micro o macroeconómicas que han afectado, durante los últimos veinte años, la débil economía ecuatoriana. Entre los problemas que han afectado directamente la marcha de esta empresa figuran, en primer lugar, la vigencia de la ley del código tributario que prohíbe el doble endoso de cheques, y, en segundo lugar, el progreso tecnológico que ha facilitado las transacciones financieras a través de la banca virtual; por ejemplo, los depósitos y retiros a través de Internet.

¿Qué efecto tiene esto a la empresa?

El proyecto por realizarse identificará tres zonas de probable ubicación, las cuales cuentan con la afluencia necesaria de potenciales clientes como para permitir que la nueva agencia emprenda su marcha. El procedimiento por seguir es una investigación detallada de los clientes, con el objetivo de identificar potenciales necesidades.

Un análisis del entorno permite apreciar que, en los últimos meses, se ha incrementado la existencia de empresas cambiarias de cheques, por lo cual se aprecia que este sector tiene una gran demanda.

La finalidad de la propuesta por analizar consiste en comprobar la factibilidad de la apertura de una nueva agencia, que aumente la cobertura, el servicio y, por último, la presencia en el mercado de la empresa Oficinas "Jorge Pazmiño", frente a sus directos competidores, lo cual permitirá generar tanto utilidades para los propietarios como fuentes de trabajo.

¹ Ley de Reordenamiento en Materia Económica en el área Tributario – Financiero. 1 Enero, 1999 (ANEXO 1).

1.6. OBJETIVOS

Generales:

- ❖ Estudiar la factibilidad que permita la apertura de una nueva agencia de Oficinas "Jorge Pazmiño", donde se compararán nuevas ubicaciones, basadas en función de la cercanía a empresas que cuenten con un gran número de trabajadores y afluencia de potenciales consumidores.

Específicos:

- ❖ Analizar la probabilidad de alcanzar una rentabilidad de acuerdo a las zonas geográficas en las que se ubicará; además, que la historia de Oficinas "Jorge Pazmiño" ayuda a mantener un porcentaje de seguridad sobre el éxito del negocio.
- ❖ Definir la viabilidad de una nueva dependencia que permitirá el incremento de la cobertura del servicio, la atención a las necesidades y los requerimientos de los consumidores en el cambio de cheques por efectivo inmediato.
- ❖ Recurrir a un sistema de conexión bancaria que permita obtener seguridad en la calidad del cliente y asegurar la transparencia de la transacción mediante un intercambio electrónico de datos.

ESTUDIO PREVIO A LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA NUEVA SUCURSAL DE OFICINAS "JORGE PAZMIÑO"

2. PRESENTE Y FUTURO DEL SECTOR CAMBIARIO

2.1 INFORMACIÓN DEL ENTORNO

2.1.1- POLÍTICO:

Desde finales de 1999 hasta la actualidad, se observa, aparentemente, que en el ámbito político ya no existe mayor inestabilidad en cuanto a gobernantes del país, pero se observa un futuro incierto en cuanto al nuevo gobierno del ex-coronel Lucio Gutiérrez.

Uno de los factores que en 1999 incidió mucho en la actividad económica de esta empresa fue la Ley de Reordenamiento en Materia Económica del 1% del Impuesto a la Circulación de Capitales, la cual incluyó la prohibición del pago de cheques con doble endoso. Esta ley fue decretada en beneficio del sistema financiero, a raíz de que, en este mismo año, el país sufrió la caída de varios bancos y nadie confiaba en ninguno de ellos y, al imponer la prohibición del doble endoso, muchas personas que no tenían cuenta bancaria tuvieron que empezar a abrirlas en las únicas entidades financieras que parecían confiables, con el objeto de depositar ahí sus cheques percibidos.

2.1.2- TECNOLÓGICO:

Oficinas "Jorge Pazmiño" necesita implementar nueva tecnología, es decir, un *software* que proporcione fácil acceso a los enlaces entre las empresas y los bancos, para realizar un servicio más rápido y efectivo, que brinde las seguridades del caso y con la aprobación de la Superintendencia de Bancos.

2.1.3- LEGAL:

Con respecto a la actividad en estudio, la Ley de Reordenamiento en Materia Económica en el Área Tributario – Financiero, Art. 14, señala: "La prohibición sobre el pago de cheques. Será nulo el segundo endoso; los bancos no pagarán los cheques que lo contengan". Esta ley ha limitado la actividad mercantil de muchos negocios, ya que anteriormente, con cheques girados a nombre de terceras personas, podían utilizarlos para realizar pagos de uso personal o de la empresa misma.

En mayo de 2002, el Congreso Nacional emitió una nueva ley, cuyo texto indica:

Se permite que el cheque circule hasta por un segundo endoso y por un monto máximo de USD 500, lo que posibilita que este documento se constituya nuevamente como un medio para realizar los diversos actos de comercio, así como cancelar pagos por bienes y servicios².

Cuando se impuso la ley del 1%, disminuyó la demanda de todas las oficinas cambiarias. Pero con la nueva modificación de ley, ésta ha ayudado a que los usuarios recurran nuevamente a este tipo de negocios.

2.1.4- *ECONÓMICO:*

Desde el año 2000 se adoptó la dolarización. Seguir con la dolarización es una decisión correcta, ya que permitió al país salir de la espiral inflacionaria en que, por las crisis bancaria, financiera y económica, había caído el Ecuador y, gracias a ello, mejoró el poder adquisitivo de los ecuatorianos (ANEXO 2)¹.

Al finalizar el gobierno de Gustavo Noboa, se dieron a conocer las cifras económicas del país (ANEXO 2): la inflación para ese año se ubicó en el 60,7%, en comparación con la del año 2002, que fue de 9,36%. Igualmente, la tasa de desempleo bajó a la mitad, y alcanzó el 8,4%. Pero esto se debe, en gran parte, al fenómeno migratorio; la tasa del subempleo fue del 30% y los depósitos bancarios aumentaron: en el 2000 fue de USD. 3'580.000 y alcanzó, en el 2002, cifras de hasta USD. 5'590.000, según el informe del Presidente a la nación los primeros días del 2003. El objetivo del gobierno de Gustavo Noboa fue reducir la inflación a un dígito, lo cual se cumplió.

Para el actual gobierno, se espera un crecimiento económico de entre el 3% y el 4 %, y una inflación del 8,6% hasta finalizar el presente año.

2.1.5- *SOCIAL:*

El impacto social que ofrecen las empresas cambiarias son convertir su cheque en dinero efectivo, evitar realizar largas filas en los bancos, esperar dos días hasta que se efectivicen sus cheques cruzados y, por último, si la persona no tiene una cuenta bancaria y ha recibido su pago en cheque, puede acercarse a estas oficinas.

² Ley Reformatoria a la Ley de Cheques. CAP. II De la Transmisión. ART. 14

³ Diario el Comercio, enero 2002

Un gran porcentaje de clientes ya no posee una cuenta bancaria por los siguientes motivos. Primero: a raíz de la caída del sistema financiero, muchas personas todavía no confían en estas entidades. Segundo: para la apertura de una cuenta bancaria se necesita, como mínimo, USD. 200, y, en ciertos bancos, hasta montos superiores. Tercero: su alto costo de mantenimiento.

Según información del Banco Central del Ecuador, hasta mayo de 2001, del total de la población –que era 12'646.093–, existían apenas 3.264.749 cuentas en *onshore*, es decir, cuentas nacionales, y 5.399 cuentas en *offshore*, que están abiertas en el extranjero (ANEXO 3)⁴. Esto representa el 21% del total de la población, y se esperaba un incremento muy reducido para el año 2002.

2.2. INFORMACIÓN DE CLIENTES

Cada cliente, al ser atendido, debe cumplir con ciertos requerimientos exigidos por la empresa. A continuación se define el trámite que debe seguir cada cliente.

2.2.1. CLIENTES NUEVOS:

En primer lugar, una persona natural debe presentar sus documentos personales, así como un informe bancario en el cual consta el movimiento de sus cuentas, el que es analizado por la gerencia de la sucursal y, en caso de ser aprobado, se le otorgará un cupo para que sea atendido; el cupo está concedido en función de la calidad y la frecuencia del cliente.

En el segundo caso, una persona jurídica: a ella se le solicita la presentación del acta de constitución de la empresa, así como el nombramiento del representante legal y de las personas autorizadas en la firma de los cheques. Con esto se pretende conocer y registrar las firmas de las personas con autorización para girar las mismas y saber si llevan sello de antefirma, además del informe bancario de la empresa. De la misma manera que en el primer caso, se le asigna un cupo, el cual varía de acuerdo a la calidad y frecuencia del mismo.

Las oficinas poseen un banco de datos desde sus inicios, lo cual ayuda en la asignación del cupo de estos clientes.

2.2.2. CLIENTES FRECUENTES:

El trato que se les brinda a los clientes frecuentes, tanto personas naturales como jurídicas, se facilita en el momento en que se conoce la procedencia de dichos cheques, además de que el cambio se agiliza y se obtienen facilidades tales como el aumento a un cupo mayor, en caso que existiera la necesidad.

⁴ Documentos del Banco Central del Ecuador.

2.3. INFORMACIÓN DE COMPETIDORES

Cambi Centro: cobra una comisión del 2% de descuento en el cambio del cheque.

Mundi Cambio: cobra el 2,5% de descuento y, si son montos mayores a USD. 500, realizan descuentos adicionales; además, reciben certificados de depósitos, cambio de moneda extranjera y tiene otros negocios adicionales, como agencia de viajes, es decir, brinda una gran diversificación de productos y servicios.

Servipagos: brinda el servicio de cambio de cheque sólo de los bancos UniBanco, Produbanco, Citybank y Proinco; además, se efectúan pagos de teléfono, agua, AFP Genesis, SRI, IESS, internet, TV Cable y de ciertas tarjetas de crédito. Por un valor de 0,56 cts. el cliente puede acceder al pago de Internet ó TV Cable. Ésta, no tiene como política comercial, gravar un valor de retención por el cambio de cheques, puesto que, las empresas a las cuales está afiliada, reconocen un determinado porcentaje por las transacciones de recaudación o pagos a través de sus ventanillas.

Cambi Sur: su porcentaje es del 1,8%, y se encuentra ubicada en el sector de la Villaflora.

Andina Envíos: realiza cambio de cheques, giros a Colombia, cambio de moneda y envíos de remesas familiares. Su ubicación es diagonal al supermercado Santa María y se desconoce el porcentaje de cambio.

2.4 INFORMACIÓN DE PROCEDIMIENTOS

2.4.1 EL CHEQUE:

El cheque es un instrumento pagadero a la vista; un título de valor de pago inmediato, formal, parcialmente abstracto, que permite a su titular exigir al girado la efectivización de la orden emitida por el girador a favor del beneficiario. Su capacidad cambiaria es siempre dinero y su efecto jurídico tiende a extinguir la obligación cuando sé efectiviza. Se puede pagar un cheque dentro de los trece meses posteriores a la fecha de su emisión⁵.

El cheque puede transmitirse de las siguientes formas:

- A. Si es emitido al portador, es decir, con la entrega simple, sin constar el nombre del beneficiario.
- B. Si es emitido a favor de una persona determinada.

⁵ Ley de Cheques. CAP II De la Transmisión ART. 21

Para realizar un cambio de cheque, éste deberá cumplir los siguientes requisitos:

1. La denominación del cheque. El número del cheque.
2. La suma determinada del giro. Debe ser expresado en números y con palabras.
3. El nombre del beneficiario.- A quien va ser girado el cheque.
4. La indicación de la fecha y del lugar de la emisión del cheque.
5. La firma de quien expide el cheque o girador⁶.

Al mismo tiempo que se verifica todo lo anterior, se procede a confirmar con el banco de origen si el cheque tiene fondos suficientes para cubrir el valor; luego, por vía telefónica, se comprueba con la empresa que emitió el cheque el nombre del beneficiario y la cantidad respectiva. Si todo lo anterior es correcto, se procede de inmediato al cambio.

2.4.2 COBRO DE CHEQUES PROTESTADOS:

Un cheque puede ser protestado por los siguientes motivos:

- ❖ Cancelación irregular.
- ❖ Cheque anulado.
- ❖ Cuenta cerrada.
- ❖ Falta beneficiario.
- ❖ Falta fecha o fecha incompleta.
- ❖ Falta firma conjunta.
- ❖ Falta sello de antefirma.
- ❖ Firma inconforme.
- ❖ Firma no registrada.
- ❖ Mal girado.

En caso que el cheque haya sido devuelto por cualquiera de estos motivos, se contacta al dueño de la cuenta para que cancele el valor adeudado. Si el propietario del documento no atiende el requerimiento, uno de los cajeros que no esté de turno se encargará a proceder al cobro.

Adicionalmente, el dueño de la cuenta deberá cancelar el valor del protesto que cobra el banco, así como un porcentaje diario por los días que haya permanecido el cheque en las oficinas. Si el beneficiario de la cuenta no ha venido a cancelar el valor correspondiente en un lapso de 30 días, se lo calificará como cliente no deseable y no se le volverá a cambiar cheques a esa persona.

⁶ Ley de Cheques. CAP I De la Emisión y de la Forma ART 1

2.5 INFORMACIÓN DEL PERSONAL DE AGENCIAS (ANEXO 4)

Cada una de las sucursales cuenta con un Gerente de Agencia y dos cajeros. Estos últimos también realizan tareas de mensajeros, para cobrar cheques protestados o para realizar cualquier otra diligencia que sea necesaria en la oficina.

Puesto que el personal que trabaja en cada agencia es reducido, la comunicación es buena y directa. En caso de existir alguna idea, sugerencia o reclamo por parte de los cajeros, se la hacen conocer de inmediato al Gerente de la agencia y se toman las decisiones pertinentes al caso.

Oficinas "Jorge Pazmiño" brinda un ambiente acogedor, en donde predomina la buena comunicación entre todos sus miembros, y dispone de todo el material básico y necesario que se requiere para un buen funcionamiento. Se llevan a cabo reuniones periódicas entre el Gerente General y los gerentes de agencia para dialogar acerca de problemas que deban enfrentar, el desarrollo de nuevos servicios o para buscar métodos para un mejoramiento continuo, y las decisiones que se tomen son comunicadas a los empleados de cada agencia para su aplicación. Las decisiones individuales de forma que establece cada agencia no afectan al resto, pero las políticas implantadas de fondo deben ser acatadas por cada una de ellas.

2.5.1 PERFIL DE LOS CAJEROS:

- Estudios universitarios de Contabilidad; mínimo, seis semestres.
- Honradez.
- Eficiencia.
- Espíritu de servicio.
- Correcto manejo del dinero.

2.5.2. FUNCIONES DE LOS CAJEROS:

- Solicitar saldos a bancos.
- Realizar depósitos y retiros.
- Reportar periódicamente ingresos de cheques a caja.
- Cuadrar ingresos y egresos de efectivo diario.
- Cobrar cheques protestados.
- Retirar estados de cuenta y cheques protestados.
- Efectuar diligencias extras de la oficina.

2.5.3 FUNCIONES DEL GERENTE DE AGENCIA:

- Verificar los egresos e ingresos de cada caja.
- Realizar arquez de caja.
- Comprobar saldos en libros y bancos.
- Efectuar balances financieros.
- Flujos de caja.
- Estado de pérdidas y ganancias (mensualmente).
- Registro de depósitos y retiros.
- Supervisar las labores de los cajeros.

2.6 UBICACIÓN DE LAS AGENCIAS ACTUALES.

Oficinas "Jorge Pazmiño" cuenta con cuatro agencias y una oficina matriz. Esta última se encuentra ubicada en las calles Sucre y Benalcázar, frente a la Plaza San Francisco, en el centro de la ciudad; es la más antigua, con treinta años de funcionamiento. En el norte, primero, se encuentra ubicada la oficina de La Niña y 6 de Diciembre; la segunda está situada en las Avenidas 6 de Diciembre y Portugal; la tercera agencia está en la Mariano Echeverría y La Prensa, y la última sucursal, en las Avenidas 6 de Diciembre y El Inca.

2.6.1 SEGURIDAD DE LAS AGENCIAS:

- Cada agencia cuenta con cámaras ocultas y personal de seguridad dentro de las oficinas.
- Todas las sucursales cuentan con seguro contra robo, tanto en transporte de valores como en caja.
- Existen procedimientos de seguridad, los cuales se aplican constantemente.
- Se desea implementar mejor tecnología mediante la utilización de alarmas con monitoreo y enlace a la Policía durante las 24 horas.

3. MATRIZ FODA.-

El análisis FODA de Oficinas "Jorge Pazmiño" presenta un diagnóstico general del estado de la empresa y ayuda al lector a entender el entorno interno y externo de la misma.

3.1. FORTALEZAS

- Amplia trayectoria que le permite tener alto conocimiento del entorno económico y del servicio al cliente (30 años).
- Capital sólido necesario que permite afrontar cualquier probabilidad de inestabilidad en el entorno del mercado.
- Instalaciones geográficamente bien situadas que permiten un rápido y fácil acceso a los usuarios y cada una de ellas con características físicas que permiten la comodidad y seguridad absoluta.

3.2. OPORTUNIDADES

- Captar nuevos clientes de empresas grandes como cuentas corporativas que a cuentas individuales.
- Expandir sucursales tanto a las afueras de Quito como a otras ciudades.
- Diversificación de los servicios actuales a pagos de tarjetas de crédito u otros servicios.

3.3. DEBILIDADES

- Falta de tecnología necesaria para realizar un enlace entre nuestras oficinas y los bancos locales, a fin de asegurar un servicio más rápido y eficiente.
- Área de acción exclusivamente en la ciudad de Quito.
- Restricción parcial sobre la Ley de Doble Endoso, lo que ha limitado al giro del negocio.

3.4. AMENAZA

- Por la crisis económica se reduce el monto de transacciones.
- Ampliación y aparición de la competencia que puedan brindar el mismo servicio hasta por un menor costo.
- Inestabilidad en el sector cambiario por el constante cambio en las leyes.

4. ENFOQUE ESTRATÉGICO.-

4.1 MISIÓN

Somos una intermediaria financiera que, mediante un trabajo de excelencia, servimos a nuestros clientes en forma oportuna, eficiente y diferenciada; al ofrecer valor agregado en el cambio de cheques. Dichas acciones conducen al cumplimiento de los objetivos particulares e integrales del personal y de la empresa, y al obtener, al mismo tiempo, la rentabilidad óptima para su crecimiento.

4.2 VISIÓN

Ser líderes en el sector cambiario al mantener la objetividad, la independencia y la credibilidad, y, al destacarnos en la optimización del tiempo de espera en nuestros procesos, y tomar a cada cliente como un ente único al momento de prestarles nuestros servicios, logra satisfacción tanto para los usuarios como para la empresa.

4.3 OBJETIVOS DE LA EMPRESA

4.3.1. GLOBAL

Objetivo general:

- Ofrecer a los clientes un servicio ágil en transacciones de cambio de cheques, al satisfacer sus necesidades de efectivo inmediato.

Objetivo específico:

- Ahorro de tiempo en los movimientos financieros.

4.3.2. GERENCIA

Objetivo general:

- Fortalecer relaciones con el Gobierno y la Cámara de la Pequeña Industria, para reafirmar el giro del negocio, con el fin de estar presente como una empresa de ayuda social que brinda un buen servicio a las personas que no tienen posibilidades para mantener una cuenta bancaria.

Objetivo específicos:

- Reuniones periódicas con los abogados de la compañía, con el fin de detectar oportunidades o amenazas dentro de la legislación, que puedan contribuir o afectar al giro del negocio. Claro ejemplo de ello es la Ley de Reordenamiento en Materia Económica.
- Adaptarse al cambio del entorno político.

4.3.3. FINANZAS

Objetivo general:

- Mantener un alto índice de rentabilidad, sin arriesgar la solidez de la empresa.

Objetivo específico:

- Realizar ajustes en el porcentaje de comisión, al observar índices financieros.

4.3.4. MARKETING

Objetivo general:

- Incrementar nuevos productos y servicios a mediano plazo a través de alianzas estratégicas con empresas del sector público para realizar trabajos conjuntos.

Objetivo específico:

- Ofrecer valor agregado a los clientes especiales mediante un servicio de "pre-venta."

4.3.5. SERVICIOS / PRODUCTO

Objetivo general:

- Calidad Total.

Objetivo específicos:

- Facilitar la gestión económica.
- Ofrecer confiabilidad y transparencia en el servicio.
- Implementar a corto plazo un *software*, con el fin de realizar un enlace directo entre la empresa y los bancos.
- Servicio personalizado.

5. POLÍTICAS Y VALORES.-

5.1 POLÍTICAS

5.1.1 MARKETING:

- Cada agencia respeta a los clientes de las otras.
- Se prefiere el cambio de cheques que tengan registro en cada agencia.

5.1.2 FINANZAS:

- Todos los cheques son cambiados con un porcentaje estipulado por la gerencia.
- Cheques devueltos por el banco: se cobra un interés al cliente de acuerdo a los días que se mantenga el cheque en las oficinas, además del valor que retiene el banco por el protesto.
- El porcentaje de descuento por cobrar está de acuerdo con la situación económica actual del país.
- En caso de existir déficit; se reducirá el porcentaje de los dividendos a los propietarios. Si a pesar de esto existiese iliquidez, se pedirá un préstamo bancario. Si existiera lo contrario, un superávit, se procederá a realizar inversiones.

5.1.3 PERSONAL:

- Dos cajeros por agencia.
- Edad: con preferencia entre 24 y 35 años.

5.1.4 SERVICIO:

- Prohibición de recepción de cheques posfechados.
- Cambio de cheques solo locales.
- Cheques con valores superiores a cinco cifras medianas: se pide autorización a gerencia para reducir el porcentaje.

5.1.5 OPERACIONES:

- Se verifica con el banco y la empresa el cheque a cambiar.

5.2 VALORES:

- Integridad: inculcar a cada miembro de la empresa los principios claves de la organización a fin de que lo pueda transmitir al cliente.
- Honestidad: implantar procesos transparentes que representen tranquilidad al público en general, para que junto con un servicio calificado forme parte de los principales valores de "Oficinas Jorge Pazmiño".
- Seguridad: controlar el manejo del recurso monetario a fin de lograr cuentas claras para ganar la confianza del usuario.

6. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD GEOGRÁFICA DE LA NUEVA AGENCIA

6.1 OBJETIVO DE LA INVESTIGACIÓN:

Lograr definir una ubicación óptima tanto física como financiera con el objetivo de garantizar la inversión a realizar en ese lugar y obtener una rentabilidad dentro de los períodos planificados (ver página 78).

6.2 PROCEDIMIENTO DE LA MUESTRA: (ANEXO 5)

Se realizó una pequeña muestra con los clientes que acudieron a cuatro de las cinco agencias existentes durante el período de una semana; tiempo que se definió mediante sondeos realizados en dichos lugares como se lo representa en el cuadro 6.2.1. en el cuál, el 70% de los usuarios visitan por lo menos una vez el local.

La investigación también arrojó información clave acerca de:

- A. Calidad del servicio que se está prestando.
- B. Posicionamiento de la competencia.

6.3 MÉTODO DE REALIZACIÓN:

La rotación de los usuarios de Oficinas “Jorge Pazmiño”, mediante estudios internos de la empresa, dio como resultado lo siguiente:

6.3.1. CUADRO DE ROTACIÓN DE CLIENTES DE OFICINAS “JORGE PAZMIÑO”

Frecuencia	Período
70%	1 vez a la semana
20%	2 veces a la semana
10%	1 vez al mes

FUENTE: Oficinas “Jorge Pazmiño”
ELABORACIÓN: Autor

Como se observa en los resultados anteriores, la mayoría de clientes usa este servicio semanalmente. Por lo tanto, la muestra fue en función de la cantidad de usuarios en dicho período.

Una vez realizadas las encuestas en todas las agencias, se procedió a tabular la información para extraer de éste un resultado global. En el ANEXO 6 se encuentran desglosados los datos que se recolectaron en dichas agencias.

6.4 RESULTADOS DE LA MUESTRA:

Los datos de la muestra se detallan a continuación; elaborados en cuadros y gráficos para una mejor apreciación del mismo.

NÚMERO DE ENCUESTADOS = 205

1. ¿Sabe usted qué actividad desempeña Oficinas “Jorge Pazmiño?”

		%
Sí	193	94%
No	12	6%
TOTAL	205	100%

De los encuestados, el 94% sabe claramente a qué se dedica Oficinas “Jorge Pazmiño”, y el 6% restante piensa que, además de ser una agencia cambiaria, ofrece el servicio de cambio de monedas y cambio de cheques internacionales.

2. ¿En qué zona labora usted?

		%
Norte	132	64%
Centro	56	27%
Sur	17	8%
TOTAL	205	100%

Esto indica que la mayoría de la población (64%) trabaja en el sector norte de la ciudad, seguido de un 27% que está ubicado en la zona central, y un 8% que trabaja en la zona sur de Quito.

3. ¿Tiene usted cuenta bancaria?

		%
Sí	124	60%
No	81	40%
TOTAL	205	100%

De los encuestados, el 60% tiene una cuenta bancaria y el 40% no la tiene, ya sea por la falta de confianza en las entidades bancarias o por el alto costo que les representa mantener una de éstas.

4. ¿Considera que las sucursales de Oficina "Jorge Pazmiño" se encuentran bien ubicadas?

		%
Sí	179	87%
No	26	13%
TOTAL	205	100%

Un 87% de los encuestados cree que se encuentran bien ubicadas nuestras agencias, y un 13% considera que deberían situarse estas agencias en otras zonas, como se detallará a continuación.

5. ¿En qué sitios le gustaría que hubiera una Oficina “Jorge Pazmiño”? (Favor indicar el sector y la Av. Principal)

		%
Cotocollao	53	26%
Panamericana Norte (Kennedy)	8	4%
Centro	5	2%
Alameda	2	1%
Villaflora	26	13%
Versalles	3	1%
Centros comerciales	5	2%
Eloy Alfaro y 6 de Diciembre	2	1%
Aeropuerto	9	4%
6 de Diciembre y Patria	2	1%
Av. Colón y América	34	17%
Av. La Prensa y la Florida	11	5%
Mariana de Jesús y 10 de Agosto	12	6%
Av. Amazonas y República	6	3%
Marín	4	2%
Carcelén	3	1%
Sur	5	2%
Mariscal	15	7%
TOTAL	205	100%

La mayoría de los usuarios (26%) prefiere una agencia ubicada en el sector de Cotocollao, seguido por el sector de la Av. Colón y América (17%), y finalmente por el sector de la Villaflora (13%).

6. El servicio que le brinda Oficinas “Jorge Pazmiño” es:

		%
Bueno	193	94%
Regular	12	6%
Malo	0	0%
TOTAL	205	100%

Se observa que un 94% de los clientes está satisfecho con el servicio que les ofrece Oficinas “Jorge Pazmiño” y un 6% opina que el servicio es regular, ya que, según ese porcentaje, se debería implementar otros servicios para brindar una mejor atención.

7. ¿Qué servicio extra propondría usted para servirle mejor?

		%
Cambio de cheques posfechados	17	8%
Bajar tipo de cambio	5	2%
Ampliar horario de trabajo diario	9	4%
Abrir los sábados	11	5%
Courier dentro y fuera del país	2	1%
Servicio a domicilio sin recargo	2	1%
Más oficinas	1	0%
Cobro de luz y agua	12	6%
Mayor solvencia económica	6	3%
Abrir los domingos	2	1%
Ninguno	132	64%
Otros	6	3%
TOTAL	205	100%

Un 64% de los clientes de Oficinas "Jorge Pazmiño" expresa que no perciben la necesidad de implementar otro servicio, seguido con un 8% que considera que se deben realizar cambios de cheques posfechados, y un 6% estima que se debe efectuar el cobro de servicios básicos, tales como la luz, el agua y el teléfono, así como un 5% manifiesta que se deben abrir las agencias también los días sábados.

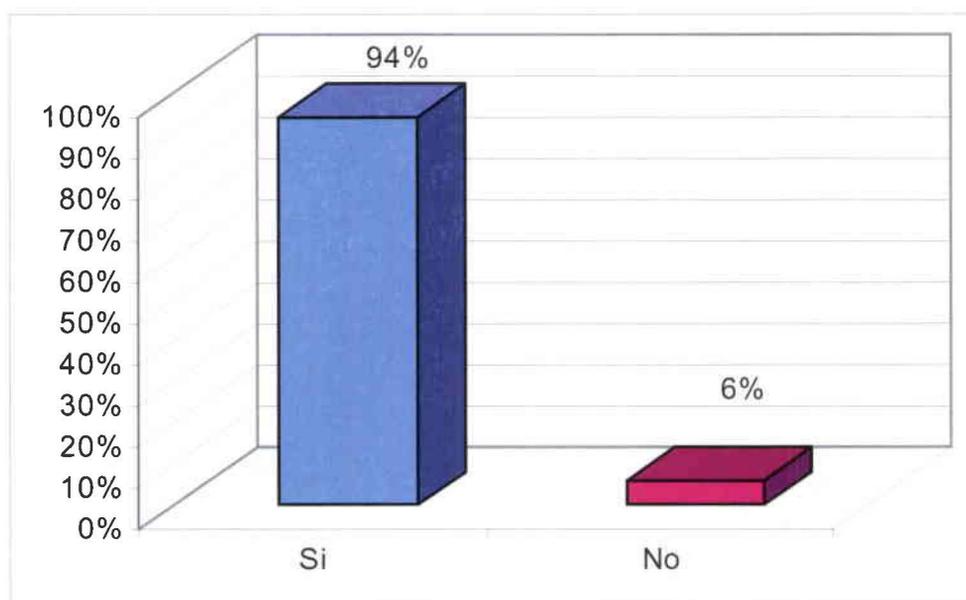
8. Mencione al menos dos oficinas que brinden el mismo servicio que "Jorge Pazmiño".

		%
No conocen	171	83%
Mundicambio	11	5%
Servipagos	6	3%
Andina Envíos	5	2%
Otros	12	6%
TOTAL	205	100%

Oficinas "Jorge Pazmiño" tiene un posicionamiento de mercado del 83% sobre su competencia, ya que la mayoría de ellos desconocen otras empresas que brinden el mismo servicio, seguido por un 6% de otros (empresas o personas que realizan esta labor; ver anexos de cada agencia) y de un 5% que conoce la empresa Mundicambio.

6.4.1 GRÁFICOS DEL RESULTADO DE LA MUESTRA

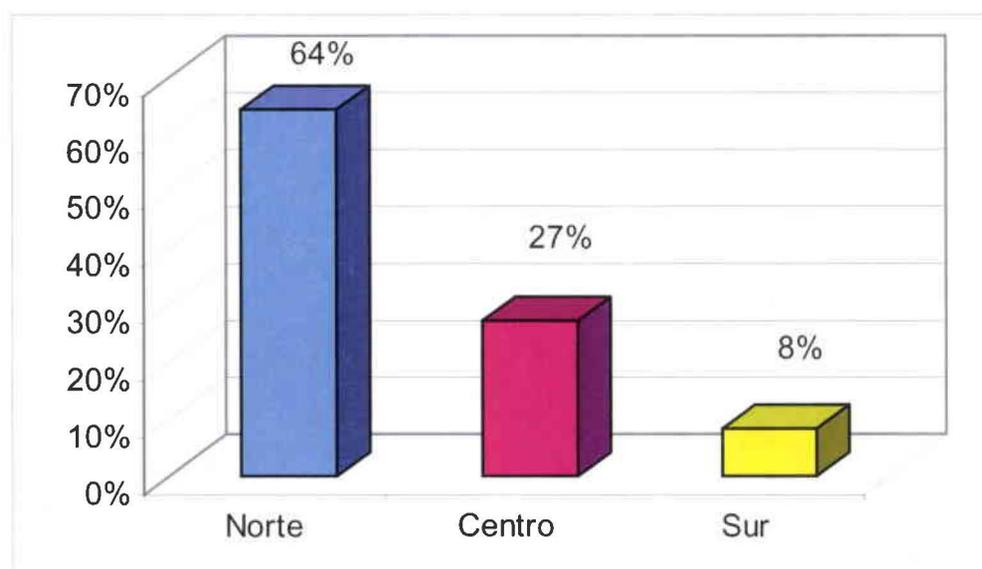
1. ¿Sabe usted qué actividad desempeña Oficinas "Jorge Pazmiño"?



FUENTE: Muestra realizada en Oficinas "Jorge Pazmiño"

ELABORACIÓN: Autor

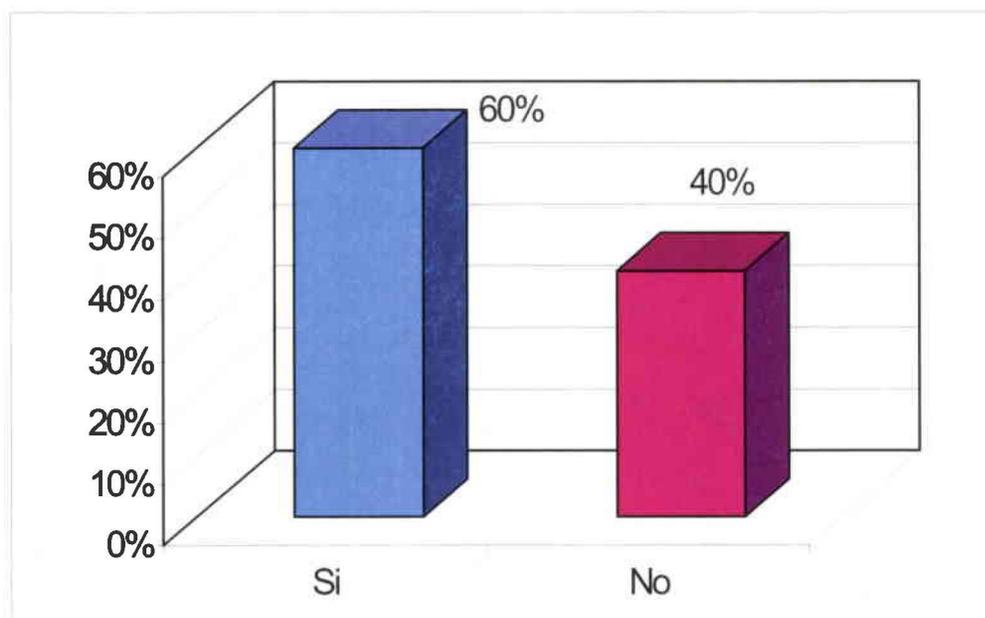
2. ¿En qué zona labora usted?



FUENTE: Muestra realizada en Oficinas "Jorge Pazmiño"

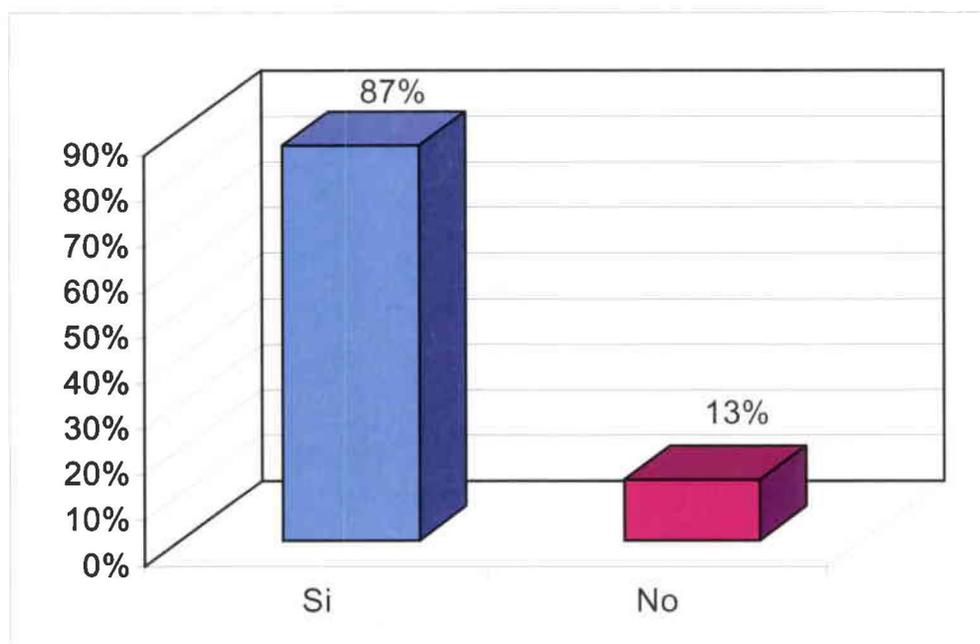
ELABORACIÓN: Autor

3. ¿Tiene usted cuenta bancaria?



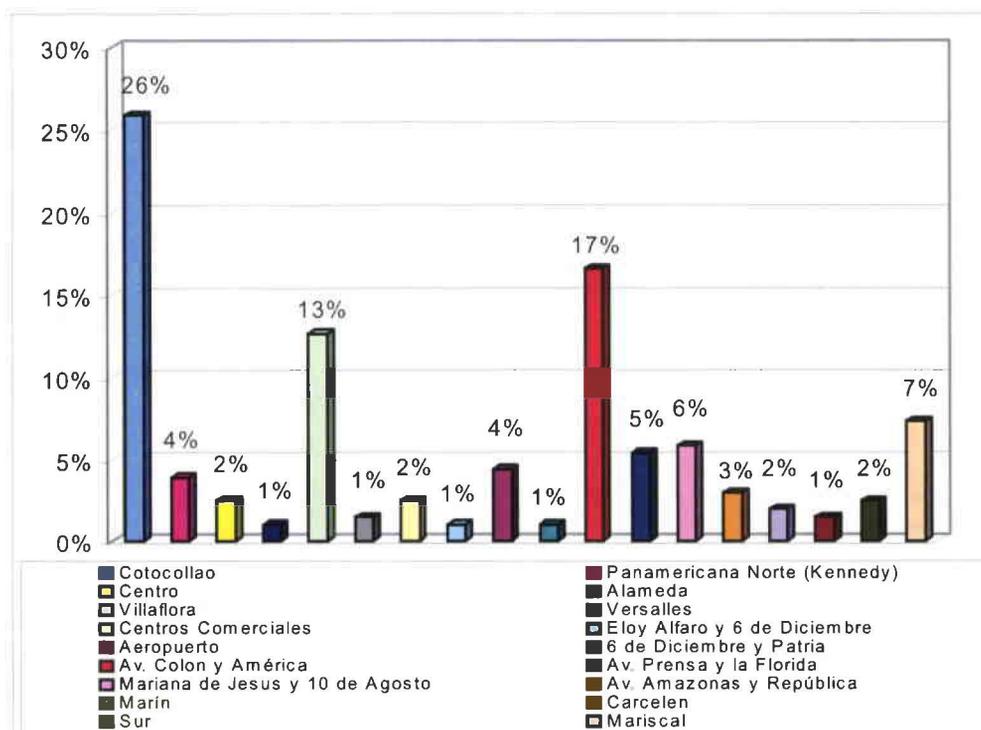
FUENTE: Muestra realizada en Oficinas "Jorge Pazmiño"
ELABORACIÓN: Autor

4. ¿Considera que las sucursales de Oficinas "Jorge Pazmiño" se encuentran bien ubicadas?



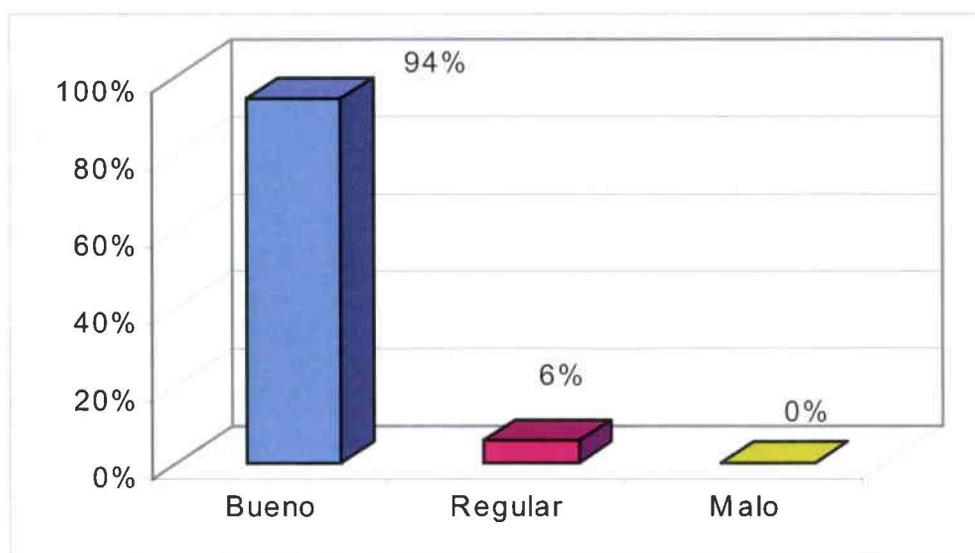
FUENTE: Muestra realizada en Oficinas "Jorge Pazmiño"
ELABORACIÓN: Autor

5. ¿En qué sitios le gustaría que hubiera una Oficina “Jorge Pazmiño”?
(Favor indicar el sector y la Av. Principal)



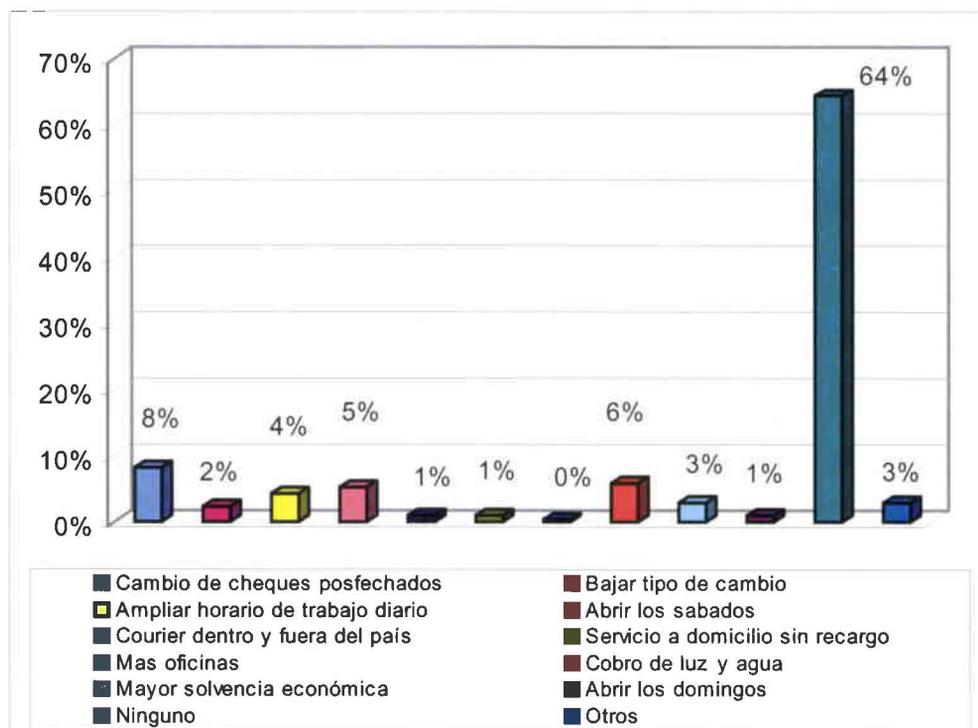
FUENTE: Muestra realizada en Oficinas “Jorge Pazmiño”
ELABORACIÓN: Autor

6. El servicio que le brinda Oficinas “Jorge Pazmiño” es:



FUENTE: Muestra realizada en Oficinas “Jorge Pazmiño”
ELABORACIÓN: Autor

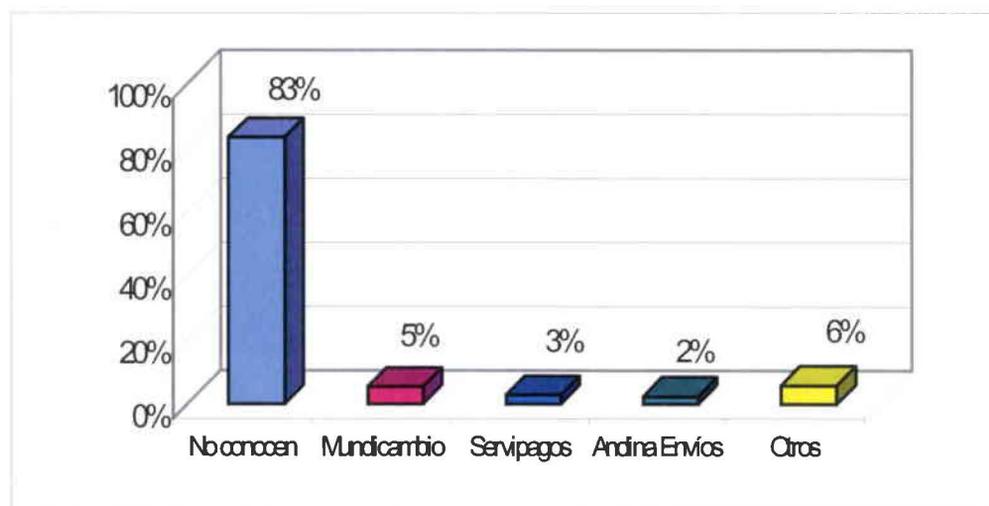
7. ¿Qué servicio extra propondría usted para servirle mejor?



FUENTE: Muestra realizada en Oficinas "Jorge Pazmiño"

ELABORACIÓN: Autor

8. Mencione al menos dos oficinas que brinden el mismo servicio que "Jorge Pazmiño":



FUENTE: Muestra realizada en Oficinas "Jorge Pazmiño"

ELABORACIÓN: Autor

7. EVALUACIÓN DE LA UBICACIÓN

Para la nueva ubicación de la agencia se debe tomar en cuenta los siguientes factores:

- Cercanía a empresas.
- Zona comercial.
- Fácil acceso de transporte.
- Bajo porcentaje de delincuencia.

7.1 MATRIZ DE POSIBLES LOCALIZACIONES:

En la muestra realizada, el cliente sugirió varios sitios donde le gustaría que hubiese una nueva sucursal de Oficinas "Jorge Pazmiño". El objetivo de esta matriz es ayudar a la empresa a escoger, entre esas ubicaciones, cuál es la que mejor se acopla a los factores de importancia determinados por la empresa Oficinas "Jorge Pazmiño".

Para realizar el cuadro 7.1.1, se tomará en consideración las tres ubicaciones que tuvieron un mayor porcentaje en la muestra realizada. Por ejemplo, Cotocollao obtuvo el mayor porcentaje, con 26%, seguido por el sector de la Av. Colón y América, con un 17%, y la zona de la Villaflora, con un 13%.

La matriz por utilizar consiste en un método cualitativo por puntos, en el que se determinarán algunos factores de vital importancia para la ubicación de la nueva agencia, y se procederá a asignarles una ponderación o peso en dependencia de las políticas de Oficinas "Jorge Pazmiño" antes mencionadas, y éstas deberán sumar 100%.

Ejemplo: "Cercanía a empresas" ocupa un 25% de importancia: (es decir, que para Oficinas "Jorge Pazmiño" es primordial la ubicación en un sector comercial).

A cada zona se le colocará una calificación de 1 al 4, según la importancia que tengan estos factores para la empresa; uno será el menos apropiado y cuatro corresponderá al óptimo respecto a cada factor.

Ejemplo: "Baja delincuencia". Para los sectores de la Villaflora y de la Av. Colón y América se les otorgó un puntaje de 2 puntos, ya que en esos sectores existe un alto riesgo de delincuencia. A la zona de Cotocollao se le dio un valor de 3 puntos, ya que representan un menor grado de delincuencia.

Para iniciar el proceso de selección para determinar cuál será la mejor ubicación para la nueva agencia, se procede a multiplicar el porcentaje determinado al inicio por la calificación que se le ha dado a cada zona y así se obtendrá el puntaje respectivo.

Ejemplo: A Cotocollao se le ha asignado 4 puntos en cuanto a cercanía a empresas; esto indica que este sector cuenta con gran afluencia de personas. Luego se procede a multiplicar $0,25 \times 4$, lo que arroja un puntaje de 1.

Después se procederá a sumar el puntaje de cada uno de los tres sitios, y el que obtenga un mayor resultado será designado como la nueva ubicación para la agencia.

7.1.1. CUADRO DE POSIBLES LOCALIZACIONES PARA LAS NUEVAS AGENCIAS

FACTORES DE UBICACIÓN	PESO	COTOCOLLAO		VILLAFLORA		COLÓN Y AMÉRICA	
		Calificación	Puntaje	Calificación	Puntaje	Calificación	Puntaje
Cercanía a empresas	25%	4	1.00	4	1.00	4	1.00
Baja delincuencia	15%	3	0.45	2	0.30	2	0.30
Baja competencia	10%	4	0.40	4	0.40	2	0.20
Cercanía a bancos	15%	3	0.45	4	0.60	4	0.60
Alta circulación de transporte	20%	4	0.80	4	0.80	4	0.80
Baja concentración de huelgas	15%	4	0.60	3	0.45	2	0.30
TOTAL	100%		3.70		3.55		3.20

FUENTE: Políticas de Oficinas "Jorge Pazmiño"⁷.
ELABORACIÓN: Autor

PUNTAJE	CONCEPTO
1	Mayor debilidad
2	Menor debilidad
3	Menor fuerza
4	Mayor fuerza

⁷ Estatuto de políticas internas de Oficinas "Jorge Pazmiño".

7.2 RESULTADOS

En la matriz anterior se observa que Cotocollao presenta un puntaje total de 3,7 con respecto a los otros sectores, seguido por la zona de la Villaflora con 3,55 y en último lugar, la Avenida Colón y América con 3,20 puntos.

Al analizar estos resultados, Cotocollao presenta un mayor puntaje en cuanto a los factores determinados por la empresa Oficinas "Jorge Pazmiño", lo que indica que la nueva ubicación de la agencia será en esta zona.

Para futuras decisiones, se tomará en cuenta al sector de la Villaflora como posible localización, seguido de las avenidas Colón y América.

8. PLAN DE MARKETING

8.1 PÚBLICO OBJETIVO

Oficinas "Jorge Pazmiño" se dirige exclusivamente a las personas que han recibido un pago mediante un cheque, ya sea por trabajos realizados o por deudas cobradas; por lo general, con una edad comprendida entre 20 y 50 años. Se puede decir que los clientes que más requieren de este servicio son de estrato social medio-medio (C) y medio-bajo (D).

8.2 MERCADO OBJETIVO

Se recurrió a la fuente de información más conocida, como lo son las "Páginas Amarillas" de la Guía Telefónica, en donde se encuentran registradas la mayoría de las empresas que están ubicadas en el sector de Cotocollao y en sus alrededores. Para dicho efecto, se debe considerar que no todas las empresas están registradas en la guía y otras no detallan sus direcciones. Se procedió a utilizar como referencia la guía telefónica porque no existe un documento actualizado del índice de *población económica activa por sectores de la ciudad*, ya que los datos que arroja el último censo existente en el Instituto Nacional Ecuatoriano de Censos son del año 1980.

Una vez realizada la investigación en las páginas amarillas, se determinó que existen alrededor de 600 empresas en este sector y sus alrededores; a cada una de éstas se les multiplicó por un número de trabajadores en dependencia del giro del negocio. Se obtuvo un total de 8.022 personas que laboran en esta zona, lo que se considerará como mercado objetivo.

8.3 MOTIVACIÓN PARA EL USO DEL SERVICIO

Oficinas "Jorge Pazmiño" tiene un antecedente muy importante: la rápida y personalizada atención que se brindan a cada uno de nuestros clientes, lo cual se ha visto reflejado a lo largo de estos treinta años de experiencia.

8.4 FORMACIÓN DE NECESIDADES

A raíz de la dolarización, se ha visto un gran incremento en el poder adquisitivo de los ecuatorianos, lo que ha ayudado a que crezca el negocio tanto formal como informal. Esto conlleva a que, en la mayoría de los casos, sus ingresos sean pagados en efectivo o en cheques.

Nace la necesidad de cambiar un cheque por efectivo inmediato por los siguientes motivos:

- A muchos clientes les pagan con cheques cruzados, para sus negocios o su uso personal, y necesitan efectivizarlos inmediatamente y, por ello, recurren a las agencias de cambio de cheques.
- Una cuenta corriente implica costos de mantenimiento; por lo tanto, se reduce la posibilidad de que la gente de escasos recursos accedan a una de ellas. Una vez realizado el pago a una de estas personas con un cheque cruzado, se les presenta como una muy buena opción recurrir a estas oficinas.
- A otras personas que tienen una cuenta bancaria, ir a los bancos para hacer largas filas y obtener un mal servicio (por ejemplo, interrupciones en el sistema) les resulta una pérdida de tiempo.

8.5 PRODUCTO: EL CHEQUE

El cheque constituye uno de los instrumentos básicos en la actividad bancaria y los actos de comercio. Este instrumento es una orden incondicional que el girador da a una institución financiera de pagar una cantidad de dinero, siempre que existan fondos a disposición del girador, y siempre y cuando esté dentro de las normas legales⁸.

⁸ Ley de Cheques. CAP I De La Emisión y de la Forma, ART. 1

8.6 PROCESO DE ELECCIÓN DEL SERVICIO

La elección de compra está basada por el posicionamiento o la familiaridad con la marca que genere un producto o un servicio en el consumidor.

Se realizó un cuadro comparativo entre las tres cambiarias que tienen un mejor posicionamiento en el mercado actual (ver cuadro 8.6.1). Para ello, se ha empleado una matriz de factores claves de éxito, en donde se detallan agentes primordiales para el funcionamiento de la agencia.

A cada factor se le asignó un porcentaje, en función de la importancia que representa éste para las cambiarias; la suma de este porcentaje no puede exceder de 1. Se procede a dar una calificación a cada empresa con relación a cada uno de los factores; esta valoración irá del 1 al 4, y es 1 el menos importante y 4, el más importante. Luego, se realizará una multiplicación del porcentaje por la calificación de cada empresa para obtener el total.

Ejemplo:

$$0.08 \times 4 = 0,32 \text{ Total}$$

Para el factor Competente y Confiable, la empresa Oficinas "Jorge Pazmiño" obtuvo un puntaje del 0,32; Andina Envíos, 0,16, y Mundicambio, 0,16. Esto indica que Oficinas "Jorge Pazmiño" tiene un mejor posicionamiento en el mercado en cuanto a este aspecto.

Se escogió los tres mayores puntajes del total, con el objetivo de saber cuáles son los principales factores que influyen en la preferencia de marca. Por ejemplo, se obtuvo 100% en las Oficinas "Jorge Pazmiño" con el factor de "ubicación de agencias estratégicamente", seguido por 80% que lograron las tres empresas en el factor de "existencia de competencia cercana" y, por último, un 75% la empresa Mundicambio, con la "ubicación de agencias".

La compañía que obtenga un mayor resultado al final es la que mejor posicionamiento tiene en este sector cambiario.

8.6.1. CUADRO DE FACTORES CLAVES DE ÉXITO

FACTORES	PORCENTAJE	OFICINAS PAZMIÑO		ANDINA ENVÍOS		MUNDICAMBIO	
		CALIFIC.	TOTAL	CALIFIC.	TOTAL	CALIFIC.	TOTAL
Competente y confiable	0,08	4	0,32	2	0,16	2	0,16
Conocimiento del entorno económico del país	0,10	4	0,40	3	0,30	3	0,30
Buen posicionamiento en el mercado ecuatoriano	0,15	4	0,60	3	0,45	3	0,45
Reinversión en el mismo negocio	0,10	4	0,40	3	0,30	3	0,30
Servicio ágil y de buena calidad	0,12	4	0,48	2	0,24	2	0,24
Ubicar nuevas agencias estratégicamente	0,25	4	1,00	2	0,50	3	0,75
Competencia cercana	0,20	4	0,80	4	0,80	4	0,80
TOTAL	1		4		2,75		3

FUENTE: Método de observación de cada empresa.

PONDERACIÓN: Sobre la base de necesidades del sector cambiario.

REALIZACIÓN: Autor.

NOTA: En la presente investigación no se tomó en cuenta a Servipagos como competencia directa, ya que el giro de su negocio es diferente al de Oficinas Pazmiño. Se utilizó el mismo tratamiento para Cambi Sur, ya que por el momento solo esta posicionado en el sur de la ciudad.

CALIFICACIÓN:

1	Mayor debilidad
2	Menor debilidad
3	Menor fuerza
4	Mayor fuerza

Al analizar los resultados, Oficinas "Jorge Pazmiño" alcanzó mayor preferencia en el cuadro de Factores Claves de Éxito, con un valor de 4 puntos, seguida por Mundicambio, con 3 puntos, y en tercer lugar se encuentra Andina Envíos, con 2,75. Esta ponderación muestra que Oficinas "Jorge Pazmiño" tiene una mejor ventaja comparativa con respecto a sus competidores.

8.7 PUNTO DE VISTA SOCIAL

Mediante el cambio de cheques, Oficinas "Jorge Pazmiño" está brindando una ayuda social en cuanto a su servicio ágil y eficaz.

Los clientes están satisfechos con este servicio, ya que no tienen que hacer las largas filas que estaban acostumbrados antes; además, ayuda a que sus pagos se hagan efectivos inmediatamente.

9. ESTRATEGIAS GENERALES

Para la presente investigación se toma en cuenta la implantación de las 4 P's (precio, producto, plaza y promoción) como objetivos realizables, a continuación se presenta un detalle de los pasos a seguir.

9.1. Producto / Servicio

- Optimizar la información de clientes dentro de la red de sucursales a través de la adquisición de software.
- Manejo personalizado de cuentas claves asignando un cajero específico.
- Venta de servicio puerta a puerta.
- Mantener un alto perfil profesional de los empleados con actualización constante de herramientas de atención al cliente.

9.2. Plaza

- Ampliar la cobertura abriendo nuevas sucursales.

9.3. Precio

- Mantener el nivel actual del 2% de cobro de la transacción.
- Ofrecer descuentos adicionales por montos de transacciones superiores a USD. 5.000.

9.4. Promoción

- Comunicar en medios masivos (radio) sobre los servicios de la empresa, utilizando herramientas de marketing directo como volantes, dípticos, trípticos y afiches indicadores de servicios.

10. DEMANDA DE “OFICINAS JORGE PAZMIÑO”

10.1 MODELO ECONOMETRICO

Este método ilustra la forma como pueden analizarse las relaciones entre dos variables para predecir eventos futuros. Para ello se utilizará dos técnicas: 1) La regresión lineal simple, y 2) La correlación. Son las dos herramientas estadísticas más poderosas y versátiles que identifican y cuantifican alguna relación funcional entre dos o más variables. Se dice que una variable depende de la otra; es decir, que Y depende de X , en donde Y y X son dos variables cualesquiera. Esto se puede expresar así:

$$Y \text{ es una función de } X \quad Y = f(X) \quad (10.1.1)$$

Debido a que Y depende de X , Y es la variable dependiente y X es la variable independiente. La identificación de estas variables depende de la lógica y de lo que el estadístico intente medir.

En la regresión simple, se establece que Y es una función de sólo una variable independiente. La relación entre X y Y puede representarse por medio de una línea recta. Sostiene que a medida que X cambia, Y cambia en una cantidad constante. Es lineal porque la relación puede identificarse mediante una línea recta que se dibuja entre los puntos. La ecuación de una recta puede expresarse como:

$$\text{Ecuación de la recta} \quad Y = a + b(X) \quad (10.1.2)$$

El modelo de regresión estimada en donde Y^{\wedge} simplemente es el valor estimado para las ventas con base en el modelo de regresión, y se puede expresar así:

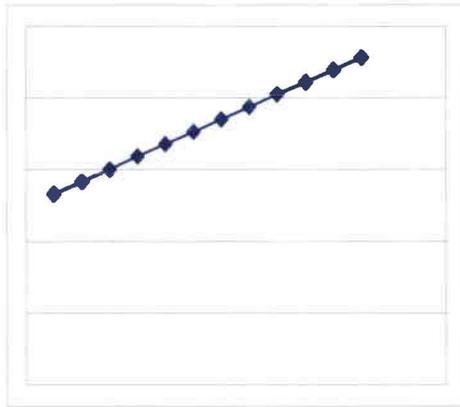
$$Y^{\wedge} = a + b(X) \quad (10.1.3)$$

Con frecuencia se encuentra que, al utilizar una variable para explicar otra, existe alguna variación en la relación.

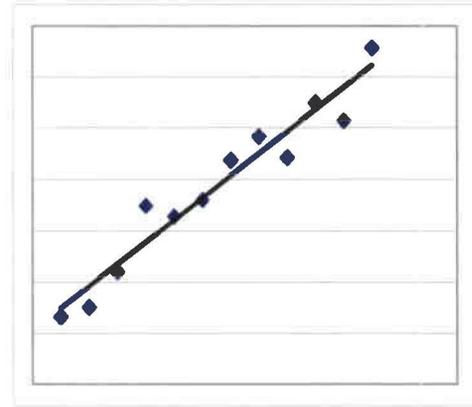
El propósito del análisis de regresión es determinar una recta que se ajuste a los datos muestrales mejor que cualquier otra recta que pueda dibujarse.

La recta de regresión, como ya se ha dicho, con frecuencia se la denomina la recta del ajuste óptimo. Se ajusta o representa la relación entre X y Y mejor que cualquier otra recta. Si todos los puntos de datos se situaran perfectamente sobre una recta, en este caso no se presentarían errores en los pronósticos y el error estándar de estimación sería cero (**a**). Sin embargo, los datos rara vez son así de cooperativos y usualmente habrá alguna dispersión en los datos (**b**).

(a) Error estándar = 0



(b) Error estándar > 0

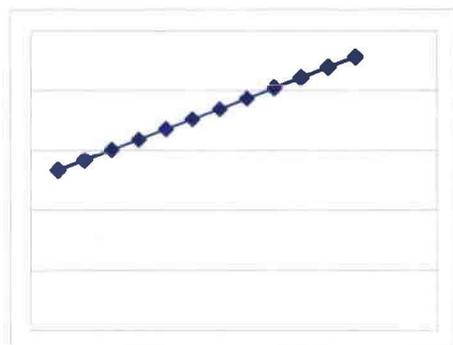
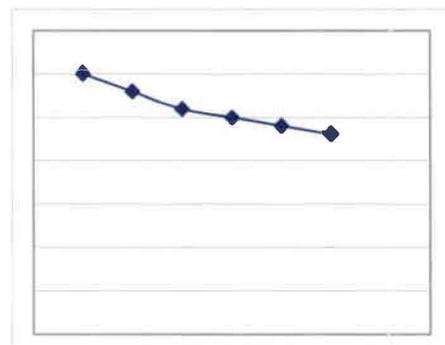


10.2 ANÁLISIS DE CORRELACIÓN

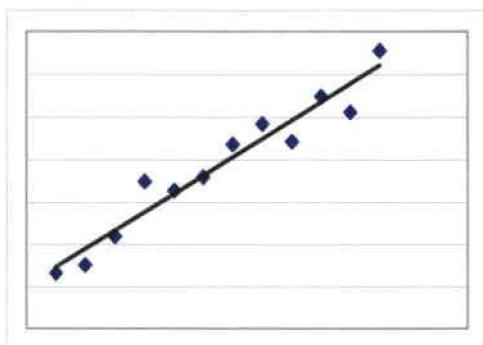
El valor positivo para **b** indica una relación directa. El coeficiente de correlación está representado con una **R²** y puede asumir cualquier valor entre -1 y $+1$; es decir,

$$-1 \leq R^2 \leq +1 \quad (10.2.1)$$

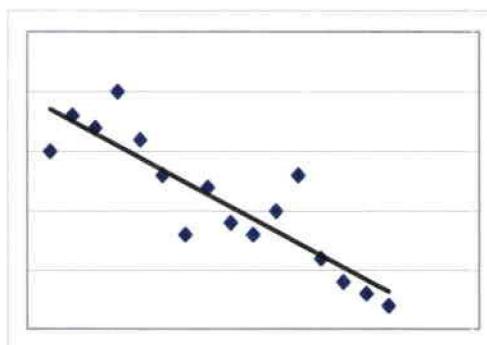
Un valor de $r = -1$ indica una relación negativa perfecta entre **X** y **Y**. Una relación perfecta entre **X** y **Y** se representa con $r = +1$. En general, mientras mayor sea el valor absoluto de r , más fuerte será la relación entre **X** y **Y**. La figura (c) muestra una relación positiva perfecta entre **X** y **Y** con $R^2 = +1$; y la figura (d) es una relación negativa perfecta. En la figura (e) y (f), en ambos casos el valor absoluto de R^2 se aproxima a 1. En general, mientras mayor sea el valor absoluto de R^2 , más fuerte será la relación entre **X** y **Y**.

(c) $R^2 = +1$ (d) $R^2 = -1$ 

(e) R2 está cerca de + 1



(f) R2 está cerca de - 1



El coeficiente de correlación proporciona una medida relativa de la capacidad del modelo para explicar las desviaciones en los valores Y_i . Por ende, mide la fuerza de la relación entre Y y la variable explicativa X .

$$\text{Fórmula del Coeficiente de Correlación } R^2 = 1 - \frac{E(Y - \hat{Y})^2}{E(Y - \bar{Y})^2} \quad (10.2.2)$$

Para efectos del presente estudio, se tomarán en cuenta tres supuestos para la elaboración del método de regresión lineal, con el fin de determinar la bondad de la relación entre las variables; estas se detallan a continuación:

1. Variable tiempo con ingresos.
2. Variable tiempo con número de cheques.
3. Variable número de cheques con ingresos.

El que obtenga mejor coeficiente de correlación entre estos tres supuestos, es decir, que sus datos se encuentren menos dispersos de la recta, será utilizado para la proyección de la demanda del estudio.

En los cuadros siguientes, se podrán observar claramente puntos extraños (puntos que distorsionan los valores por situaciones coyunturales; por ejemplo: pago de utilidades, entrada a clases, Navidad, etc.). El principio de puntos extraños indica que se debe eliminar estos sitios, ya que alteran el sentido del comportamiento de la variable, en este caso, del volumen de ventas.

⁷ WITTMAN S., Estadística Aplicada a los Negocios y a la Economía. Capítulo 11. Páginas 324 a 373.

10.3 PRIMER SUPUESTO. VARIABLE TIEMPO CON INGRESOS (ANEXO 7)

Con la finalidad de proceder a realizar el estudio que permita definir la situación deseada en el proyecto, se procede a establecer un cuadro de los valores de ingresos de cuatro de las agencias y su total. Posteriormente, se hará un estudio individual de las mismas, a fin de determinar el mejor coeficiente de correlación.

10.3.1. TABLA DE INGRESOS DEL AÑO 2001 CON PUNTOS EXTRAÑOS (USD.)

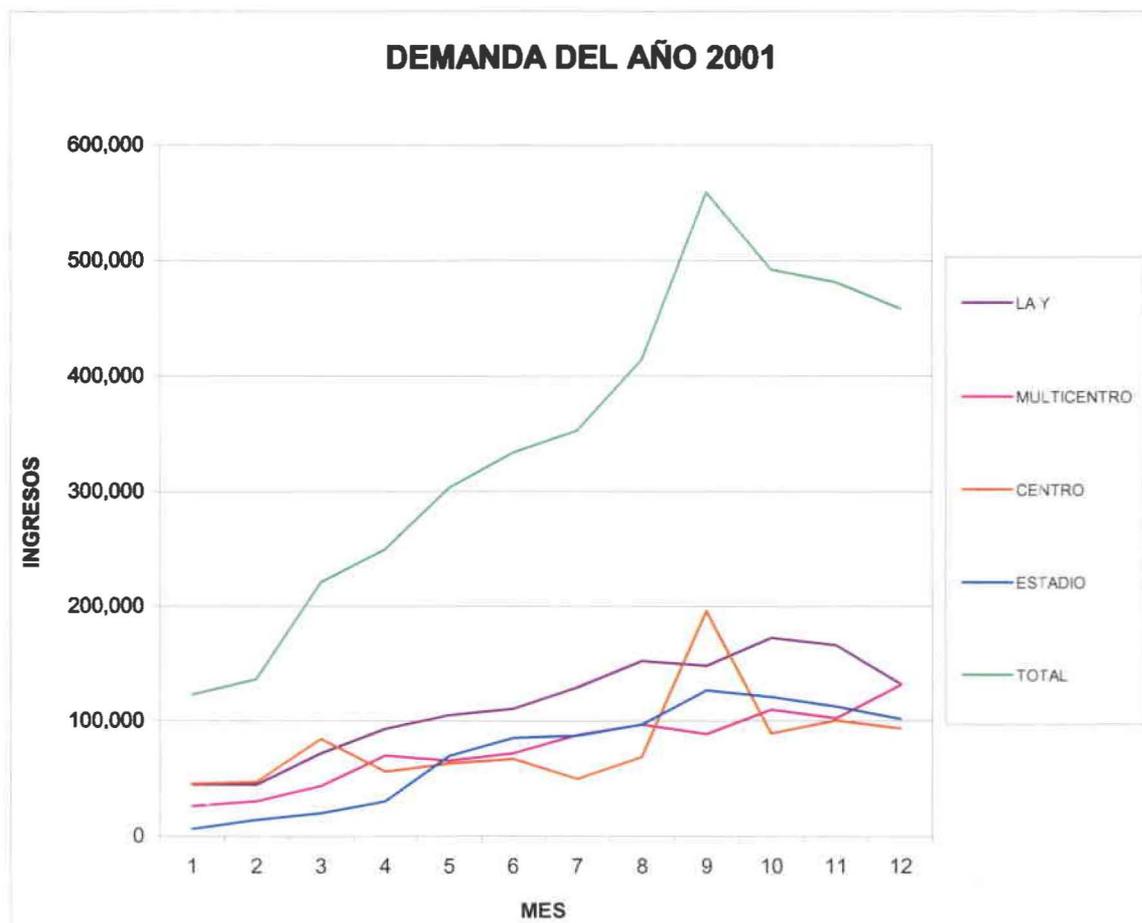
PERÍODO	INGRESOS DE CADA AGENCIA				
	LA Y	MULTICENTRO	CENTRO	ESTADIO	TOTAL
Enero	44,885	26,373	45,508	6,455	123,222
Febrero	44,669	30,194	47,213	14,329	136,404
Marzo	72,101	43,891	*84,429	20,280	220,702
Abril	92,946	69,859	56,088	30,203	249,095
Mayo	105,056	65,625	63,058	69,390	303,128
Junio	110,427	72,012	66,637	85,182	334,258
Julio	129,231	87,365	*49,542	87,042	353,181
Agosto	152,283	96,780	68,761	96,562	414,387
Septiembre	148,045	88,425	*195,801	*126,804	*559,076
Octubre	172,472	109,621	89,040	120,863	491,996
Noviembre	165,828	102,517	100,690	112,273	481,308
Diciembre	*132,305	131,180	93,532	101,731	458,748

NOTA*: Los valores señalados corresponden a los puntos extraños.

FUENTE: Datos respectivos de cada agencia.

ELABORACIÓN: Autor.

10.3.1. GRÁFICO DE INGRESOS DEL AÑO 2001 CON PUNTOS EXTRAÑOS (USD.)



FUENTE: Datos respectivos de cada agencia
ELABORACIÓN: Autor

En este cuadro se observa claramente dos picos que no siguen con la tendencia, estos son los puntos extraños que se los determino anteriormente.

A continuación, se presentarán los mismos cuadros anteriores sin los puntos extraños.

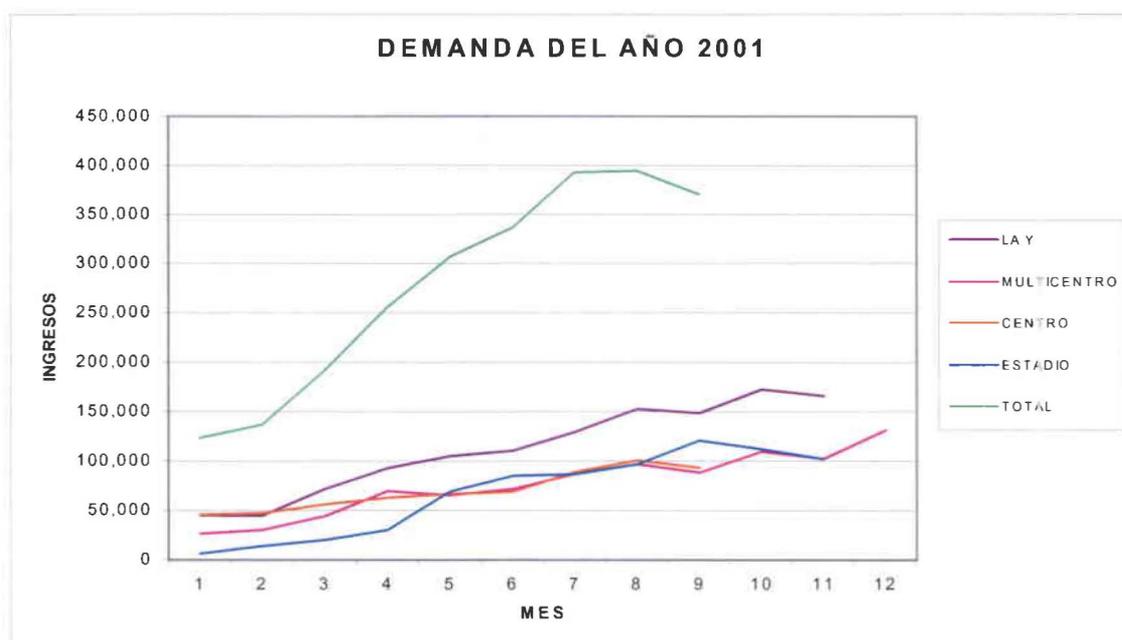
**10.3.2. TABLA DE INGRESOS DEL AÑO 2001
SIN PUNTOS EXTRAÑOS (USD.)**

PERÍODO	INGRESOS DE CADA AGENCIA				TOTAL
	LA Y	MULTICENTRO	CENTRO	ESTADIO	
Enero	44,885	26,373	45,508	6,455	123,222
Febrero	44,669	30,194	47,213	14,329	136,404
Marzo	72,101	43,891		20,280	136,273
Abril	92,946	69,859	56,088	30,203	249,095
Mayo	105,056	65,625	63,058	69,390	303,128
Junio	110,427	72,012	66,637	85,182	334,258
Julio	129,231	87,365		87,042	303,639
Agosto	152,283	96,780	68,761	96,562	414,387
Septiembre	148,045	88,425			
Octubre	172,472	109,621	89,040	120,863	491,996
Noviembre	165,828	102,517	100,690	112,273	481,308
Diciembre		131,180	93,532	101,731	326,442

FUENTE: Datos respectivos de cada agencia

ELABORACIÓN: Autor

**10.3.2. GRÁFICO DE INGRESOS DEL AÑO 2001
SIN PUNTOS EXTRAÑOS (USD.)**

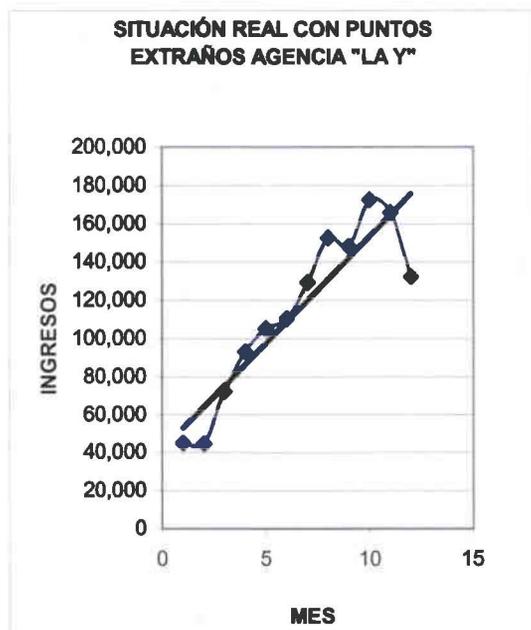


FUENTE: Datos respectivos de cada agencia

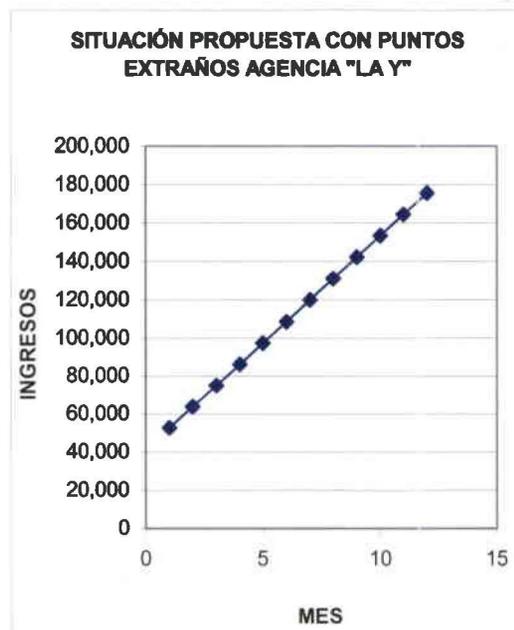
ELABORACIÓN: Autor

Eliminando los puntos extraños en las rectas, se obtendrá una mejor correlación entre los datos.

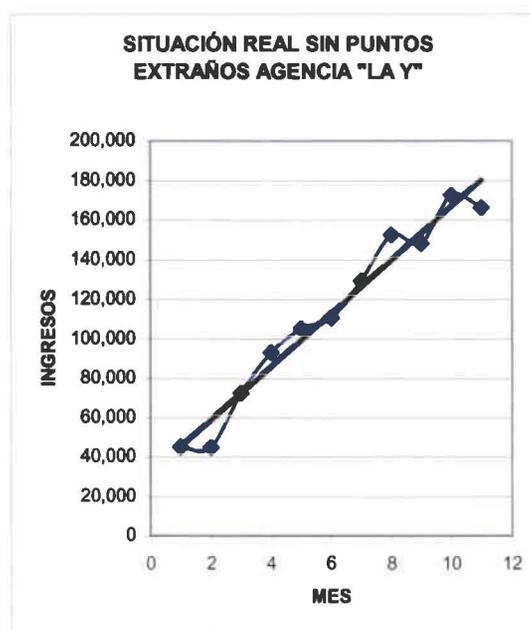
10.3.3. GRÁFICOS DE LA AGENCIA "LA Y" (USD.)



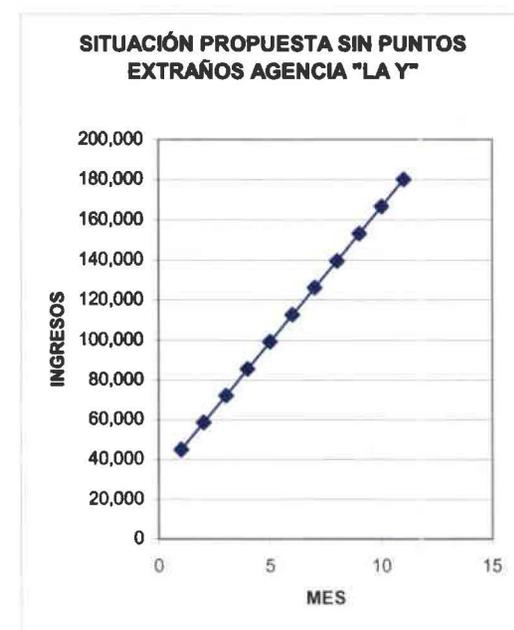
FUENTE: Regresión lineal.
ELABORACION: Autor.



FUENTE: Regresión lineal.
ELABORACION: Autor.



FUENTE: Regresión lineal.
ELABORACION: Autor.



FUENTE: Regresión lineal.
ELABORACION: Autor.

**10.3.3. TABLA DE INGRESOS DE AGENCIA "LA Y"
(EN MILES DE USD. * 100000)**

PERÍODO	X MES	Y DEPÓSITOS	EXY	X2	Y2	Y^A
Enero	0,00001	0,44885	0,000004489	0,0000000001	0,20147	52,828
Febrero	0,00002	0,44669	0,000008934	0,0000000004	0,19953	63,984
Marzo	0,00003	0,72101	0,000021630	0,0000000009	0,51986	75,140
Abril	0,00004	0,92946	0,000037178	0,0000000016	0,86389	86,296
Mayo	0,00005	1,05056	0,000052528	0,0000000025	1,10367	97,453
Junio	0,00006	1,10427	0,000066256	0,0000000036	1,21941	108,609
Julio	0,00007	1,29231	0,000090462	0,0000000049	1,67007	119,765
Agosto	0,00008	1,52283	0,000121826	0,0000000064	2,31900	130,921
Septiembre	0,00009	1,48045	0,000133241	0,0000000081	2,19174	142,078
Octubre	0,00010	1,72472	0,000172472	0,0000000100	2,97466	153,234
Noviembre	0,00011	1,65828	0,000182411	0,0000000121	2,74990	164,390
Diciembre	0,00012	*1,32305	0,000158766	0,0000000144	1,75047	175,546
	0,00078	13,70248	0,001050193	0,0000000650	17,76366	1370,244

FUENTE: Datos de Agencia La Y.

ELABORACIÓN: Autor.

NOTA*: El valor señalado corresponde al punto extraño.

A. Fórmula de regresión lineal para la tabla de ingresos con puntos extraños:

$$E_y = a n + b E_x$$

$$E_{xy} = a E_x + b E_{x^2}$$

$$13.70244 = 12 a + 0.00078 b (-0.000065)$$

$$0.0010502 = 0.00078 a + 0.000000065 b$$

$$-0.0008907 = -0.00078 a - 0.0000000507 b$$

$$0.0010502 = 0.00078 a + 0.000000065 b$$

$$0.0001595 = 0.0000000143 b$$

$$b = 0.000159534$$

$$0.0000000143$$

$$b = 11156$$

$$13.70244 = 12 a + 0.00078 b$$

$$13.70244 = 12 a + 0.00078 (11156)$$

$$13.70244 = 12 a + 8.70187635$$

$$12 a = 13.70244 - 8.70187635$$

$$12 a = 5.000563635$$

$$a = 5.000563635$$

$$12$$

$$a = 0.41671 * 100000 = 41671$$

Por lo tanto, la ecuación quedaría expresada así:

$$Y = a + b (x)$$

$$Y = 41671 + 11156 (x)$$

Su coeficiente de correlación:

$$R^2 = 1 - \frac{E(y^{\wedge} - y)^2}{E(\bar{y} - y)^2}$$

$$R^2 = 1 - \frac{3374181630}{21171577790}$$

$$R^2 = 0.84$$

Para este caso, el coeficiente de correlación es del 84% de confianza, lo que indica que sus datos se encuentran cercanos a la recta.

B. Fórmula de regresión lineal para la tabla de ingresos sin puntos extraños:

$$E_y = a n + b E_x$$

$$E_{xy} = a E_x + b E_{x^2}$$

$$\begin{array}{r} 12.37943 = 11a + 0.00066 (-0.00006) \\ 0.000891426 = 0.00066 a + 0.0000000506 b \end{array}$$

$$\begin{array}{r} -0.00074277 = -0.00066 a - 0.0000000396 b \\ 0.000891426 = 0.00066 a + 0.0000000506 b \end{array}$$

$$\begin{array}{r} 0.000148661 = 0.0000000110 b \\ b = 0.000148661 \end{array}$$

$$0.0000000110$$

$$b = 13515$$

$$\begin{array}{r} 12.37943 = 11 a + 0.00066 \\ 12.37943 = 11 a + 0.00078 (13515) \end{array}$$

$$\begin{array}{r} 12.37943 = 11 a + 8.9196 \\ 11 a = 12.37943 - 8.9196 \end{array}$$

$$\begin{array}{r} 11 a = 3.459790 \\ a = \frac{3.459790}{11} \end{array}$$

$$11$$

$$a = 0.314526 * 100000 = 31453$$

Por lo tanto, la ecuación quedaría expresada así:

$$Y = a + b (x)$$

$$Y = 31453 + 13515 (x)$$

Su coeficiente de correlación:

$$R^2 = 1 - \frac{E (y^{\wedge} - y)^2}{E (\bar{y} - y)^2}$$

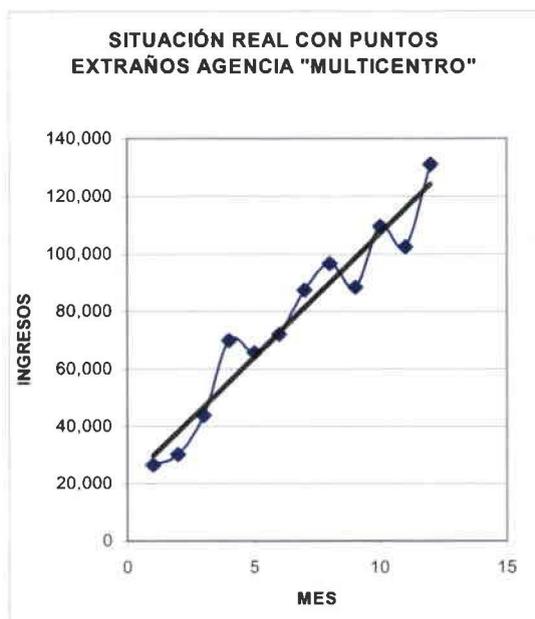
$$R^2 = 1 - \frac{722577383}{20813474993}$$

$$R^2 = 0.97$$

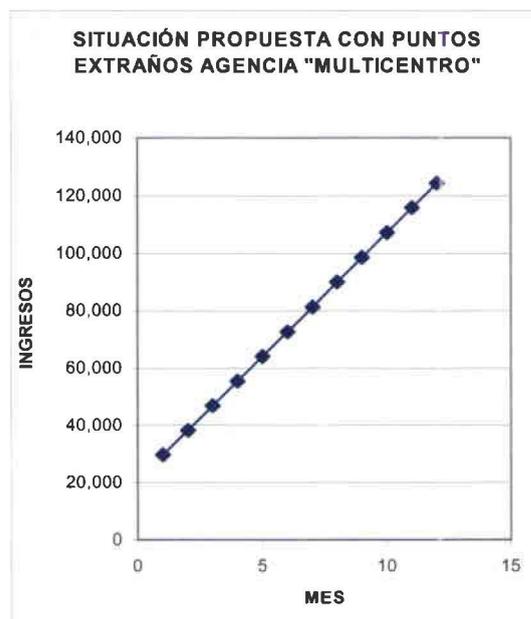
En el mes de diciembre se encontró una disminución en el valor de ingresos, por lo que se lo tomó como punto extraño. Esta baja se debe a que diciembre es un mes festivo, ya que se festejan Navidad y Año Nuevo, por lo que existen más gastos.

Se concluye que, si se omite el punto extraño del mes de diciembre, su coeficiente de correlación mejora hasta alcanzar el 97% de confianza.

10.3.4 GRÁFICOS DE LA AGENCIA "MULTICENTRO" (USD.)



FUENTE: Regresión lineal.
ELABORACION: Autor.



FUENTE: Regresión lineal.
ELABORACIÓN: Autor.

Esta agencia no cuenta con puntos extraños, ya que sus puntos se encuentran próximos a la recta.

10.3.4. TABLA DE INGRESOS AGENCIA "MULTICENTRO"(EN MILES DE USD. * 100000)

	X MES	Y DEPÓSITOS	EXY	X ²	Y ²	Y [^]
Enero	0.00001	0.26373	0.00000264	0.0000000001	0.06956	29,574
Febrero	0.00002	0.30194	0.00000604	0.0000000004	0.09117	38,195
Marzo	0.00003	0.43891	0.00001317	0.0000000009	0.19264	46,815
Abril	0.00004	0.69859	0.00002794	0.0000000016	0.48802	55,436
Mayo	0.00005	0.65625	0.00003281	0.0000000025	0.43066	64,056
Junio	0.00006	0.72012	0.00004321	0.0000000036	0.51857	72,677
Julio	0.00007	0.87365	0.00006116	0.0000000049	0.76327	81,297
Agosto	0.00008	0.96780	0.00007742	0.0000000064	0.93664	89,918
Septiembre	0.00009	0.88425	0.00007958	0.0000000081	0.78190	98,538
Octubre	0.00010	1.09621	0.00010962	0.0000000100	1.20167	107,158
Noviembre	0.00011	1.02517	0.00011277	0.0000000121	1.05098	115,779
Diciembre	0.00012	1.31180	0.00015742	0.0000000144	1.72082	124,399
	0.00078	9.23842	0.00072377	0.0000000650	8.24590	923,842

FUENTE: Datos de Agencia Multicentro.
ELABORACIÓN: Autor.

A. Fórmula de regresión lineal para la tabla de ingresos con puntos extraños:

$$E_y = a_n + bE_x$$

$$E_{xy} = aE_x + bE_{x^2}$$

$$9.23842 = 12 a + 0.00078 b (-0.000065)$$

$$0.00072377 = 0.00078 a + 0.000000065 b$$

$$\frac{-0.0006005}{0.00072377} = \frac{-0.00078 a - 0.0000000507 b}{0.00078 a + 0.000000065 b}$$

$$0.00012327 = 0.0000000143 b$$

$$b = 0.000123273$$

$$\frac{0.0000000143}{0.0000000143}$$

$$b = 8620$$

$$9.23842 = 12 a + 0.00078 b$$

$$9.23842 = 12 a + 0.00078 (8620)$$

$$9.23842 = 12 a + 6.723965454$$

$$12 a = 9.23842 - 6.723965454$$

$$12 a = 2.514454546$$

$$a = 2.514454546$$

$$\frac{12}{12}$$

$$a = 0.20954 * 100000 = 20954$$

Por lo tanto, la ecuación quedaría expresada así:

$$Y = a + b (x)$$

$$Y = 20954 + 8620 (x)$$

Su coeficiente de correlación:

$$R^2 = 1 - \frac{E (y^{\wedge} - y)^2}{E (\bar{y} - y)^2}$$

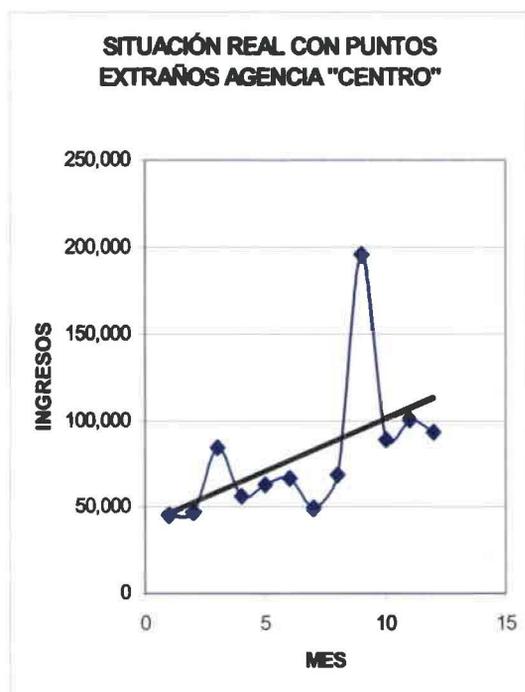
$$R^2 = 1 - \frac{707838070}{11335257966}$$

$$R^2 = 0.94$$

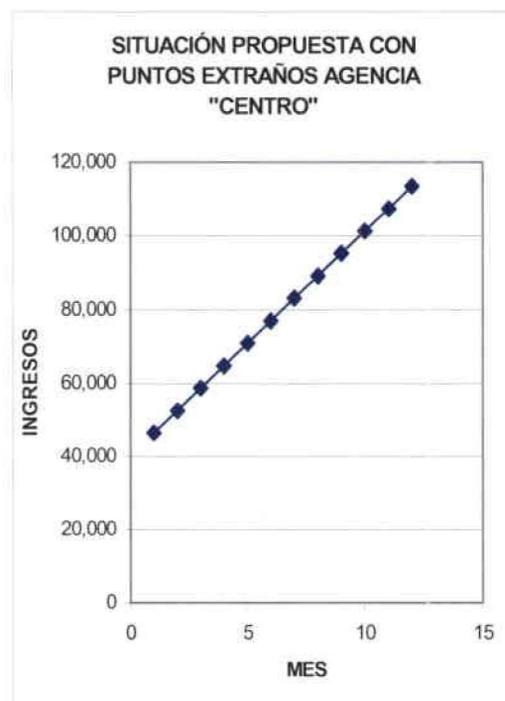
Se observa en esta agencia tres puntos fuera de la recta, que corresponden al mes de abril con una alza y, para los meses de septiembre y noviembre, con una baja; como no son valores muy representativos, no se los consideró como puntos extraños.

Al considerar la tabla de valores, se puede analizar que esta agencia tiene un coeficiente de correlación del 94 %, lo que indica que sus datos son muy confiables.

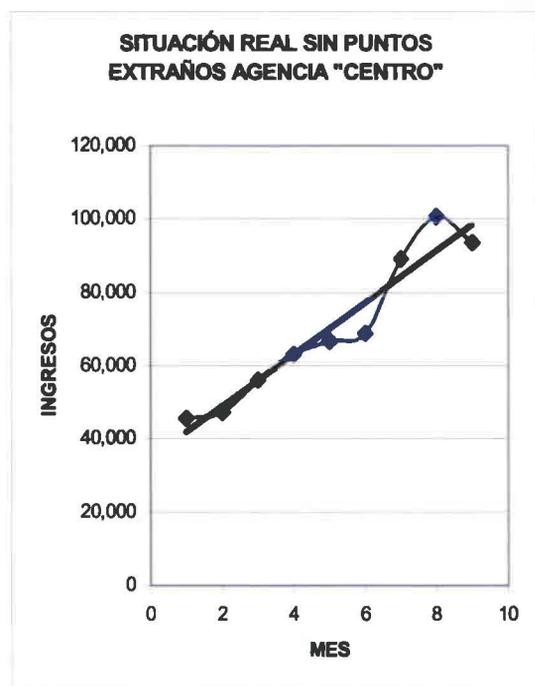
10.3.5. GRÁFICOS DE LA AGENCIA "CENTRO" (USD.)



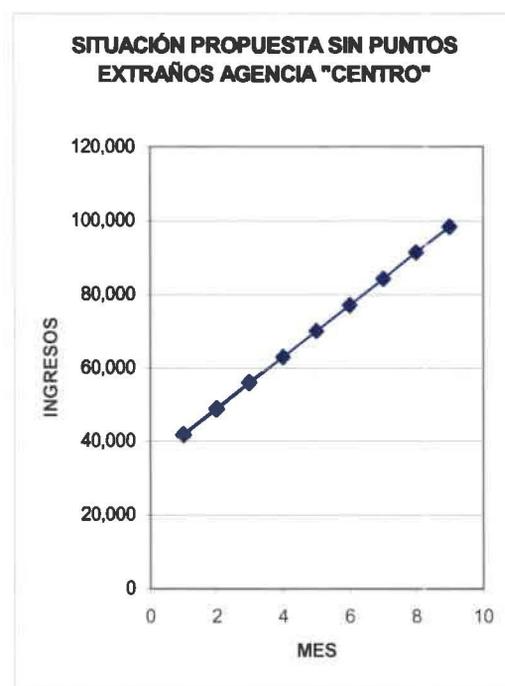
FUENTE: Regresión lineal.
ELABORACIÓN: Autor.



FUENTE: Regresión lineal.
ELABORACIÓN: Autor.



FUENTE: Regresión lineal.
ELABORACION: Autor.



FUENTE: Regresión lineal.
ELABORACION: Autor.

10.3.5. TABLA DE INGRESOS AGENCIA "CENTRO"
(EN MILES DE USD. * 100000)

	X MES	Y DEPÓSITOS	EXY	X2	Y2	Y^
Enero	0.00001	0.45508	0.00000455	0.0000000001	0.20709	46,551
Febrero	0.00002	0.47213	0.00000944	0.0000000004	0.22291	52,637
Marzo	0.00003	*0.84429	0.00002533	0.0000000009	0.71283	58,722
Abril	0.00004	0.56088	0.00002244	0.0000000016	0.31459	64,807
Mayo	0.00005	0.63058	0.00003153	0.0000000025	0.39764	70,893
Junio	0.00006	0.66637	0.00003998	0.0000000036	0.44405	76,978
Julio	0.00007	*0.49542	0.00003468	0.0000000049	0.24544	83,063
Agosto	0.00008	0.68761	0.00005501	0.0000000064	0.47281	89,149
Septiembre	0.00009	*1.95801	0.00017622	0.0000000081	3.83381	95,234
Octubre	0.00010	0.89040	0.00008904	0.0000000100	0.79282	101,319
Noviembre	0.00011	1.00690	0.00011076	0.0000000121	1.01384	107,404
Diciembre	0.00012	0.93532	0.00011224	0.0000000144	0.87482	113,490
	0.00078	9.60301	0.00071122	0.0000000650	9.53266	960,246

FUENTE: Datos de Agencia Centro.

ELABORACIÓN: Autor.

NOTA: El valor señalado corresponde al punto extraño.

A. Fórmula de regresión lineal para la tabla de ingresos con puntos extraños:

$$E_y = a_n + bE_x$$

$$E_{xy} = aE_x + bE_{x^2}$$

$$9.60301 = 12a + 0.00078b \quad (-0.000065)$$

$$0.00071122 = 0.00078a + 0.000000065b$$

$$-0.0006242 = -0.00078a - 0.0000000507b$$

$$0.00071122 = 0.00078a + 0.000000065b$$

$$0.00008702 = 0.0000000143b$$

$$b = \frac{0.00008702}{0.0000000143}$$

$$b = 6085$$

$$9.60301 = 12a + 0.00078b$$

$$9.60301 = 12a + 0.00078(6085)$$

$$9.60301 = 12a + 4.747090909$$

$$12a = 9.60301 - 4.747090909$$

$$12a = 4.855919$$

$$a = \frac{4.855919}{12}$$

$$12$$

$$a = 0.40466 * 100000 = 40466$$

Por lo tanto, la ecuación quedaría expresada así:

$$Y = a + b (x)$$

$$Y = 40466 + 6085 (x)$$

Su coeficiente de correlación:

$$R^2 = 1 - \frac{E(y^{\wedge} - y)^2}{E(y - y)^2}$$

$$R^2 = 1 - \frac{13182980725}{18478503898}$$

$$R^2 = 0.29$$

La agencia del "Centro" tiene un coeficiente de correlación del 29%, lo que significa que sus datos se encuentran alejados de la recta.

B. Fórmula de regresión lineal para la tabla de ingresos sin puntos extraños:

$$\begin{aligned} E_y &= a n + b E_x \\ E_{xy} &= a E_x + b E_x^2 \end{aligned}$$

$$6.30528 = 9 a + 0.00045 (-0.00005)$$

$$0.00035768 = 0.00045 a + 0.0000000285 b$$

$$\frac{-0.00031526 = -0.00045 a - 0.0000000225 b}{0.000357677 = 0.00045 a + 0.0000000285 b}$$

$$0.000042413 = 0.0000000060 b$$

$$b = \frac{0.000042413}{0.0000000060}$$

$$b = 7069$$

$$6.30528 = 9 a + 0.00045$$

$$6.30528 = 9 a + 0.00045 (7069)$$

$$6.30528 = 9 a + 3.18101$$

$$9 a = 6.30528 - 3.18101$$

$$9 a = 3.124272$$

$$a = \frac{0.34714}{9}$$

$$9$$

$$a = 0.34714 * 100000 = 34714$$

Por lo tanto, la ecuación quedaría expresada así:

$$Y = a + b (x)$$

$$Y = 34714 + 7069 (x)$$

Su coeficiente de correlación:

$$R^2 = 1 - \frac{E (y^{\wedge} - y)^2}{E (\bar{y} - y)^2}$$

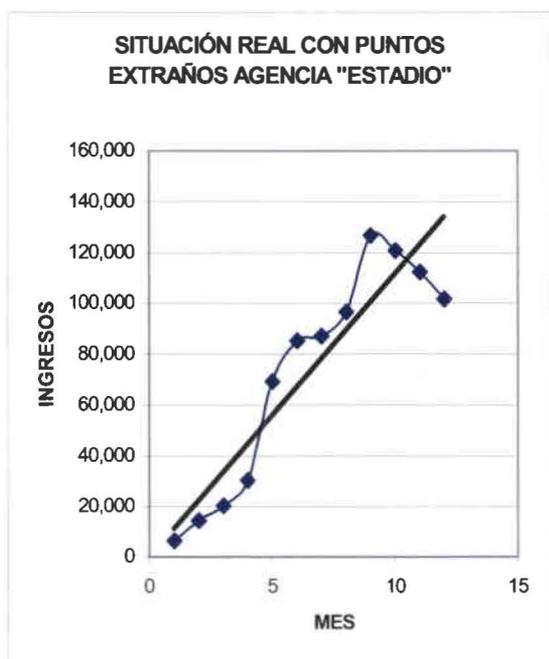
$$R^2 = 1 - \frac{233642732}{3231808230}$$

$$R^2 = 0.93$$

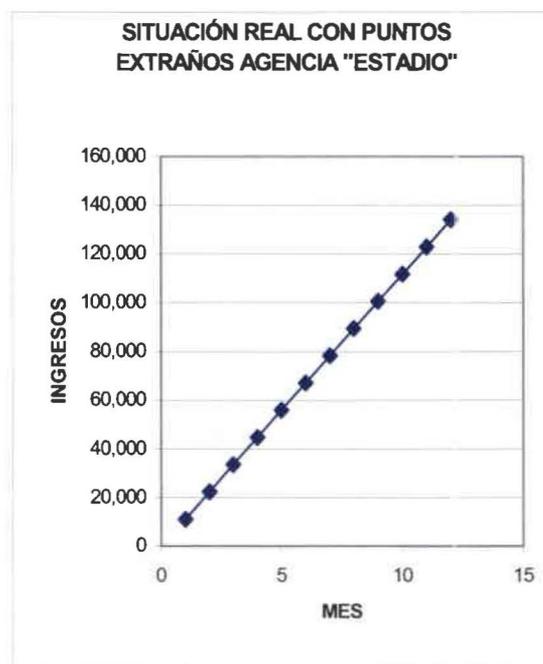
En los meses de marzo y septiembre, se aprecia un aumento sustancial en los ingresos de esta agencia (en marzo se empieza a mejorar el poder adquisitivo de los ciudadanos ya que hasta febrero pagan sus deudas contraídas en diciembre y la alza del mes de septiembre se debe al pago del décimo cuarto sueldo); para el mes de julio, se encuentra una disminución de los ingresos (ya que la mayoría de personas tienden a salir de vacaciones); por lo que se decidió eliminar esos puntos extraños.

Se observa que el coeficiente de correlación, sin estos puntos extraños, mejora hasta alcanzar el 93% de confiabilidad.

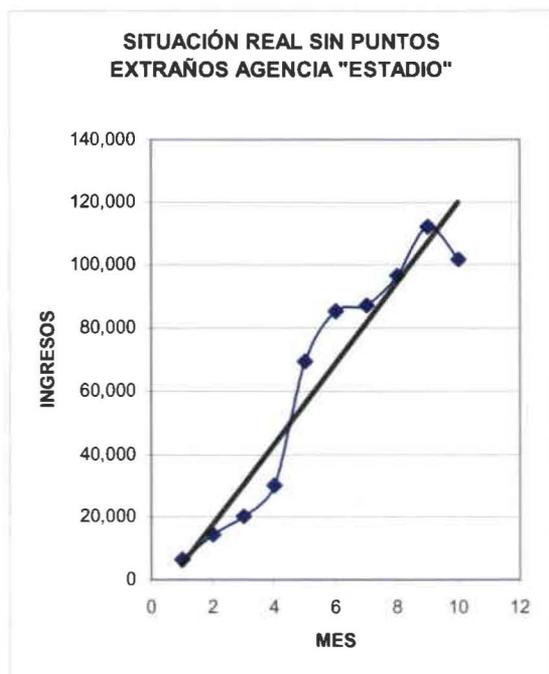
10.3.6. GRÁFICOS DE LA AGENCIA ESTADIO (USD)



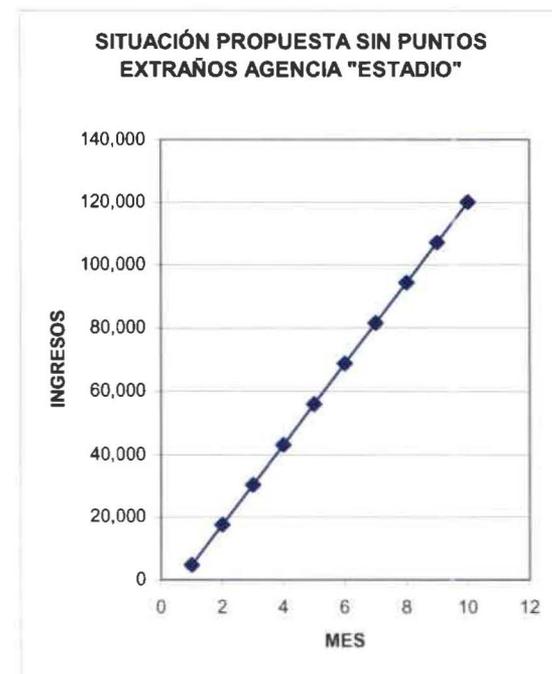
FUENTE: Regresión Lineal
ELABORACIÓN: Autor



FUENTE: Regresión Lineal
ELABORACIÓN: Autor



FUENTE: Regresión Lineal
ELABORACIÓN: Autor



FUENTE: Regresión Lineal
ELABORACIÓN: Autor

**10.3.6. TABLA DE INGRESOS AGENCIA "ESTADIO"
(EN MILES DE USD. * 100000)**

	X MES	Y DEPÓSITOS	EXY	X2	Y2	Y^
Enero	0.00001	0.06455	0.00000065	0.0000000001	0.00417	11,054
Febrero	0.00002	0.14329	0.00000287	0.0000000004	0.02053	22,243
Marzo	0.00003	0.20280	0.00000608	0.0000000009	0.04113	33,432
Abril	0.00004	0.30203	0.00001208	0.0000000016	0.09122	44,621
Mayo	0.00005	0.69390	0.00003469	0.0000000025	0.48150	55,810
Junio	0.00006	0.85182	0.00005111	0.0000000036	0.72560	66,998
Julio	0.00007	0.87042	0.00006093	0.0000000049	0.75764	78,187
Agosto	0.00008	0.96562	0.00007725	0.0000000064	0.93243	89,376
Septiembre	0.00009	*1.26804	0.00011412	0.0000000081	1.60793	100,565
Octubre	0.00010	*1.20863	0.00012086	0.0000000100	1.46079	111,754
Noviembre	0.00011	1.12273	0.00012350	0.0000000121	1.26052	122,942
Diciembre	0.00012	1.01731	0.00012208	0.0000000144	1.03491	134,131
	0.00078	8.71113	0.00072622	0.0000000650	8.41835	871,113

FUENTE: Datos de Agencia Estadio

ELABORACIÓN: Autor

NOTA*: El valor señalado corresponde al punto extraño

A. Fórmula de regresión lineal para la tabla de ingresos con puntos extraños:

$$E_y = a_n + bE_x$$

$$E_{xy} = aE_x + bE_x^2$$

$$8.71113 = 12a + 0.00078b(-0.000065)$$

$$0.00072622 = 0.00078a + 0.000000065b$$

$$-0.00056622 = -0.00078a - 0.0000000507b$$

$$0.00072622 = 0.00078a + 0.000000065b$$

$$0.00016 = 0.0000000143b$$

$$b = 0.00016$$

$$0.0000000143$$

$$b = 11189$$

$$8.71113 = 12a + 0.00078b$$

$$8.71113 = 12a + 0.00078(11189)$$

$$8.71113 = 12a + 8.7272727$$

$$12a = 8.71113 - 8.7272727$$

$$12a = -0.01614273$$

$$a = \frac{-0.01614273}{12}$$

$$12$$

$$a = -0.00135 * 100000 = -135$$

Por lo tanto la ecuación quedaría expresada:

$$Y = a + b (x)$$

$$Y = -135 + 11189 (x)$$

Su coeficiente de correlación:

$$R^2 = 1 - \frac{E (y^{\wedge} - y)^2}{E (\bar{y} - y)^2}$$

$$R^2 = 1 - \frac{3044919225}{20946974386}$$

$$R^2 = 0.85$$

Los datos de la agencia "Estadio" indican que su coeficiente de correlación es del 85 %, lo que refleja que sus valores no se encuentran muy alejados de la recta.

B. Fórmula de regresión lineal para la tabla de ingresos sin puntos extraños:

$$\begin{aligned} E_y &= a n + b E_x \\ E_{xy} &= a E_x + b E_x^2 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} 6.234458 &= 10 a + 0.00055 (-0.000055) \\ 0.000448436 &= 0.00055 a + 0.0000000385 b \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} -0.0003429 &= -0.00055 a - 0.0000000302 b \\ 0.000448436 &= 0.00055 a + 0.0000000385 b \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} 0.000105541 &= 0.0000000083 b \\ b &= 0.000105541 \end{aligned}$$

$$0.0000000083$$

$$b = 12793$$

$$\begin{aligned} 6.234458 &= 10 a + 0.00055 \\ 6.234458 &= 10 a + 0.00055 (12793) \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} 6.234458 &= 10 a + 7.0360 \\ 10 a &= 6.234458 - 7.0360 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} 10 a &= -0.801580 \\ a &= \frac{-0.801580}{10} \end{aligned}$$

$$10$$

$$a = -0.0802 * 100000 = -8016$$

Por lo tanto la ecuación quedaría expresada:

$$Y = a + b (x)$$

$$Y = -8016 + 12793 (x)$$

Su coeficiente de correlación:

$$R^2 = 1 - \frac{E (y^{\wedge} - y)^2}{E (\Upsilon - y)^2}$$

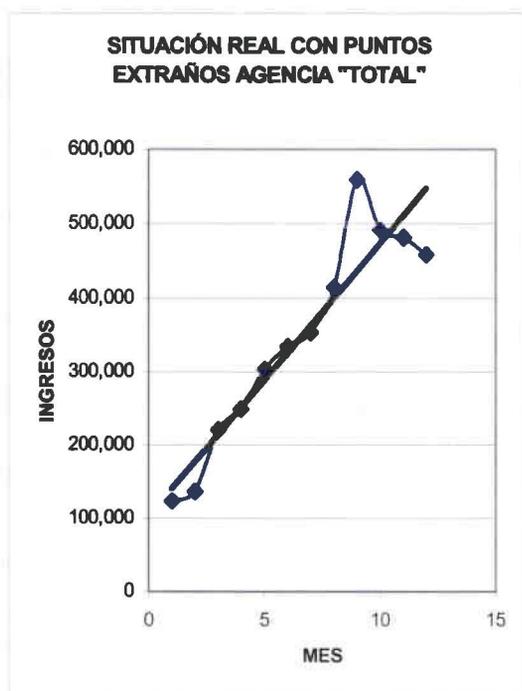
$$R^2 = 1 - \frac{1126212127}{14627801561}$$

$$R^2 = 0.92$$

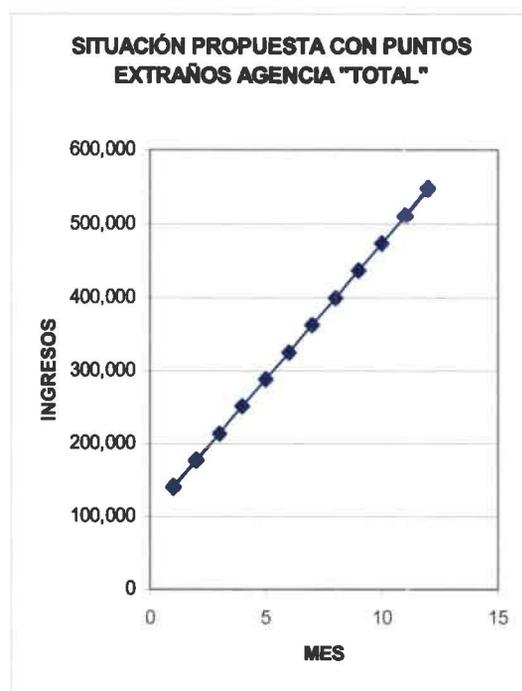
Eliminando los valores correspondientes al mes de septiembre y diciembre, se obtiene un mejor coeficiente de correlación alcanzando un 92% de confiabilidad.

Como se dijo anteriormente el mes de septiembre tiene una alza por el pago del décimo cuarto sueldo y el mes de diciembre tiende a una baja por lo que se lo considera un mes festivo y se realizan muchos gastos.

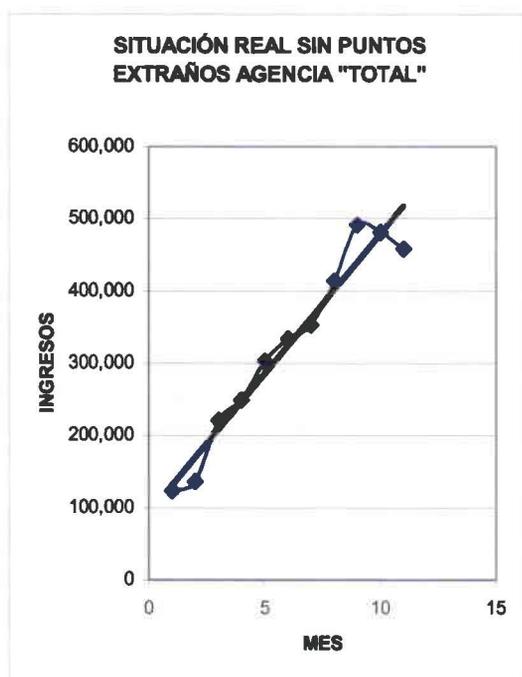
10.3.7. GRÁFICOS DEL TOTAL (USD.)



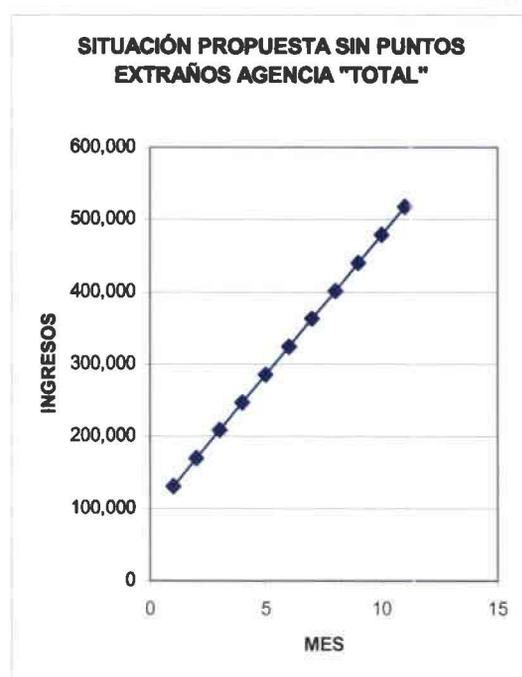
FUENTE: Regresión lineal.
ELABORACIÓN: Autor.



FUENTE: Regresión lineal.
ELABORACIÓN: Autor.



FUENTE: Regresión lineal.
ELABORACIÓN: Autor.



FUENTE: Regresión lineal.
ELABORACIÓN: Autor.

**10.3.7. TABLA DE INGRESOS DEL TOTAL DE LAS AGENCIAS
(EN MILES DE USD. * 100000)**

	X MES	Y DEPÓSITOS	EXY	X2	Y2	Y^
Enero	0.00001	1.23222	0.00001232	0.0000000001	1.51837	140,012
Febrero	0.00002	1.36404	0.00002728	0.0000000004	1.86061	177,063
Marzo	0.00003	2.20702	0.00006621	0.0000000009	4.87094	214,114
Abril	0.00004	2.49095	0.00009964	0.0000000016	6.20483	251,165
Mayo	0.00005	3.03128	0.00015156	0.0000000025	9.18866	288,216
Junio	0.00006	3.34258	0.00020055	0.0000000036	11.17284	325,267
Julio	0.00007	3.53181	0.00024723	0.0000000049	12.47368	362,318
Agosto	0.00008	4.14387	0.00033151	0.0000000064	17.17166	399,369
Septiembre	0.00009	*5.59076	0.00050317	0.0000000081	31.25660	436,420
Octubre	0.00010	4.91996	0.00049200	0.0000000100	24.20601	473,471
Noviembre	0.00011	4.81308	0.00052944	0.0000000121	23.16574	510,522
Diciembre	0.00012	4.58748	0.00055050	0.0000000144	21.04497	547,573
	0.00078	41.25505	0.00321141	0.0000000650	164.13490	4,125,506

FUENTE: Datos recopilados de todas las agencias.

ELABORACIÓN: Autor.

NOTA*: El valor señalado corresponde al punto extraño.

A. Fórmula de regresión lineal para la tabla de ingresos con puntos extraños:

$$E_y = a_n + bEx$$

$$Exy = aEx + bEx^2$$

$$41.25505 = 12 a + 0.00078 b (-0.000065)$$

$$0.00321141 = 0.00078 a + 0.000000065 b$$

$$-0.00268158 = -0.00078 a - 0.0000000507 b$$

$$0.00321141 = 0.00078 a + 0.000000065 b$$

$$0.00052983 = 0.0000000143 b$$

$$b = \frac{0.00052983}{0.0000000143}$$

$$b = 37051$$

$$41.25505 = 12 a + 0.00078 b$$

$$41.25505 = 12 a + 0.00078 (37051)$$

$$41.25505 = 12 a + 28.89973$$

$$12 a = 41.25505 - 28.89978$$

$$12 a = 12.35527$$

$$a = \frac{12.35527}{12}$$

$$a = 1.02961$$

$$a = 1.02961 * 100000 = 102961$$

Por lo tanto, la ecuación quedaría expresada así:

$$Y = a + b (x)$$

$$Y = 102961 + 37051 (x)$$

Su coeficiente de correlación:

$$R^2 = 1 - \frac{E(y^{\wedge} - y)^2}{E(\bar{y} - y)^2}$$

$$R^2 = 1 - \frac{26725984323}{223033001215}$$

$$R^2 = 0.88$$

Al obtener una sumatoria del total de ingresos de cada agencia, se logra un coeficiente de correlación del 88%, lo que indica que sus datos no se encuentran muy alejados de la recta y brinda un gran porcentaje de confiabilidad.

B. Fórmula de regresión lineal para la tabla de ingresos sin puntos extraños:

$$E_y = a n + b E_x$$

$$E_{xy} = a E_x + b E_{x^2}$$

$$35.66429 = 11a + 0.00066 (-0.00006)$$

$$\underline{0.00256503 = 0.00066 a + 0.0000000506 b}$$

$$-0.002139857 = -0.00066 a - 0.0000000396 b$$

$$\underline{0.002565034 = 0.00066 a + 0.0000000506 b}$$

$$0.000425177 = 0.0000000110 b$$

$$b = \frac{0.000425177}{0.0000000110}$$

$$b = 38652$$

$$35.66429 = 11 a + 0.00066$$

$$35.66429 = 11 a + 0.00066 (38652)$$

$$35.66429 = 11 a + 25.51059$$

$$11 a = 35.66429 - 25.51059$$

$$11 a = 10.1537$$

$$a = \frac{10.1537}{11}$$

$$a = 0.92306 * 100000 = 92306$$

Por lo tanto, la ecuación quedaría expresada así:

$$Y = a + b (x)$$

$$Y = 92306 + 38652 (x)$$

Su coeficiente de correlación:

$$R^2 = 1 - \frac{E (y^{\wedge} - y)^2}{E (\bar{y} - y)^2}$$

$$R^2 = 1 - \frac{8131497685}{172472457824}$$

$$R^2 = 0.95$$

Al excluir el mes de septiembre, ya que es un mes en el que se incurren en gastos tales como ingresos a clases, útiles escolares, etc., los padres ven la necesidad de hacer sus pagos inmediatos para estos gastos. Ése es el motivo por el cual aumenta el cambio. Por ende, se obtiene un 95% de coeficiente de correlación, y mejora notablemente con respecto al método de regresión lineal con puntos extraños.

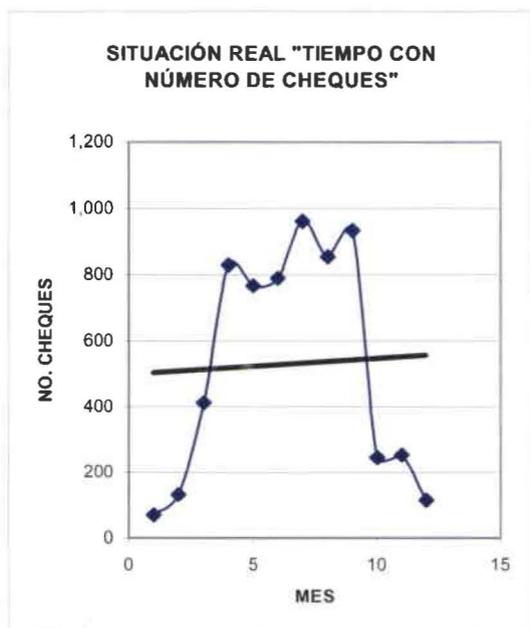
10.3.8. RESULTADOS DEL PRIMER SUPUESTO:

Al examinar los resultados con puntos extraños, se detectó que el coeficiente de correlación disminuía, ya que estos valores se encontraban muy distantes de la recta. En la mayoría de agencias se ha eliminado los puntos extraños de los meses de septiembre y diciembre por los motivos explicados en párrafos anteriores. Esto ha ayudado a que mejore el coeficiente de correlación de las variables. Al analizar los diferentes modelos y excluir los puntos extraños, se encontró que la Agencia de "La Y" alcanzó el mayor coeficiente de correlación, con un 97% de confiabilidad, lo que permite utilizar este modelo para la realización del cuadro de ingresos proyectadas.

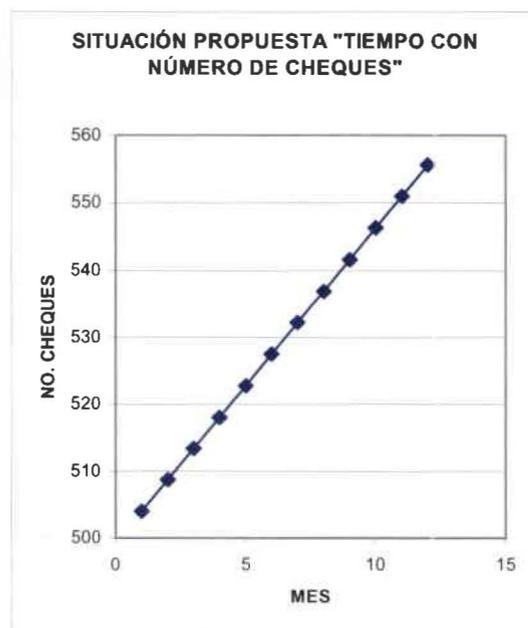
En virtud de que la agencia "La Y" constituye, dentro del contexto de las distintas analizadas la que mayor ingreso representa para la corporación, se considera que los ingresos proyectados para la apertura de una sucursal se podrían establecer a través de una media entre todas ellas, lo que permite determinar que se podría alcanzar no más allá de un 70% de probables ventas (comisión de cambio de cheques). Por este motivo se utiliza este parámetro para definir la bondad del proyecto, estableciéndose que efectivamente, bajo estas circunstancias el mismo es rentable pues retorna una tasa interna del 35,38% que se considera adecuado dentro de lo que constituye el mercado interno.

10.4. SEGUNDO SUPUESTO. VARIABLES "TIEMPO CON NÚMERO DE CHEQUES" (ANEXO 8)

10.4.1. GRÁFICO DE RELACIÓN TIEMPO CON NÚMERO DE CHEQUES



FUENTE: Regresión lineal.
ELABORACIÓN: Autor.



FUENTE: Regresión lineal.
ELABORACIÓN: Autor.

10.4.1. TABLA DE RELACIÓN TIEMPO CON NÚMERO DE CHEQUES

	X	Y	EXY	X ²	Y ²	Y [^]
	MES	DEPÓSITOS				
Enero	1	70	70	1	4,900	504
Febrero	2	131	262	4	17,161	509
Marzo	3	412	1,236	9	169,744	513
Abril	4	830	3,320	16	688,900	518
Mayo	5	767	3,835	25	588,289	523
Junio	6	790	4,740	36	624,100	527
Julio	7	961	6,727	49	923,521	532
Agosto	8	854	6,832	64	729,316	537
Septiembre	9	933	8,397	81	870,489	542
Octubre	10	244	2,440	100	59,536	546
Noviembre	11	252	2,772	121	63,504	551
Diciembre	12	114	1,368	144	12,996	556
	78	6,358	41,999	650	4,752,456	6,358

FUENTE: Datos recopilados de la Agencia "La Y".
ELABORACIÓN: Autor.

Fórmula de regresión lineal:

$$E_y = a n + b E_x$$

$$E_{xy} = a E_x + b E_{x^2}$$

$\begin{array}{r} 6358 = 12a + 78b \\ 41999 = 78a + 650b \\ \hline -41327 = -78a - 507b \\ 4199 = 78a + 650b \\ \hline 672 = 143b \\ b = \frac{672}{143} \\ b = 5 \end{array}$	(-6.5)		$\begin{array}{r} 6358 = 12a + 78b \\ 6358 = 12a + 78(5) \\ \hline 6358 = 12a + 366.60 \\ 12a = 6358 - 366.60 \\ 12a = 5991.40 \\ a = \frac{5991.40}{12} \\ a = 499 \end{array}$
--	--------	--	--

Por lo tanto, la ecuación quedaría expresada así:

$$Y = a + b(x)$$

$$Y = 499 + 5(x)$$

Su coeficiente de correlación:

$$R^2 = 1 - \frac{E(y^{\wedge} - y)^2}{E(\bar{y} - y)^2}$$

$$R^2 = 1 - \frac{1380618}{1383776}$$

$$R^2 = 0.00$$

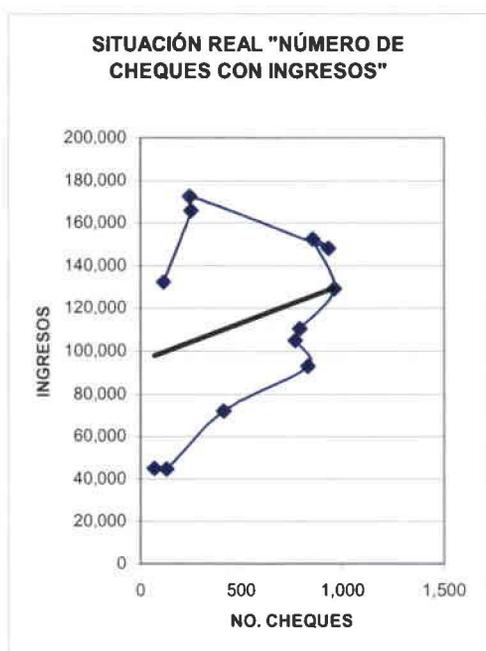
10.4.2.RESULTADO DEL SEGUNDO SUPUESTO.

Para este supuesto se utilizó las variables tiempo con número de cheques de la agencia "La Y", ya que fue la que mejor coeficiente alcanzó en los modelos anteriores.

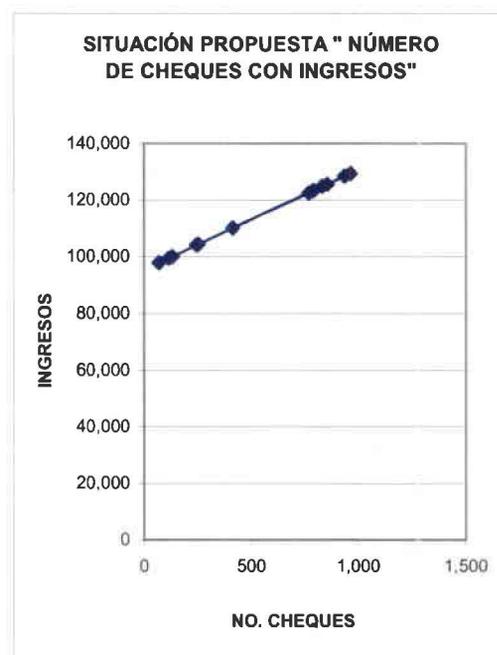
Este supuesto señala que no existe correlación alguna entre estas variables, por lo que su coeficiente de correlación muestra un valor del 0% de confiabilidad.

10.5. TERCER SUPUESTO. VARIABLES "NÚMERO DE CHEQUES CON INGRESOS" (USD.) (ANEXO 9)

10.5.1. GRÁFICOS DE RELACIÓN NÚMERO DE CHEQUES CON INGRESOS



FUENTE: Regresión lineal.
ELABORACIÓN: Autor.



FUENTE: Regresión lineal.
ELABORACIÓN: Autor.

10.5.1. TABLA DE RELACIÓN ENTRE NÚMERO DE CHEQUES E INGRESOS (USD.)

X NO. CHEQUES	Y INGRESOS	EXY	X ²	Y ²	Y [^]
70	44,885	3,141,950	4,900	2,014,663,225	97,912
131	44,669	5,851,639	17,161	1,995,319,561	100,071
412	72,101	29,705,612	169,744	5,198,554,201	110,017
830	92,946	77,145,180	688,900	8,638,958,916	124,812
767	105,056	80,577,952	588,289	11,036,763,136	122,582
790	110,427	87,237,330	624,100	12,194,122,329	123,396
961	129,231	124,190,991	923,521	16,700,651,361	129,448
854	152,283	130,049,682	729,316	23,190,112,089	125,661
933	148,045	138,125,985	870,489	21,917,322,025	128,457
244	172,472	42,083,168	59,536	29,746,590,784	104,070
252	165,828	41,788,656	63,504	27,498,925,584	104,354
114	132,305	15,082,770	12,996	17,504,613,025	99,469
6,358	1,370,248	774,980,915	4,752,456	177,636,596,236	1,370,248

FUENTE: Datos recopilados de la Agencia La Y.
ELABORACIÓN: Autor.

Fórmula de regresión lineal:

$$E_y = a n + b E_x$$

$$E_{xy} = a E_x + b E_{x^2}$$

$\begin{array}{r} 1370248 = 12 a + 6358358 b \quad (-529.833) \\ 774980915 = 6358 a + 4752456 b \\ \hline -726003065 = -6358 a - 3368680 b \\ 774980915 = 635 a + 4752456 b \\ \hline 48977850 = 1383776 b \\ b = \frac{48977850}{1383776} \\ \\ b = 35 \end{array}$	$\begin{array}{r} 1370248 = 12 a + 6358 b \\ 1370248 = 12 a + 6358 (35) \\ \\ 1370248 = 12 a + 225037 \\ 12 a = 1370248 - 225037 \\ \\ 12 a = 1145211 \\ a = \frac{1145211}{12} \\ \\ a = 95434 \end{array}$
--	--

Por lo tanto, la ecuación quedaría expresada así:

$$Y = a + b (x)$$

$$Y = 95434 + 35 (x)$$

Su coeficiente de correlación:

$$R^2 = 1 - \frac{E(y^{\wedge} - y)^2}{E(\bar{y} - y)^2}$$

$$R^2 = 1 - \frac{19438091625}{21171631111}$$

$$R^2 = 0.08$$

10.5.2.RESULTADO DEL TERCER SUPUESTO.

En cuanto a las variables número de cheques con ingresos, de la agencia "La Y", se obtuvo un coeficiente de correlación del 8%, lo que indica que sus datos se encuentran alejados de la recta.

10.6. RESULTADOS GENERALES.

En el primer supuesto, al ocupar las variables tiempo-ingreso, el coeficiente de correlación que más se acercó a 1 es el de la agencia "La Y". El análisis de su resultado arroja un valor del 88% de confiabilidad y, excluido el punto extraño del mes de diciembre, que refleja una baja de ingresos, porque se le considera un mes festivo, llega a alcanzar un 97% de confiabilidad, lo que refleja que la mayoría de los datos se encuentran muy cercanos a la recta del diagrama de dispersión.

Esta relación refleja que la variable dependiente (ingresos) obedece directamente a la variable independiente (tiempo).

Al realizar el método de regresión lineal de dicha agencia, se obtuvo la siguiente ecuación:

$$Y = a + b (x)$$

$$Y = 31453 + 13515 (x)$$

El coeficiente (b) de 13.515 significa que, por cada incremento de una unidad en X, Y aumentará en 13.515 unidades monetarias. Esta ecuación ayudará a predecir las proyecciones futuras de la demanda.

En cuanto al segundo caso, se percibe que no hay relación alguna entre las variables número de cheques con el tiempo. Por esta razón, se puede decir que "la cantidad de cheques que circulan en un mes no necesariamente coincide con la cantidad de cheques que circularán en los próximos meses", por lo que su resultado es de 0% de confiabilidad.

En el tercer caso, se analizó las variables número de cheques con ingresos, y como resultado se obtuvo un coeficiente de correlación del 8% de confiabilidad, lo cual es muy bajo y no cumple con la hipótesis de que, a más cheques, mayor ingreso, ni lo contrario.

En conclusión:

Para efectos de la elaboración de los estados financieros del proyecto, se escogieron los datos de la agencia "La Y", por los motivos mencionados anteriormente.

Los resultados esperados para la nueva agencia no necesariamente serán similares a los pronosticados, puesto que se escogió la agencia de mayores ingresos. Por tal motivo, se considerará un escenario del 72%. Un análisis de esta situación determina una tasa interna de retorno del 35.38%, que es adecuada para el medio, puesto que se considera dentro de este rango el efecto riesgo país, la inflación y la utilidad. Por lo tanto, se asume que el negocio será rentable aun en el caso no consentido de que los ingresos sean algo inferiores a los propuestos.

10.7 PROYECCIÓN DE LA DEMANDA

AÑO 2004

DEMANDA PROYECTADA PARA EL AÑO 2004 (USD.)		
	Periodo	Ingreso Probable
	X	Y[^]
ENERO	37	531,493
FEBRERO	38	545,008
MARZO	39	558,522
ABRIL	40	572,037
MAYO	41	585,551
JUNIO	42	599,066
JULIO	43	612,581
AGOSTO	44	626,095
SEPTIEMBRE	45	639,610
OCTUBRE	46	653,124
NOVIEMBRE	47	666,639
DICIEMBRE	48	680,154
INGRESO POR AGENCIA		7,269,880

FUENTE: Estudio econométrico.

ELABORACIÓN: Autor.

AÑO 2005

DEMANDA PROYECTADA PARA EL AÑO 2005 (USD.)		
	Periodo	Ingreso Probable
	X	Y[^]
ENERO	49	693,668
FEBRERO	50	707,183
MARZO	51	720,697
ABRIL	52	734,212
MAYO	53	747,727
JUNIO	54	761,241
JULIO	55	774,756
AGOSTO	56	788,270
SEPTIEMBRE	57	801,785
OCTUBRE	58	815,300
NOVIEMBRE	59	828,814
DICIEMBRE	60	842,329
INGRESO POR AGENCIA		9,215,983

FUENTE: Estudio econométrico.

ELABORACIÓN: Autor.

AÑO 2006

DEMANDA PROYECTADA PARA EL AÑO 2006 (USD.)		
	Período	Ingreso Probable
	X	Y^A
ENERO	61	855,843
FEBRERO	62	869,358
MARZO	63	882,873
ABRIL	64	896,387
MAYO	65	909,902
JUNIO	66	923,417
JULIO	67	936,931
AGOSTO	68	950,446
SEPTIEMBRE	69	963,960
OCTUBRE	70	977,475
NOVIEMBRE	71	990,990
DICIEMBRE	72	1,004,504
INGRESO POR AGENCIA		11,162,086

FUENTE: Estudio econométrico.

ELABORACIÓN: Autor.

AÑO 2007

DEMANDA PROYECTADA PARA EL AÑO 2007 (USD.)		
	Período	Ingreso Probable
	X	Y^A
ENERO	73	1,018,019
FEBRERO	74	1,031,533
MARZO	75	1,045,048
ABRIL	76	1,058,563
MAYO	77	1,072,077
JUNIO	78	1,085,592
JULIO	79	1,099,106
AGOSTO	80	1,112,621
SEPTIEMBRE	81	1,126,136
OCTUBRE	82	1,139,650
NOVIEMBRE	83	1,153,165
DICIEMBRE	84	1,166,679
INGRESO POR AGENCIA		13,108,189

FUENTE: Estudio econométrico.

ELABORACIÓN: Autor.

AÑO 2008

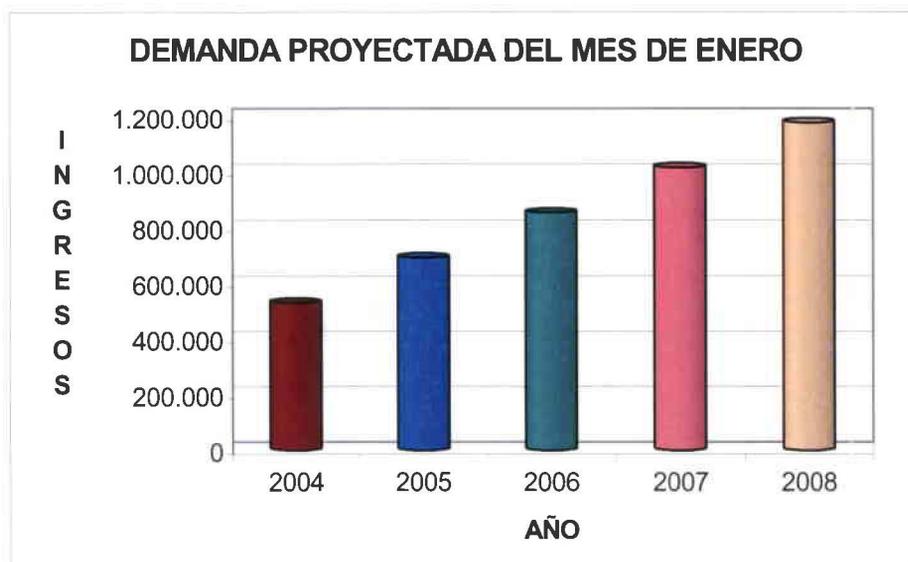
DEMANDA PROYECTADA PARA EL AÑO 2008 (USD.)		
	Período	Ingreso Probable
	X	Y[^]
ENERO	85	1,180,194
FEBRERO	86	1,193,709
MARZO	87	1,207,223
ABRIL	88	1,220,738
MAYO	89	1,234,252
JUNIO	90	1,247,767
JULIO	91	1,261,282
AGOSTO	92	1,274,796
SEPTIEMBRE	93	1,288,311
OCTUBRE	94	1,301,825
NOVIEMBRE	95	1,315,340
DICIEMBRE	96	1,328,855
INGRESO POR AGENCIA		15,054,292

FUENTE: Estudio econométrico.

ELABORACIÓN: Autor.

10.8 GRÁFICOS DE LA DEMANDA PROYECTADA MENSUAL (USD.)

ENERO



FUENTE: Gráficos de estudio econométrico.

ELABORACIÓN: Autor.

FEBRERO



FUENTE: Gráficos de estudio econométrico.
ELABORACIÓN: Autor.

MARZO



FUENTE: Gráficos de estudio econométrico.
ELABORACIÓN: Autor.

ABRIL



FUENTE: Gráficos de estudio econométrico.
ELABORACIÓN: Autor.

MAYO



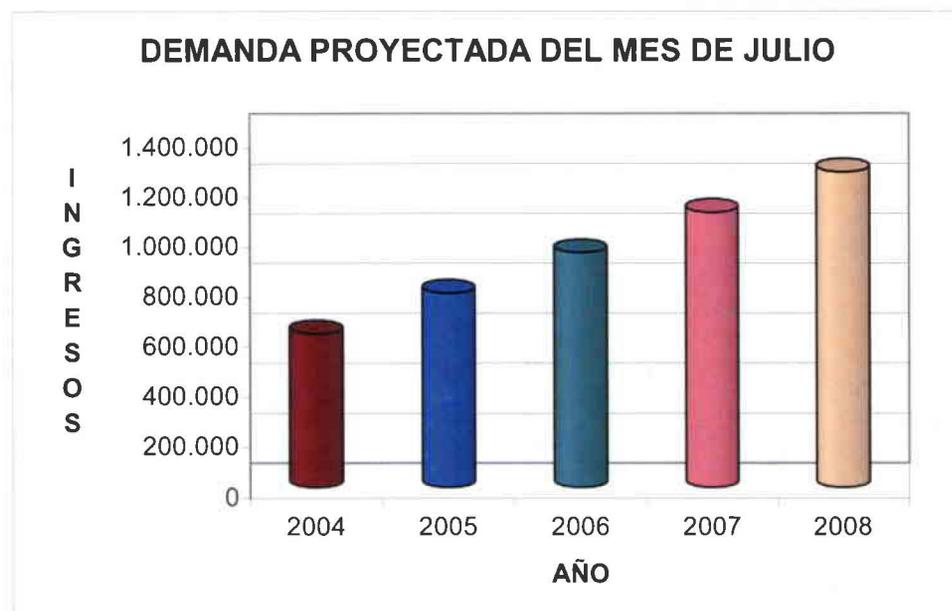
FUENTE: Gráficos de estudio econométrico.
ELABORACIÓN: Autor.

JUNIO



FUENTE: Gráficos de estudio econométrico.
ELABORACIÓN: Autor.

JULIO



FUENTE: Gráficos de estudio econométrico.
ELABORACIÓN: Autor.

AGOSTO



FUENTE: Gráficos de estudio econométrico.
ELABORACIÓN: Autor.

SEPTIEMBRE



FUENTE: Gráficos de estudio econométrico.
ELABORACIÓN: Autor.

OCTUBRE



FUENTE: Gráficos de estudio econométrico.
ELABORACIÓN: Autor.

NOVIEMBRE



FUENTE: Gráficos de estudio econométrico.
ELABORACIÓN: Autor.

DICIEMBRE



FUENTE: Gráficos de estudio econométrico.
ELABORACIÓN: Autor.

11. PROYECTO DE FACTIBILIDAD

11.1 SUPUESTO DE INFLACIÓN PROYECTADA

Desde el año 1999 la moneda circulante en el país cambió al dólar y, con ello, el Banco Central dejó de emitir moneda nacional. Por lo tanto, se debe tener en cuenta que la inflación es directamente proporcional a la emisión de dinero.

El gobierno del presidente Gustavo Noboa se comprometió a reducir el porcentaje de la inflación hasta alcanzar niveles de un dígito. Por la inestabilidad del país, cumplir este objetivo resulta un reto alcanzable, pero a la vez difícil de cumplir para los siguientes gobiernos.

En el diario El Comercio del 9 de enero del presente año se anunció que el año 2002 se culminó con una inflación del 9,36%, y, para finales del año 2003, se piensa concluir con una inflación de entre el 6% y el 8% (ANEXO 2).

Para los cuadros financieros del proyecto en estudio, se empleará una tasa de inflación del 9% anual, como escenario pesimista para la economía ecuatoriana.

11.2. CAPITAL INICIAL (USD.)

Detalle	Valor
Capital de Trabajo	39.600
Activos Fijos	7.742
Software	5.341
TOTAL	52.683

ELABORACIÓN: Autor.

11.3. CAPITAL DE TRABAJO (USD.)

La comisión que en la actualidad se cobra a los clientes es del 2%, por lo que en este proyecto se ha decidido mantener fijo el actual valor para la proyección de los próximos cinco años.

CONCEPTO	2004	2005	2006	2007	2008
Capital de trabajo	39.600	50.186	60.783	71.232	82.024
Cambio de cheque diario	19.800	25.093	30.392	35.616	41.012
Cambio de cheque mensual	435.600	552.046	668.613	783.552	902.264
Cambio de cheque anual	5.227.200	6.624.552	8.023.356	9.402.624	10.827.168
Comisión cambio de cheque	2%	2%	2%	2%	2%

ELABORACIÓN: Autor.

NOTA: El cambio de cheque anual se realizará a un escenario del 72%, como se especificó en el capítulo 10.6.

El capital de trabajo para el primer año fue calculado en USD 39.600. Esta cantidad tiene una rotación de dos días, por lo que diariamente se prevé un cambio de USD 19.800 y, al mes, de USD 435.600, y el valor anual es de USD 5.227.200, que, multiplicado por la comisión de servicio, da como resultado un ingreso anual de USD 104.544.

Los valores de capital de trabajo para el segundo año y en adelante se fijaron mediante las proyecciones del modelo econométrico de la demanda.

11.4. CUADRO DE ACTIVOS FIJOS (USD.)

Detalle	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Muebles y enseres con vidrio de seguridad	1	1,962	1,962
Caja de seguridad	1	927	927
2 Teléfonos (1 Línea)	2	59	119
1 Teléfono (2 Líneas)	1	150	150
1 Fax - Teléfono	1	221	221
1 Máquina de escribir	1	196	196
3 Sumadoras	3	142	425
1 Radio AM - FM	1	75	75
1 Sumadora de baterías	1	125	125
3 Computadoras	3	981	2,943
Rótulo de oficina	1	600	600
TOTAL		5,438	7,742

FUENTE: Cotización del comercio local.

ELABORACIÓN: Autor.

11.5 IMPLEMENTACIÓN DEL SOFTWARE

A fin de mejorar la calidad del servicio, así como la agilidad en la atención, se instalará un *software* que enlazará todas las agencias con los bancos, es decir, brindará un intercambio electrónico de datos, y cuyos objetivos son:

- Comprobar la firma del girador.
- Sello de antefirma (si se lo requiere).
- Verificar si el cheque por cambiar mantiene fondos suficientes.
- Control de clientes entre agencias.

El costo de este *software* para una agencia es de CINCO MIL TRESCIENTOS CUARENTA Y UN DÓLARES (USD 5.341) (ANEXO 10).

Para la aplicación de este programa, se contará con la certificación de uso por parte de la Superintendencia de Bancos.

11.6 CUADROS FINANCIEROS

Se tomarán en cuenta, para los siguientes cuadros, los resultados de las proyecciones de la demanda.

11.6.1 BALANCE GENERAL (USD.)

		2004	2005	2006	2007	2008
ACTIVOS CORRIENTES						
Caja / Bancos	39.600	50.186	60.783	71.232	82.024	92.446
(Provisión cheques incobrables)		-4.356	-9.876	-16.563	-24.398	-33.421
TOTAL ACTIVOS CORRIENTE	39.600	45.830	50.907	54.669	57.626	59.025
ACTIVOS FIJOS						
Activos Fijos	7.742	7.742	7.742	7.742	7.742	7.742
(Depreciación acumulada)		-1.461	-2.922	-4.383	-4.863	-5.343
TOTAL ACTIVOS FIJOS	7.742	6.281	4.821	3.360	2.880	2.400
OTROS ACTIVOS						
Otros Activos	5.341	5.341	5.341	5.341	0	0
Amortización Act. Intangibles		-1.780	-3.561	-5.341	0	0
Garantía Arriendo		1.740	1.897	2.067	2.253	2.456
TOTAL OTROS ACTIVOS	5.341	5.301	3.677	2.067	2.253	2.456
TOTAL ACTIVO						
	52.683	57.412	59.404	60.096	62.759	63.881
PASIVO						
Deudas a corto plazo	0	0	0	0	0	0
TOTAL PASIVO CORRIENTE	0	0	0	0	0	0
A LARGO PLAZO						
Préstamo Bancario	20.000	14.506	7.912	0	0	0
TOTAL PASIVO LARGO PLAZO	20.000	14.506	7.912	0	0	0
TOTAL PASIVO						
	20.000	14.506	7.912	0	0	0
PATRIMONIO						
Capital	32.683	32.683	32.683	32.683	32.683	32.683
Utilidad del ejercicio		10.224	18.809	27.413	30.076	31.198
TOTAL PATRIMONIO	32.683	42.907	51.492	60.096	62.759	63.881
TOTAL PASIVO Y PATRIM.						
	52.683	57.412	59.404	60.096	62.759	63.881

ELABORACIÓN: Autor.

11.6.2 ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS (USD.)

INGRESOS	2004	2005	2006	2007	2008
COMISIONES GANADAS	104.544	132.491	160.467	188.052	216.543
(GASTOS ADMINISTRATIVOS)*	83.838	102.868	131.809	157.338	189.572
(GASTOS FINANCIEROS)	4.000	2.901	1.582	0	0
UTILIDAD ANTES DE IMP / PART.	16.706	26.722	27.076	30.714	26.971
15% REPARTO A EMPLEADOS	2.506	4.008	4.061	4.607	4.046
UTILIDAD NETA ANTES DE IMP.TOS.	14.200	22.713	23.014	26.107	22.926
25% IMPUESTO A LA RENTA	3.550	5.678	5.754	6.527	5.731
UTILIDAD NETA	10.650	17.035	17.261	19.580	17.194

* Incluye depreciación y amortización. Ver Anexo 10.

ELABORACIÓN: Autor.

11.6.3 ESTADO DE UTILIDADES RETENIDAS* (USD.)

Dividendo 4% 31% 24% 36% 34%

	2004	2005	2006	2007	2008
Utilidad Ej. Anterior	0	10.224	18.809	27.413	30.076
Utilidad Ej. Presente	10.650	17.035	17.261	19.580	17.194
Utilidad Disponible	10.650	27.259	36.069	46.993	47.270
Dividendos	-426	-8.450	-8.657	-16.918	-16.072
UTILIDAD RETENIDA	10.224	18.809	27.413	30.076	31.198

* La política de dividendos se encuentra detallada dentro del ítem de "Políticas de Finanzas", capítulo 5.1.2.

ELABORACIÓN: Autor.

11.6.4 FLUJO DE CAJA (USD.)

	2004	2005	2006	2007	2008
INGRESOS					
Saldo de caja		24.303	53.305	72.171	92.729
Comisión Ganadas	104.544	132.491	160.467	188.052	216.543
Flujo Efectivo Neto	104.544	156.794	213.772	260.223	309.272
EGRESOS					
Gastos Administración *	76.241	94.107	121.882	149.023	180.069
Gastos Financieros	4.000	2.901	1.582	0	0
15% Participación Trabajadores		2.506	4.008	4.061	4.607
25% Impuesto a la Renta		3.550	5.678	5.754	6.527
Dividendos		426	8.450	8.657	16.918
Total Egresos	80.241	103.490	141.601	167.494	208.121
Ingresos – Egresos	24.303	53.305	72.171	92.729	101.151

* Los gastos administrativos son deducidos por: provisión de cheques incobrables, depreciación y amortización de activos intangibles.

ELABORACIÓN: Autor.

11.6.5 Cálculo del TIR Y VAN (USD.)

	INVERSIÓN	2004	2005	2006	2007	2008
Utilidad Neta		10.650	17.035	17.261	19.580	17.194
Provisión cheques incobrables		4.356	5.520	6.686	7.836	9.023
Depreciaciones Act. Tangibles		1.461	1.461	1.461	480	480
Amortizaciones Act. Intangibles		1.780	1.780	1.780	0	0
TOTAL	-52.683	18.247	25.797	27.188	27.896	26.697

TIR 35.38%

VAN \$390

ESCENARIOS DEL VAN (USD.)

VALOR PRESENTE NETO			
Con tasa del	5%	VAN	55.447
Con tasa del	15%	VAN	29.789
Con tasa del	20%	VAN	20.353
Con tasa del	25%	VAN	12.519
Con tasa del	30%	VAN	5.950
Con tasa del	35%	VAN	390

ELABORACIÓN: Autor.

Con una inversión de USD. 52.683, se obtiene una tasa interna de retorno del 35,38% y un valor actual neto de USD. 390 a una tasa de descuento del 35%, lo cual indica que este proyecto es rentable al 72% de ejecución.

11.6.6 ÍNDICES FINANCIEROS

	2004	2005	2006	2007	2008
Índice de Liquidez					
Razón Circulante	-	-	-	-	-
Razón del Efectivo	-	-	-	-	-
Capital de Trabajo Neto al Total de Activo	57%	55%	54%	52%	51%
Índice de Apalancamiento Financiero					
Razón de la Deuda Total	43%	45%	46%	48%	49%
Razón de Deuda a Largo Plazo	31%	19%	0%	0%	0%
Índice de Rotación					
Rotación del Capital de Trabajo Neto	3	4	5	6	7
Rotación de los Activos Fijos	14	17	21	24	28
Rotación del Total de Activos	2	2	3	3	3
Índice de Rentabilidad					
Margen de Utilidad	10%	13%	11%	10%	8%
Rendimiento sobre los Activos	19%	29%	29%	31%	27%
Rendimiento sobre el Capital	33%	52%	53%	60%	53%

ELABORACIÓN: Autor.

Nota:

- Al no existir pasivos a corto plazo, ciertos índices no pudieron tomarse en cuenta.
- Los pasivos a largo plazo son pagaderos en tres años, por lo que en algunos índices se obtiene un resultado bajo.
- Más adelante, en el cuadro comparativo de índices, se hablará sobre lo que indica cada uno de éstos.

11.6.7. CUADRO DE COMPARACIÓN DE ÍNDICES FINANCIEROS DE LAS AGENCIAS "JORGE PAZMIÑO".

	ACTUALES OFICINAS PAZMIÑO	NUEVA AGENCIA PAZMIÑO
Índice de Liquidez		
Razón Circulante	-	-
Razón del Efectivo	-	-
Capital de Trabajo Neto al Total de Activo	74%	57%
Índice de Apalancamiento Financiero		
Razón de la Deuda Total	26%	43%
Razón de Deuda a Largo Plazo	0%	31%
Índice de Rotación		
Rotación del Capital de Trabajo Neto	2	3
Rotación de los Activos Fijos	20	14
Rotación del Total de Activos	2	2
Índice de Rentabilidad		
Margen de Utilidad	61%	10%
Rendimiento sobre los Activos	111%	19%
Rendimiento sobre el Capital	150%	33%

ELABORACIÓN: Autor.

NOTA: Para la realización del cuadro de Oficinas "Jorge Pazmiño" se tomó como base una de las agencias existentes.

11.6.8. RESULTADOS DE LOS ÍNDICES

Índices de liquidez: Proporcionan información sobre la solvencia de la empresa; su principal función es observar la capacidad del negocio para pagar sus cuentas en el corto plazo; por ello es que se concentra en las cuentas de los activos y pasivos circulantes.

En cuanto a la razón circulante y la razón del efectivo, sus valores son infinitos, ya que no existen pasivos circulantes.

La razón del capital de trabajo neto en relación con los activos se encuentra dentro del rango de 57% y 74%, lo que refleja que tienen un nivel de liquidez alto, debido a que todo el tiempo se está rotando dinero.

Medidas de apalancamiento financiero: dan a conocer, a largo plazo, la capacidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones, como lo son las deudas a períodos de tiempos mayores a un año.

En cuanto al índice de la razón de deuda total, se puede decir que la nueva Oficinas "Jorge Pazmiño" tiene USD 0,43 de deuda por cada dólar en activos. Por consiguiente, hay USD 0,57 en capital.

La razón de la deuda a largo plazo tiene un 0% en las Oficinas "Jorge Pazmiño", ya que no tiene financiamiento a largo plazo. Por el contrario, las nuevas agencias de Oficinas "Jorge Pazmiño" tienen un índice del 31% de apalancamiento, por lo que contrae una deuda de USD 20.000 a tres años.

Índices de rotación: a este índice también se lo conoce como "Utilización de activos"; su objetivo es describir la eficiencia con que la empresa usa sus activos para generar ventas.

Los índices de rotación, tanto del capital de trabajo neto como del total de activos, están bien parejos entre las dos agencias, ubicándose dentro de un rango de 2 y 3 veces de movilización de capital. En tanto, el índice de rotación de los activos fijos refleja unos valores bajos con relación al sector cambiario. Estos valores no son el sustento del giro del negocio, por lo que no tienen mucha rotación.

Índices de rentabilidad: su propósito es medir con qué frecuencia la empresa utiliza sus activos y con qué nivel de eficacia maneja sus operaciones.

En cuanto al margen de utilidad, se puede decir que la nueva agencia tiene USD 0,10 en utilidades por cada unidad monetaria de ventas anuales, es decir, 5 veces menos al de las actuales oficinas.

La rentabilidad sobre los activos de las actuales oficinas "Jorge Pazmiño" es mayor, ya que posee mayores activos corrientes. En cuanto a la nueva agencia, se puede decir que tiene USD 0,19 en utilidades por cada unidad monetaria en activos.

El rendimiento sobre el capital indica que las actuales oficinas "Jorge Pazmiño" tiene un 150%, por lo que cuenta con capital propio. La nueva agencia cuenta con apenas USD 0,33 de unidades monetarias en capital. Esta alta relación se da ya que las actuales sucursales cuentan con mayores ingresos en cuanto a cambio de cheques con respecto a la nueva agencia.

Por lo tanto, las nuevas oficinas se encuentran en un buen grado de expectativas de crecimiento.

12. ESCENARIO PESIMISTA DEL 70%

Se realizó un escenario pesimista con el objetivo de saber a qué porcentaje todavía es rentable este proyecto. La realización de este escenario contará con un cuadro de capital de trabajo, de Estado de Pérdidas y Ganancias y un cálculo del TIR y VAN.

12.1. CAPITAL DE TRABAJO (USD.)

CONCEPTO	2004	2005	2006	2007	2008
Capital de Trabajo	38.500	47.617	59.190	69.203	79.538
Cambio de cheque diario	19.250	23.809	29.595	34.602	39.769
Cambio de cheques por mes	423.500	523.787	651.090	761.233	874.918
Cambio de cheques anual	5.082.000	6.285.444	7.813.080	9.134.796	10.499.016
Comisión cambio de cheque	2%	2%	2%	2%	2%

ELABORACIÓN: Autor.

12.2 ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS (USD.)

INGRESOS	2004	2005	2006	2007	2008
COMISIONES GANADAS	101.640	125.709	156.262	182.696	209.980
(GASTOS ADMINISTRATIVOS)	83.717	102.586	131.634	157.115	189.299
(GASTOS FINANCIEROS)	4.000	2.901	1.582	0	0
UTILIDAD ANTES DE IMP / PART.	13.923	20.222	23.045	25.581	20.682
15% REPARTO A EMPLEADOS	2.088	3.033	3.457	3.837	3.102
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPTOS.	11.834	17.189	19.589	21.744	17.580
25% IMPUESTO A LA RENTA	2.959	4.297	4.897	5.436	4.395
UTILIDAD NETA	8.876	12.892	14.691	16.308	13.185

ELABORACIÓN: Autor.

12.3 Tasa interna de retorno y Valor actual neto (USD.)

Escenario Pesimista 70%

	INVERSIÓN	2004	2005	2006	2007	2008
Utilidad Neta		8.876	12.892	14.691	16.308	13.185
Provisión cheques incobrables		4.235	5.238	6.511	7.612	8.749
Depreciación Act. Tangibles		1.461	1.461	1.461	480	480
Amortización Act. Intangibles		1.780	1.780	1.780	0	0
TOTAL	-51.583	16.352	21.371	24.444	24.400	22.414

TIR 29.38%

VAN -\$5.465

Coste de Oportunidad 35%

ESCENARIOS DEL VAN (USD.)

VALOR PRESENTE NETO			
Con tasa del	5%	VAN	42.125
Con tasa del	15%	VAN	19.962
Con tasa del	20%	VAN	11.804
Con tasa del	25%	VAN	5.029
Con tasa del	30%	VAN	-654
Con tasa del	35%	VAN	-5.465

ELABORACIÓN: Autor.

Se observa claramente que aun con un escenario del 70% se obtiene una tasa interna de retorno del 29.38% y un valor actual neto de USD -\$5.465 a una tasa de descuento del 35%.

Analizando los diferentes escenarios, se puede considerar que también es aceptable una tasa del 29% para este proyecto, ya que dentro de este parámetro se considera la tasa de efecto riesgo país y la inflación.

CONCLUSIONES

- Oficinas “Jorge Pazmiño”, con mas de treinta años de trayectoria, ha logrado captar la confianza de los clientes, lo que ha permitido la apertura de más agencias donde el cliente las necesite. En menos de dos años, se ha observado un incremento sustancial de este tipo de negocios –como ejemplo directo, “Servipagos”, que se encuentra respaldado por tres bancos; pero éste, a su vez, no ha mermado la rotación de clientes de Oficinas “Jorge Pazmiño”.
- Al mismo tiempo, esta empresa corre un mínimo riesgo en cuanto a cambio de cheques, ya que únicamente se presta el servicio a clientes o empresas con firmas registradas.
- Pocos trabajadores en las agencias permiten una mejor relación con los clientes al darles tal trato personalizado.
- Gracias a la colaboración y las recomendaciones de clientes mediante la muestra realizada en cada agencia, se logró detectar los siguientes datos: se obtuvo un nivel de recordación del 94%, lo que indica que los mismos conocen, respaldan y confían en la actividad que presta esta oficina. Además, el 87% de los ciudadanos encuestados opinan que Oficinas “Jorge Pazmiño” están bien ubicadas, pero hay que considerar que ese 13% restante desea que estas oficinas se sitúen más hacia el sur y otras zonas hacia el norte. Claro ejemplo de ello es que desean que haya una agencia situada en Cotocollao, con un 26% de aceptación, seguido por las avenidas América y Colón, con un 17%, y el sector de la Villaflora, con un 13% de aceptación.
- Una vez elegidas las tres posibles localizaciones, se procedió a realizar un cuadro de evaluación de proyectos, en donde la nueva ubicación debe cumplir con ciertos requisitos que exigen las políticas de Oficinas “Jorge Pazmiño”, como lo son: cercanía a empresas, baja competencia, alta circulación de transporte, poca concentración de huelgas, entre otras. Una vez analizados todos estos factores, el sector de Cotocollao obtuvo un puntaje de 3,70, seguido por la zona de la Villaflora, con un puntaje de 3,55, y finalmente las avenidas América y Colón, con un puntaje de 3,20. Con esto se puede observar que Cotocollao tiene un mayor puntaje y eso significa que esta zona cumple con la mayoría de requisitos exigidos por la empresa.
- Si se sitúa la nueva agencia en el sector de Cotocollao en el año del 2004, se piensa captar a un 37,76% de la población de este sector, y al finalizar el año del 2008, con un 62,55%. A un escenario adecuado del 72% se va a atraer a un 27,19% de los posibles consumidores de esa zona en el primer año y se finalizará con un 45.04%, situación que también es valedera para el negocio, pues rendirá una tasa de rentabilidad del 35.38%.

- Para determinar las futuras perspectivas de este proyecto se utilizó el modelo econométrico de regresión lineal, en el que se emplearon tres variables:
 1. Variable tiempo con ingresos.
 2. Variable tiempo con número de cheques.
 3. Variable número de cheques con ingresos.

- Al analizar los resultados de las cuatro agencias y omitir los puntos extraños, se observa que la mayoría de las agencias obtienen un promedio de 94 % del coeficiente de correlación. Esto refleja que, para las futuras proyecciones, van a tener un alto porcentaje de confiabilidad. Pero el modelo por utilizar para las proyecciones, tanto de la demanda como para los estados financieros, será el de la agencia de "La Y", el cual obtuvo el mejor coeficiente de correlación de 97% de confiabilidad. Para la realización de los cuadros financieros, se empleará un escenario que se considera adecuado del 72%, ya que el 28% restante de la capacidad de venta de dicha agencia esta supeditada a un contrato vigente con tres empresas reconocidas del sector, al iniciar el negocio, no se espera obtener unos ingresos tan altos como la del sujeto de análisis y solo se apunta al porcentaje objetivo, el cual es realizable.

- Este proyecto se iniciará con una inversión de USD 52.683, de la cual el capital de trabajo será de USD 39.600 para el primer año. Se contratará un préstamo de USD 20.000, que serán pagaderos en tres años. La tasa interna de retorno es de 35,38% y un valor actual neto de USD 390 a una tasa de rentabilidad del 35%. Se ha considerado este porcentaje óptimo, al calcular el efecto riesgo país, la inflación y la utilidad esperada.

- Se realizó un escenario pesimista del 70%, con un capital de USD 38.500; se obtuvo una tasa interna de retorno del 29,38%, lo cual todavía refleja que este proyecto es rentable.

- Una vez puesto en marcha este proyecto, se deberá evaluar la efectividad de los procesos implementados a este estudio puntual de sus proyecciones, su demanda, su mercado objetivo, entre otros aspectos; con el fin de buscar nuevas oportunidades en el mercado.

- Después de un largo análisis en el que Oficina Pazmiño a tomado en cuenta todos los factores inmersos a la apertura de una nueva agencia, se llega a la conclusión de que el objetivo es realizable y representará un éxito asegurado para la misma compañía y un apoyo a la comunidad y su entorno.

RECOMENDACIONES

- ◆ Una vez identificada la zona en la cual esta nueva agencia debe operar, es importante adecuar un local con todo lo necesario para un normal desempeño.
- ◆ La seguridad constituye una parte importante en este tipo de negocios, por lo que se recomienda que la empresa de seguridad que se contrate debe cumplir con las más estrictas exigencias, a fin de garantizar la protección del dinero.
- ◆ Mejorar día a día las relaciones con clientes frecuentes, a fin de ratificar el posicionamiento de Oficinas "Jorge Pazmiño" y obtener de ellos nuevas ideas para mejorar la gestión.
- ◆ Oficinas "Jorge Pazmiño" esta tratando de estar a la vanguardia en tecnología, ya que es importante la constante investigación de nuevos *software* que mejoren y agiliten la gestión de cambio.
- ◆ Se recomienda un monitoreo continuo de la competencia, con el fin de detectar nuevos servicios que brinden, además de su porcentaje de cambio, otros más.
- ◆ Cabe mencionar la importancia de un asesoramiento constante por parte de los abogados de la empresa, con la finalidad de interpretar correctamente la ley del doble endoso y estar al tanto de nuevos cambios en las leyes.
- ◆ Un detalle importante que se debe considerar en el censo realizado es que el 60% de los encuestados de estrato social medio y bajo no han accedido a una cuenta bancaria, por uno u otro motivo; por ello, es de vital importancia el servicio que brindan estas agencias de cambio en su labor y ayuda social. Por eso se recomienda a las autoridades que no impongan leyes que dificulten el desenvolvimiento de este negocio.
- ◆ El 6% de los encuestados en el censo está descontento con el servicio de Oficinas "Jorge Pazmiño", ya que desean que existan otros servicios, tales como cambio de cheques posfechados, cobro de luz y agua y que se abran las agencias los sábados, entre otros; factores a considerarse para un futuro próximo por la Gerencia.

GLOSARIO

A

Activo: Propiedad física o derecho intangible que tiene valor económico. Ejemplos importantes son la planta, el equipo y los instrumentos financieros, como el dinero y los bonos.

Administración de calidad total: Enfoque gerencial por el cual todos los miembros de la organización se preocupan por la calidad en todas las actividades de la empresa, con el fin de atender mejor las necesidades de los clientes.

Ambiente competitivo: Cantidad y tipos de competidores que han de afrontar una empresa.

Análisis de competencia: Método organizado para evaluar las fuerzas y debilidades de las estrategias de mercado lógicas, actuales o potenciales, de los competidores.

Análisis de la situación: Estudio breve sobre el área del problema.

Análisis de punto de equilibrio: Modelo mediante el cual se determina el lugar en que los ingresos son iguales a los egresos.

Análisis de ventas: Examen detallado de los registros de ingresos de una compañía.

B

Balance general: Estado contable que muestra los activos, pasivos y el capital contable de una compañía.

Banca virtual: Transacciones de retiro o depósitos que realiza una persona mediante Internet.

Banco: Corresponde a toda institución autorizada legalmente para recibir depósitos monetarios.

C

Certificado de depósitos (CDR's): Es un título de valor que emite cualquier entidad afiliada a la Superintendencia de Bancos, en el cual se fija una tasa de rentabilidad superior a la tasa bancaria y su plazo de vencimiento.

Cheque al portador: Que no lleva inscrito el nombre del beneficiario que se encargará del cobro del cheque.

Cheque certificado: Deber ser escrito, fechado y firmado por el banco contra el que se ha girado el mismo. El banco está obligado a pagar éste a su presentación.

Cheque cruzado: El cruzamiento se efectúa por medio de dos líneas paralelas sobre el anverso. Por lo tanto, este cheque sólo podrá ser cobrado mediante el depósito en otra cuenta.

Cheques posfechados: Cheques pagados a plazo.

Circulación de capitales: Cuando se deposita en una cuenta determinada un cheque, luego éste se efectiviza y luego se procede a enviar este dinero al exterior, es decir, su capital está circulando.

Coefficiente de correlación: Medida de la dependencia lineal entre dos variables aleatorias que no dependen de las unidades de medida y su valor se encuentra entre -1 y 1.

Correlación: Grado en el que dos variables están relacionadas sistemáticamente entre sí.

Crecimiento de mercado: Etapa del ciclo de vida de un producto durante el cual las ventas de una industria crecen, pero luego empiezan a decaer.

Crecimiento económico: Aumento de la producción total de un país con el paso del tiempo. Normalmente, se mide como la tasa natural de incremento del PIB real de un país.

Cuenta cerrada o cancelada: Comunica el cierre o cancelación de la cuenta por parte del titular.

Cuentas bancarias: Pueden ser personales, colectivas o corporativas y de instituciones públicas.

D

Depósito: Es un contrato real por el que una de las partes se obliga a guardar y conservar una cosa que la otra le entrega, en este caso dinero, y a devolverla en el plazo convenido o cuando le sea requerida.

Depreciación (de un activo): Reducción del valor de un activo. La depreciación es la estimación en dólares, del grado en que se ha agotado o gastado el capital en el período de que se trate.

Desarrollo de servicios: Ofrecer servicios nuevos o mejorados para los mercados actuales.

Descuentos: Cargo que se cobra en el servicio de cambio.

Desempleo: En términos económicos, existe desempleo involuntario si hay trabajadores calificados que estarían dispuestos a trabajar por los salarios vigentes y no encuentran trabajo.

Dinero: Medio de pago o cambio.

Diversificación: Entrar en líneas totalmente diferentes de negocios, algunas veces en productos, mercados y hasta niveles desconocidos en el sistema de producción-marketing.

Dolarización: Cuando la moneda de un país es el dólar.

E

Efectivo: Monedas y dinero-papel.

Endoso: Constituye la forma de transferir todos los derechos resultantes del cheque a otro individuo.

Error estándar de la estimación: Es una medida del grado de dispersión de los valores Y_i , alrededor de la recta de regresión.

Estado de resultados: Simple resumen de resultados financieros de las operaciones de una compañía durante cierto período.

Estrategia de marketing: Especifica un mercado meta y la combinación de MKT relacionada con él.

Estrato social: Grupo de personas que tienen diferentes posiciones sociales ante otros miembros de la sociedad.

F

Factor: Variable que muestra la relación de otras variables con la que va a ser pronosticada.

Familiaridad con la marca: Eficacia con que los clientes reconocen y aceptan la marca de una compañía.

Financiamiento: Medio que permite conseguir efectivo y créditos necesarios para producir, transportar, almacenar, promover, vender y comprar productos.

I

Indicadores de liquidez: Miden el nivel de disponibilidad que tiene la entidad para atender el pago de pasivos de mayor exigibilidad.

Indicadores de rentabilidad: Establecen el grado de retorno de la inversión de los accionistas y los resultados obtenidos por la gestión operativa del negocio de intermediación.

Inflación (o tasa de inflación): Es el aumento anual porcentual del nivel general de precios.

Intercambio electrónico de datos: Método que dispone la información en un formato normalizado, fácilmente compartible entre varios sistemas de cómputo.

Investigación cualitativa: Busca respuestas con detenimiento y abiertas, no simples afirmaciones o negaciones.

Investigación cuantitativa: Busca respuestas estructuradas que pueden resumirse en cifras, como porcentajes, promedios y otro tipo de estadísticas.

Investigación de mercados: Procedimientos mediante los cuales se desarrolla y se analiza nueva información para ayudar a los directores de MKT a tomar decisiones.

M

Marketing: La idea de que una organización debería dirigir todas sus actividades a la satisfacción de sus clientes, y obtener una ganancia al hacerlo.

Masa salarial: Monto de los sueldos percibidos por los trabajadores en un período de tiempo.

Mejoramiento continuo: Compromiso de mejorar constantemente las cosas de modo progresivo.

Mercado: Grupo de clientes potenciales con necesidades similares, que están dispuestos a intercambiar algo de valor con los vendedores que ofrecen varios bienes, servicios o ambas cosas, es decir, formas de satisfacer esas necesidades.

Modelo econométrico: Ecuación que relaciona la variable dependiente con un conjunto de variables independientes, en la que los parámetros desconocidos de la población determinan el efecto ceteris paribus de cada explicativa.

Muestra: Parte de la población seleccionada.

N

Necesidades de seguridad: Las que se refieren a la protección y al bienestar físico.

Necesidades económicas: Las que se refieren al aprovechar de manera óptima el tiempo y el dinero de los consumidores desde el punto de vista de éstos.

Necesidades: Fuerzas básicas que impulsan a una persona a hacer algo en particular.

Nivel de confianza: Porcentaje de muestras en el que se quiere que el intervalo de confianza comprenda el valor proporcional; 95% es el nivel más común, pero también se utilizan 90% y 99%.

O

Onshore: Cuentas bancarias nacionales.

Offshore: Cuentas bancarias internacionales.

P

Pasivo: En contabilidad, las deudas u obligaciones financieras contraídas con otras empresas o personas.

Plan de *marketing*: Descripción escrita de una estrategia de mercado lógica y los detalles de tiempo relacionados con la implantación de la misma.

Población: En investigación de mercados, el grupo total que interesa.

Posicionamiento: Técnica que muestra la posición que el público asigna en el mercado a las marcas actuales, a las propuestas o ambas.

Preferencia de marca: Los clientes meta suelen escoger una marca sobre otras, quizá por hábito o por una experiencia pasada positiva.

Propuesta de investigación: Plan donde se especifica cuál información de investigación de mercado se obtendrá y de qué manera se logrará.

Protestado por falta de fondos: El banco debe protestar el cheque cuando en la cuenta corriente no haya fondos suficientes para pagarlos.

Provisión incobrable: Es una cuenta de valuación del activo que afecta a los resultados y que se constituye para cubrir eventuales pérdidas por cuentas incobrables o por desvalorización de los activos o de los contingentes.

Público objetivo: Grupo bastante homogéneo (similar) de consumidores que una compañía desea atraer.

R

Rendimiento sobre la inversión (RSI): Razón del beneficio neto (después de impuestos) y los activos con que se obtiene, multiplicada por cien para suprimir los decimales.

S

Seguro: Sistema mediante el cual los individuos pueden reducir su exposición al riesgo de experimentar grandes pérdidas.

Sello de antifirma: Es el sello que debe ir en la parte inferior del cheque, en donde va la firma del girador.

T

Tasa de crecimiento: Cambio proporcional de una serie de tiempo, respecto al período anterior. Es posible aproximarla como la diferencia de logaritmos o referirla en forma porcentual.

Tasa de desempleo: Porcentaje de la población que está desempleado.

Tipo de cambio: El precio al que se intercambia la moneda de un país por la de otro.

U

Utilidad: Satisfacción total que reporta el consumo de bienes y servicios.

V

Variable dependiente: Variable que hay que explicar en un modelo de regresión múltiple (y otros modelos).

Variable independiente: En el análisis de regresión, variable que explica la variación en la dependiente.

BIBLIOGRAFÍA

- Polimeni y Fabozzi. *Contabilidad de costos y aplicaciones para la toma de gerencias*. 3era. Edición.
- Kinneer, Thomas C. y James R. Taylor. *Investigación de mercados*. México, 4ª. Ed.
- Brealey, Richard A. y Steward C. Myers. *Principios de finanzas corporativas*. Madrid, 4ª. Ed.
- Kotler, Philip y Gary Armstrong. *Fundamentos de la mercadotecnia*. México, 2ª. Ed.
- *Biblioteca del Banco Central del Ecuador*.
- *Biblioteca de la Superintendencia de Bancos*.
- *Tablas Salariales 2003. Fijación de los Salarios e Incremento General a las Remuneraciones 2003. La Participación de los Trabajadores en las Utilidades de las Empresas 2003*. Cámara de Comercio de Quito.
- *Ley de Reordenamiento en Materia Tributaria en el área Tributario-Financiera*. Ministerio de Finanzas. Quito, Ecuador.
- *Markop. Índice Estadístico del Ecuador*. Boletín del 2000
- *Recortes del Diario El Comercio*.
- *Recortes del Diario El Universo*.
- *Recortes del Diario El Hoy*.
- *Censo del Ecuador realizado por la Universidad de la Católica de Quito en Coordinación con el Banco Central del Ecuador*. En Revista Líderes. Junio, 2001.
- Lastra, César. *Gerente de Investigación de Mercados*. Refreshment Product Services del Ecuador.
- Paz y Miño, Estella. *Experta en Supervisión de Instituciones Financieras 1*, Superintendencia de Bancos.
- Del Pozo, César. *Informática*. Superintendencia de Compañías.
- Acosta, Gastón. *Estadística Económica*. Banco Central del Ecuador.

- Chicaiza, Julio. *Estadística Económica*. Banco Central del Ecuador.
- Almeida, Patricio. *Estadística Económica*. Banco Central del Ecuador.
- Pareño, Lenin. *Programación y Política Económica*. Banco Central del Ecuador.
- Salguero, Magally. *Estadística Económica*. Banco Central del Ecuador.
- SIISE, *Sistema Integrado de Indicadores Sociales del Ecuador*. Quito. Ecuador.
- Wittman S. *Estadística Aplicada a los Negocios y a la Economía*. Capítulo 11.
- *Información Estadística, Información Económica*. WWW.BCE.FIN.EC/.
- *Información Financiera*. [WWW.SUPERBAN.GOV.EC.](http://WWW.SUPERBAN.GOV.EC/)
- *Sueldos y Salarios*. WWW.IESS.ORG.EC/.

ANEXO 1

**LEY DE REORDENAMIENTO
EN MATERIA ECONÓMICA EN
EL ÁREA TRIBUTARIA –
FINANCIERO DEL 1%**



REPUBLICA DEL ECUADOR
MINISTERIO DE FINANZAS

LEY DE REORDENAMIENTO EN MATERIA ECONOMICA, EN EL AREA TRIBUTARIO- FINANCIERA

1%

LO QUE USTED DEBE SABER

El 1% a la Circulación de Capitales es el nuevo impuesto creado en el Ecuador y que reemplazará al Impuesto a la Renta.

Está en vigencia desde el **uno de enero de 1999**.

Hay varios aspectos clave que usted necesita saber sobre este nuevo tributo.

1) ¿Qué es la circulación de capitales?

Es el ingreso efectivo de dinero en cuentas corrientes, cuentas de ahorro o cualquier otro medio de inversión, así como el cobro de cheques en ventanilla. También los giros, transferencias o pagos desde Ecuador hacia el exterior.

Es decir, cuando usted deposita en su cuenta, le depositan, cobra un cheque, envía dinero al exterior, su capital está circulando.



REPUBLICA DEL ECUADOR
MINISTERIO DE FINANZAS

También están exentos de pagar el 1% los discapacitados, quienes deberán obtener un certificado otorgado por el Consejo Nacional de Discapacidades.

Además están exentos los jubilados, quienes deberán obtener un certificado de los Institutos de Seguridad Social.

Las personas de la tercera edad también están exentas de pagar el 1% y para ello deberán presentar ante el Servicio de Rentas Internas una copia de su cédula de ciudadanía y una declaración juramentada respecto de sus ingresos y patrimonio.

En estos casos y para hacer efectiva la exención, los beneficiarios, previa petición y una vez verificada la información antes indicada, el Servicio de Rentas Internas procederá a emitir la correspondiente nota de crédito.

Una nota de crédito es un título valor, cuyos perceptores podrán negociar en el mercado de valores.



REPUBLICA DEL ECUADOR
MINISTERIO DE FINANZAS

2) ¿Quiénes deben pagar el impuesto del 1%?

Todas las personas que realicen transacciones a través del sistema financiero ecuatoriano.

3) ¿En dónde se paga el 1%?

Las instituciones que conforman el sistema financiero son las únicas autorizadas para cobrar el 1%. Nadie más.

4) ¿Cuándo se paga el 1%?

En la institución financiera

- Cuando usted **deposita** dinero en su cuenta corriente o de ahorro, se le retiene el 1% del monto total depositado.

- Si alguien **deposita** dinero en su cuenta corriente o de ahorro, se le retiene el 1% del monto total depositado.

Por ejemplo, si usted recibe su sueldo a través de una entidad financiera, el momento en que le depositan, en su cuenta, le cobran el 1%.

- Si usted **cobra** un cheque personal, en la ventanilla del banco, le cobran el 1% del valor del cheque.

- Si usted **cobra** un cheque de otra persona, en la ventanilla del banco, le cobran el 1% del valor del cheque.

- *Por ejemplo, si usted recibe su sueldo mediante un cheque, el momento en que lo hace efectivo, o lo deposita en su cuenta, le cobran el 1%.*

- Cuando usted gira un cheque a nombre de otra persona, el impuesto del 1% se lo cobran al beneficiario del cheque, no a usted.

- Si usted **transfiere** de su cuenta (de ahorros o corriente) a otra cuenta suya (de ahorros o corriente) en el mismo banco, pagará el 1% sobre el monto de la transferencia.

- Si usted **transfiere** de su cuenta (de ahorros o corriente) a otra cuenta suya (de ahorros o corriente) en otro banco, pagará el 1% sobre el monto de la transferencia.

- Si usted **transfiere** de su cuenta (de ahorros o corriente) a una cuenta (de ahorros o corriente) de otra persona en el mismo banco, al dueño de esa cuenta, no a usted, le cobrarán el 1% sobre el monto de la transferencia.

- Si usted **transfiere** de su cuenta (de ahorros o corriente) a una cuenta (de ahorros o corriente) de otra persona otro banco, al dueño de esa cuenta, no a usted, le cobrarán el 1% sobre el monto de la transferencia.

- Si usted **gira** un cheque, transfiere o hace un pago al exterior, pagará el 1% sobre el monto total de la transferencia.

- Si usted deposita en una cuenta (corriente o de ahorros) en el exterior, pagará el 1%.



REPUBLICA DEL ECUADOR
MINISTERIO DE FINANZAS

- Cuando ahorra, invierte o recibe un crédito también paga el 1%, pero lo hace de una manera especial:

Si el ahorro o inversión es a 30 días o más, pagará el **1% anual, en función del plazo.**

Si el ahorro o inversión es a más de un año, pagará el **1% por una sola vez.**

Si usted recibe un crédito con un plazo de hasta un año, pagará el **1% anual.**

Si usted recibe un crédito con plazo mayor a un año pagará el **1% por una sola vez.**

Si usted ha recibido un crédito, cuando realice los pagos por esa deuda, no paga el 1%.

- Si usted paga los servicios públicos (agua, luz, teléfono, educación...) a través de una entidad financiera, no debe pagar el impuesto del 1%.
- Si usted realiza un retiro de una cuenta de ahorro o cajero automático, no paga el 1%.

Fuera de la institución financiera

- Si usted envía dinero al exterior, sin hacerlo a través de un banco, deberá pagar, máximo dos días después de realizado el envío, el 1% del valor total enviado.

En la Bolsa de Valores

- Cuando usted compra acciones, pagarés, títulos... en las bolsas de valores, o en las bolsas de productos, no paga el 1%
- Cuando usted vende acciones, pagarés, títulos... en las bolsas de valores, o en las bolsas de productos, sí paga el 1%.
 - Para el caso de los títulos valores, no sujetos a plazo, el impuesto será del 1%
 - Para el caso de los títulos valores de plazo menor a un año, el impuesto será del 1% anual.
 - Para el caso de los títulos valores de plazo mayor a un año, el impuesto será del 1% por una sola vez.

5) ¿Quiénes no pagan el impuesto del 1%?

La Ley que fija el impuesto del 1% a la Circulación de Capitales señala que están exentos de pagar este impuesto las siguientes personas:

Quiénes reciban prestaciones del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, del Instituto de Seguridad Social de las Fuerzas Armadas y del Instituto de Seguridad Social de la Policía Nacional.

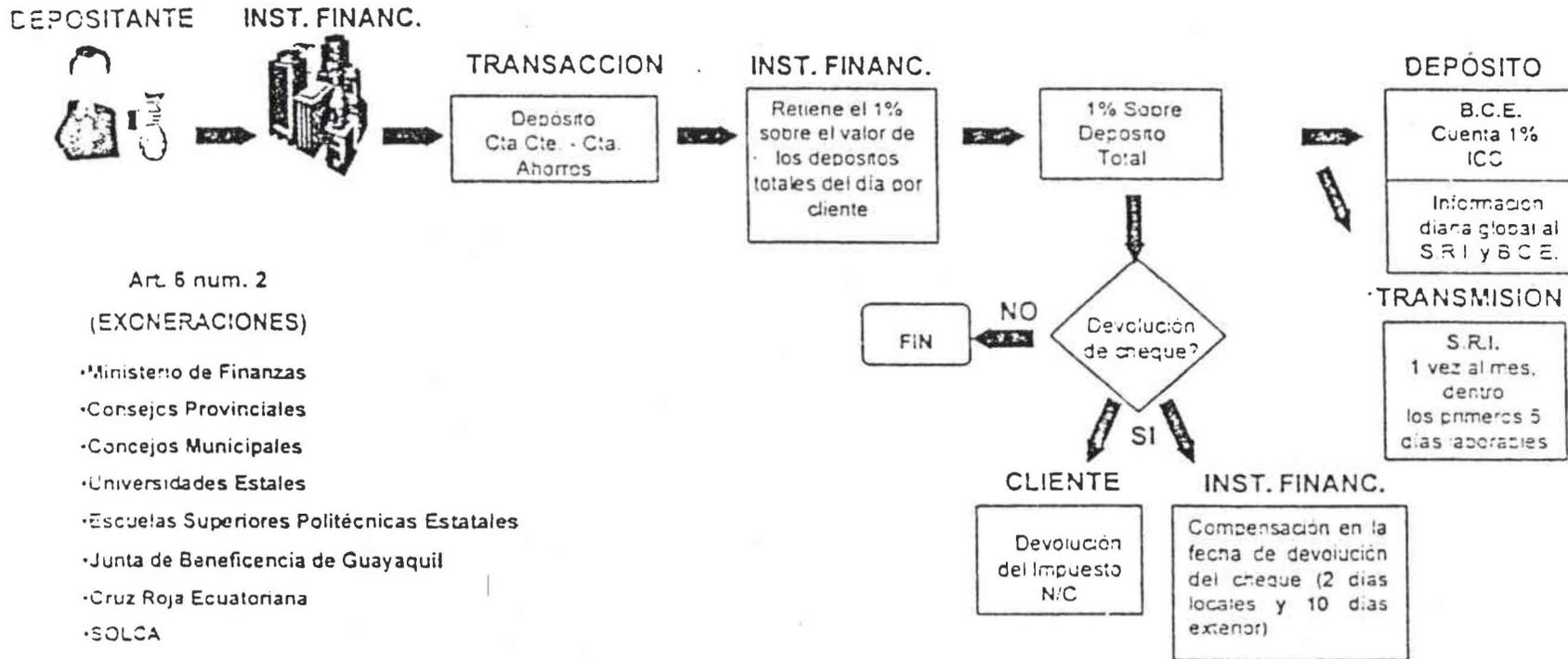
Para ello, quienes reciban estas prestaciones (Jubilación, Invalidez, Montepío, Cesantía, mortuoria...) deberán abrir cuentas especiales de ahorro o corriente, en el sistema financiero, utilizadas exclusivamente para este fin.



IMPUESTO A LA CIRCULACION DE CAPITAL

TRANSACCIÓN: DEPÓSITOS EN CUENTA

CÓDIGO: 01



Art. 6 num. 2
(EXCNERACIONES)

- Ministerio de Finanzas
- Consejos Provinciales
- Concejos Municipales
- Universidades Estales
- Escuelas Superiores Politécnicas Estatales
- Junta de Beneficencia de Guayaquil
- Cruz Roja Ecuatoriana
- SOLCA
- Fundacion Oswaldo Loor
- Gobiernos extranjeros y Organismos Internacionales

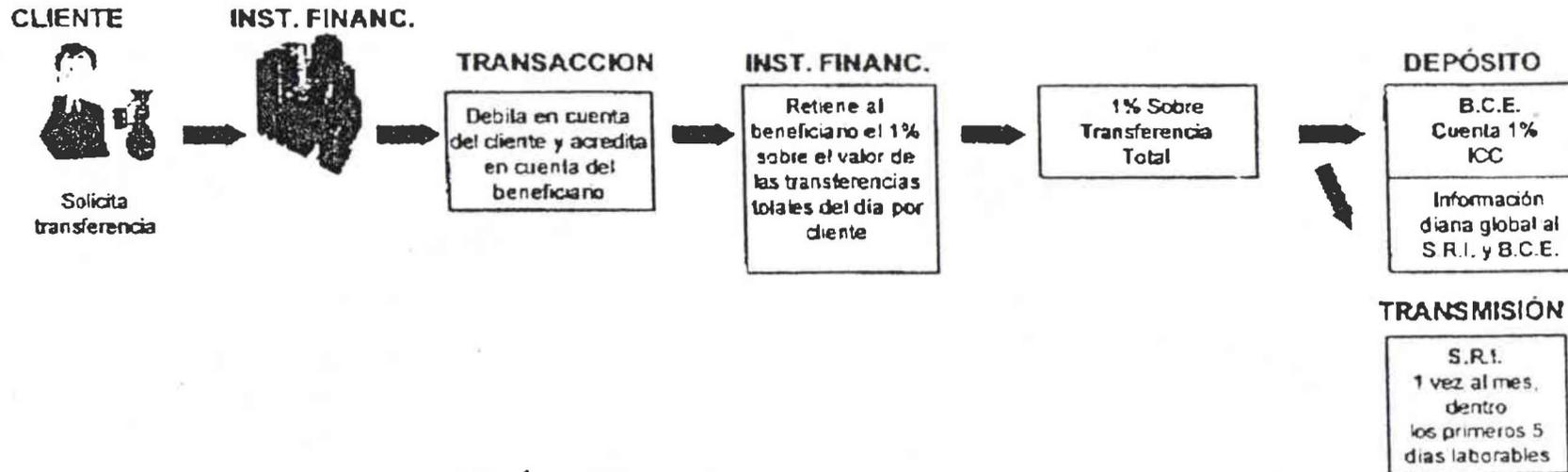
AGENTE RECAUDADOR : INST. FINANC.
 CONTRIBUYENTE : CLIENTE
 EVIDENCIA DE RETENCION : INFORMACION EN ESTADO DE CUENTA CORRIENTE / LIBRETA DE AHORROS
 FECHA DE INICIO : ENERO 1 DE 1999



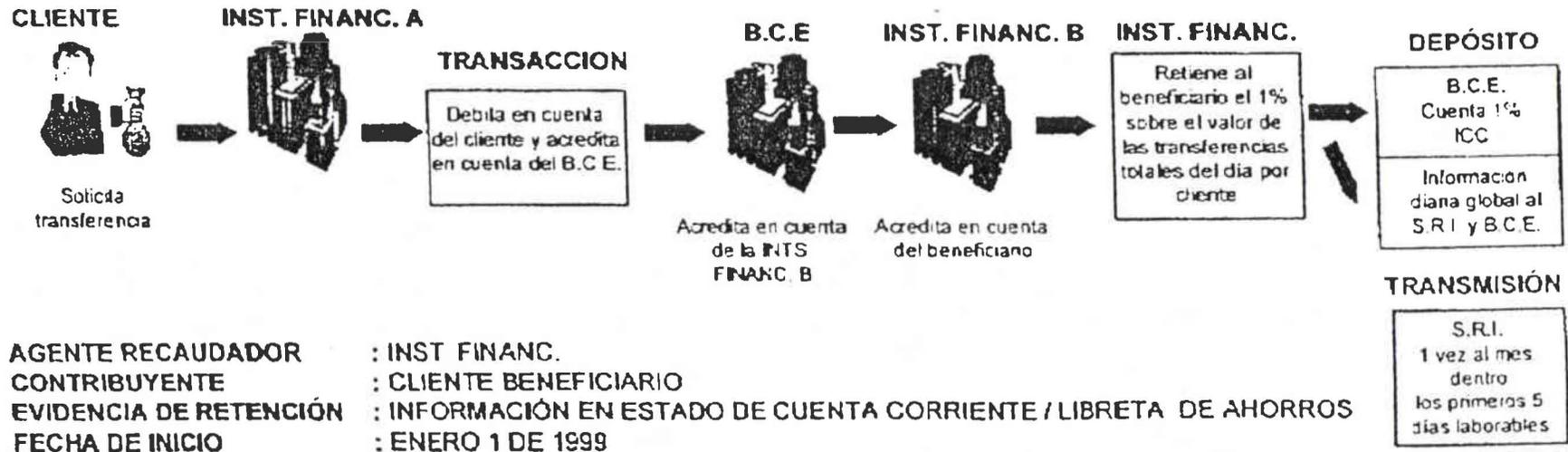
IMPUESTO A LA CIRCULACION DE CAPITALES

TRANSACCIÓN: TRANSFERENCIAS PARA CUENTAS DENTRO DE LA MISMA INST. FINANC.

CÓDIGO: 02



TRANSACCIÓN: TRANSFERENCIAS ENTRE INST. FINANC.

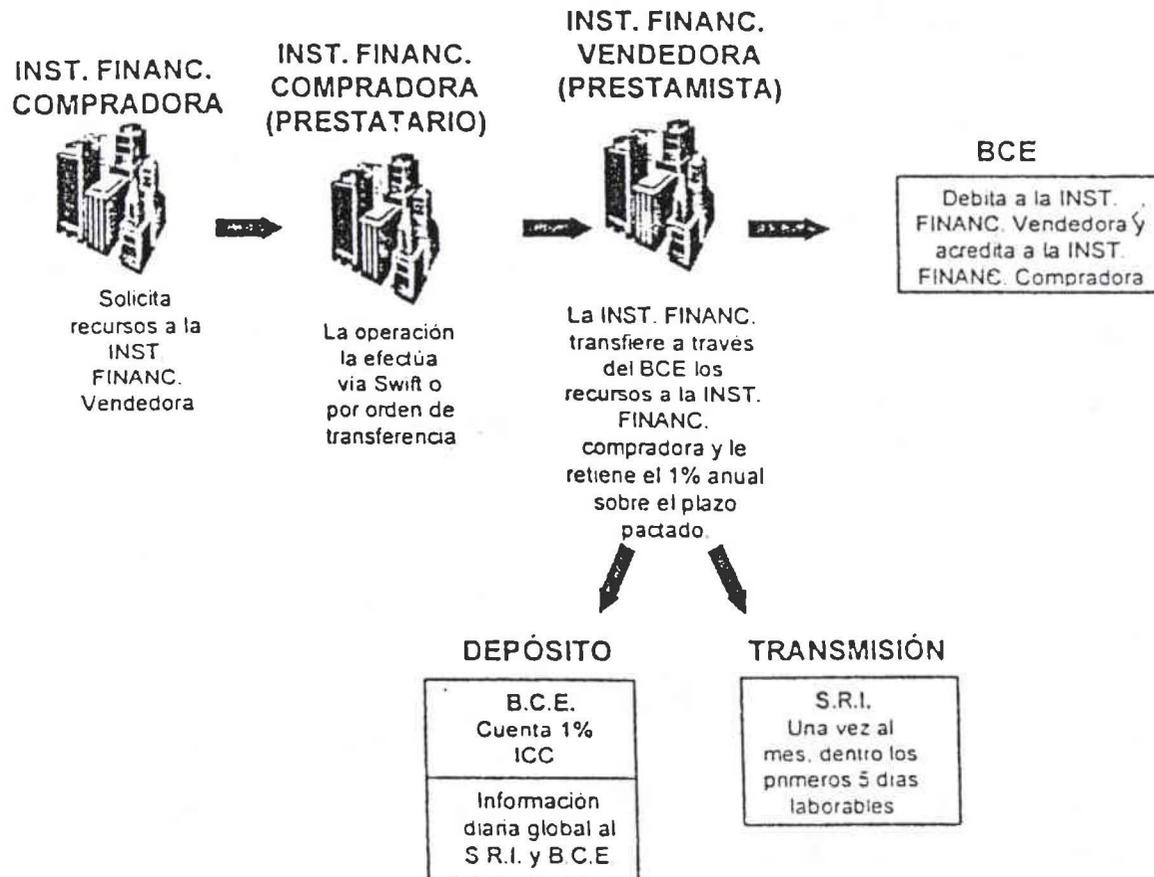




IMPUESTO A LA CIRCULACION DE CAPITAL

TRANSACCIÓN: INTERBANCARIOS - COLOCACIÓN

CÓDIGO: 03



AGENTE RECAUDADOR	: INST. FINANC. VENDEDORA
CONTRIBUYENTE	: INST. FINANC. COMPRADORA
EVIDENCIA DE RETENCIÓN	: FORMULARIO TRANSFERENCIA INTERBANCARIA
FECHA DE INICIO	: ENERO 1 DE 1999



IMPUESTO A LA CIRCULACION DE CAPITALES

TRANSACCIÓN: INTERBANCARIOS - CANCELACIÓN

CÓDIGO: 04

INST. FINANC.
VENDEDORA
(PRESTAMISTA)



Solicita la cancelación del capital e intereses a la INST. FINANC. Compradora

INST. FINANC.
VENDEDORA
(PRESTAMISTA)



La operación la efectúa via Swift o por orden de transferencia

INST. FINANC.
COMPRADORA
(PRESTATARIO)



La INST. FINANC. transfiere a través del BCE a la INST. FINANC. vendedora el capital más intereses menos la retención del 1% anual sobre el plazo pactado.

BCE

Debita a la INST. FINANC. Compradora y acredita a la INST. FINANC. Vendedora

DEPÓSITO

B.C.E.
Cuenta 1%
ICC
Información diaria global al SRI y BCE

TRANSMISIÓN

S.R.I.
Una vez al mes, dentro los primeros 5 días laborales

AGENTE RECAUDADOR : INST. FINANC. COMPRADORA
CONTRIBUYENTE : INST. FINANC. VENDEDORA
EVIDENCIA DE RETENCIÓN : FORMULARIO TRANSFERENCIA INTERBANCARIA
FECHA DE INICIO : ENERO 1 DE 1999



IMPUESTO A LA CIRCULACION DE CAPITAL

TRANSACCION: INVERSION POR VENTA DE TITULOS VALORES:
A TERMINO - CON PAPELES DE RECOMPRA

CODIGO: 05

CLIENTE
COMPRADOR



Cliente solicita
la compra de
Títulos-Valores

INST. FINANC.
VENDEDORA



Recepta el
requerimiento
vende Títulos-Valores
con débito a cta., cheque
o transferencia

INST. FINANC.



Paga el 1%
anual sobre el
valor de la
venta de los Títulos-Valores,
en función del Plazo Pactado

DEPÓSITO

B.C.E. Cuenta 1% ICC
Información diana global al SRI y BCE

TRANSMISIÓN

S.R.I. Una vez al mes, dentro los primeros 5 días laborables
--

CONTRIBUYENTE
EVIDENCIA DE RETENCION
FECHA DE INICIO

: INST. FINANC. VENDEDORA
: LIQUIDACIÓN
: ENERO 1 DE 1999

ANEXO 2

**INFORMACIÓN ECONÓMICA
DEL 2002 Y 2003**

Los precios crecen menos este año

INFLACIÓN Aunque la tendencia del indicador es a la baja, la capacidad de consumo de los más pobres no se recupera.

La cifra de inflación dada por el Ministro de Economía el jueves se ratificó ayer. El incremento de precios en mayo fue de 0,49 por ciento.

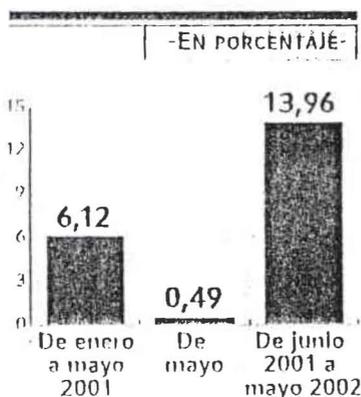
En eso se basó el ministro Carlos Julio Eimánuel para sustentar que se cumplirá la meta de bajar la inflación a una cifra de un dígito o máximo un 10 por ciento en este año. Para ello se deberá tener una cifra mensual que bordee el 0,5 por ciento, hasta diciembre.

En lo que va del 2002, la subida de precios acumula un 6,12 por ciento, es decir, que para cumplir el objetivo oficial hasta diciembre se debe acumular un 3,88 más.

De todas firmas, ese 6,12 es el porcentaje más bajo logrado en los últimos 20 años, según el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC).

La inflación entre el 1 de julio del 2001 y el 31 de mayo del 2002 llegó a 13,96 por ciento, lo que refleja "una clara tendencia a la baja", según el director de la entidad esta-

El indicador



Fuente: INEC, EL COMERCIO

tal, Carlos Cortez.

A pesar de la tendencia a la baja de los precios en Ecuador, el ingreso mensual familiar aún no se recupera lo suficiente para alcanzar al del costo de la canasta básica.

Los ingresos alcanzan los 221,26 dólares y la canasta los 332,2 dólares. Es decir, que una familia pobre, con cuatro miembros, solo puede comprar el 66 por ciento de los bienes que requiere para vivir.

Economía, seguridad y política externa, entre los resultados

Gustavo Noboa resumió los puntos de lo que llamó "el programa político de un Presidente que debió hacer gobierno al andar, en cuyos planes nunca estuvo presidir la Fundación Ejecutiva".

Economía

■ **Gasto** • Noboa señaló que el Producto Interno Bruto es de 24 512 millones de dólares cuando a inicios del 2000 estaba en 16 674 millones; una deuda pública, externa e interna reducida en 2 356 millones de dólares; una inflación anual del 9,36%, cuando en el 2000 estaba en el 60,7%; y, la tasa de desempleo inferior al 8%, cuando en el 2000 registró el 16%. "El Estado gastó menos de los ingresos que recibió".

■ **Obligaciones** • El Mandatario manifestó que deja un Estado con cuentas pendientes de pago debidamente documentadas y que al 15 de enero no serán mayores a 350 millones de dólares, equivalentes al 1,4% del PIB. Al inicio del mandato recibió obligaciones por pagar por 956 millones de dólares que representaban el 5,9% del PIB.

■ **Crecimiento** • "Hemos pasado de una contracción económica del menos 7,3% experimentada en 1999, a 3 años de crecimiento real: 2,3% en el 2000; 5,6% en el 2001 y 3,5% en el 2002. La economía para el 2003 crecerá 4%".

■ **Sistema financiero** • El Presidente subrayó que se creó un sistema financiero fortalecido y sometido a nuevos y mejores controles, lo que permitió una recuperación del colapso a 70% de las instituciones financieras: "Registramos 5 590 millones de dólares en depósitos bancarios al cierre del 2002; CANCELAMOS obligaciones por 845 millones de dólares a 20 800 clientes de la banca. Quedan pendientes de arreglo 148 millones de dólares".

■ **Salarios** • Noboa reivindicó el programa de unificación salarial para el sector privado que está en marcha y que concluiría el 1 de enero del 2005.

■ **Modernización** • Señaló que el proceso fue adoptado como política de Estado, en 1993. "Mi Gobierno terminó con la parálisis que impedía concretar proyectos modernizadores como el de los aeropuertos de Guayaquil y Quito". Por otro lado, con la firma de los contratos que hicieron posible la construcción del OCP, "el país ha recibido, en inversión directa más de 1 100 millones de dólares y registrará por inversión en exploración y explotación petrolera 2 400 millones de dólares, en 4 años. La OCP trajo bienestar al Ecuador".

■ **Vialidad** • Manifestó Noboa que en vialidad se rehabilitaron 5 400 km de carreteras, reconstruido, licitado y adjudicado 1 200 km. Citó a la Ibarra-San Lorenzo, la Ruta del Pacífico y la contratación del 85% de la troncal amazónica, de 1.100 km de longitud.

■ **Plan social** • Resaltó los resultados del bono solidario de la pobreza, que cuenta en la actualidad a nivel nacional con al menos 1 250 000 beneficiarios.

Seguridad y anticorrupción

■ **Frontera** • Según el Presidente, la política de Defensa Nacional experimentó un drástico cambio. La situación derivada de la aplicación del Plan Colombia exigió un fortalecimiento urgente del operativo de seguridad militar en la frontera y demandó de una atención presupuestaria de carácter prioritario.

■ **Transparencia** • Noboa destacó que las FF.AA., una vez firmada la paz con el Perú, incurrieron en el rediseño de la política de defensa y en la concepción de un plan estratégico para los próximos 10 años, contenidos en el Libro Blanco.

■ **Delincuencia** • El Mandatario enfatizó que su Gobierno emprendió un extenso y costoso programa de modernización, capacitación y potenciación de la Policía Nacional. "Firmamos un decreto ejecutivo que aumenta, en un plazo de 6 años, 24 000 policías a la institución. Ocho mil nuevos efectivos custodiarán las calles y refuerzan el operativo de seguridad en la frontera norte".

■ **Extradiciones** • Destacó como un logro la extradición de uno de los banqueros procesados. Subrayó que su Gobierno entregó a su similar de los EE.UU. la documentación para conseguir la extradición de los otros encausados.

Política externa

■ **Una mejor imagen** • Dijo que su política internacional fue altiva y digna. El país debió prodigarse en sus primeros días "en explicar a los socios comerciales y naciones amigas, que lo ocurrido en 22 de enero del año 2000, era la confirmación de que el Ecuador no aceptaba nunca más sucesiones presidenciales que no estuvieran contempladas en la Constitución de la República". "El país ha recuperado el sitio que merecía en la comunidad de naciones y que se le confíen responsabilidades como aquella de presidir el comité de negociaciones del Área de Libre Comercio de las Américas".

ANEXO 3

**CUENTAS BANCARIAS:
ONSHORE Y OFFSHORE**

ANEXO 1

**BANCO CENTRAL DEL ECUADOR
ESTRATIFICACIÓN DE DEPOSITANTES EN LA BANCA ABIERTA ONSHORE Y OFFSHORE
Cuentas Corrientes Mayo-01**

- en miles de dólares-

ONSHORE: CONSOLIDADO

RANGOS EN DÓLARES		Cuentas: 2105 Cuentas Corrientes		Cuentas 2105 + 2106 Cuentas Corrientes		TOTAL Cuentas Corrientes	
DESDE	HASTA	PERSONAS NATURALES		PERSONAS JURÍDICAS		PERSONAS NATURALES MÁS JURÍDICAS	
		No. DEPOSITANTES	MONTO	No. DEPOSITANTES	MONTO	No. DEPOSITANTES	MONTO
0	4,000	375,809	145,372	45,223	25,766	421,032	171,137
4,001	8,000	13,762	69,871	4,502	27,520	18,264	97,391
8,001	20,000	7,313	86,022	3,890	53,013	11,203	139,035
20,001	50,000	2,680	72,558	2,341	70,453	5,021	143,011
50,001	100,000	789	42,919	1,265	73,607	2,054	116,526
100,001	500,000	368	57,533	887	156,508	1,255	214,041
500,001	1,000,000	47	10,286	162	64,727	209	75,014
1,000,001	EN ADELANTE	75	32,631	282	175,773	357	208,405
SUBTOTAL		400,843	517,193	58,552	647,367	459,395	1,164,559
DEPÓSITOS INMOV.		154,381	1,597	14,852	765	169,233	2,361
TOTALES		555,224	518,790	73,404	648,131	628,628	1,166,921

OFFSHORE: CONSOLIDADO

RANGOS EN DÓLARES		Cuentas: 2105 Cuentas Corrientes		Cuentas 2105 + 2106 Cuentas Corrientes		TOTAL Cuentas Corrientes	
DESDE	HASTA	PERSONAS NATURALES		PERSONAS JURÍDICAS		PERSONAS NATURALES MÁS JURÍDICAS	
		No. DEPOSITANTES	MONTO	No. DEPOSITANTES	MONTO	No. DEPOSITANTES	MONTO
0	4,000	773	787	444	135	1,217	922
4,001	8,000	253	1,469	166	976	419	2,445
8,001	20,000	197	2,524	149	1,916	346	4,440
20,001	50,000	115	3,262	121	3,645	236	6,907
50,001	100,000	56	3,541	62	3,752	118	7,293
100,001	500,000	17	2,736	42	6,346	59	9,082
500,001	1,000,000	3	945	7	2,915	10	3,860
1,000,001	EN ADELANTE	4	4,036	8	3,594	12	7,631
SUBTOTAL		1,401	19,159	989	23,039	2,390	42,197
DEPÓSITOS INMOV.		33	162	27	1,330	60	1,493
TOTALES		1,451	19,463	1,026	24,609	2,477	44,072

FUENTE: BANCOS

ANEXO 3
BANCO CENTRAL DEL ECUADOR
ESTRATIFICACIÓN DE DEPOSITANTES EN LA BANCA ABIERTA ONSHORE Y OFFSHORE
CUENTAS DE AHORRO
- en miles de dólares-
Mayo-01

ONSHORE: CONSOLIDADO

RANGOS EN DÓLARES		Cuentas: 2110 Cuentas Ahorros		Cuentas: 2110 Cuentas Ahorros		TOTAL CUENTAS DE AHORRO	
DESDE	HASTA	PERSONAS NATURALES		PERSONAS JURÍDICAS		PERSONAS NATURALES + JURÍDICAS	
		No. DEPOSITANTES	MONTO	No. DEPOSITANTES	MONTO	No. DEPOSITANTES	MONTO
0	4,000	2,157,284	337,587	16,338	5,372	2,173,622	342,959
4,001	8,000	18,037	92,168	684	3,242	18,721	95,410
8,001	20,000	7,083	80,678	490	5,528	7,573	86,206
20,001	50,000	1,578	39,696	228	5,613	1,806	45,308
50,001	100,000	334	14,446	100	4,713	434	19,160
100,001	500,000	93	8,494	48	6,812	141	15,306
500,001	1,000,000	32	1,218	12	2,639	44	3,856
1,000,001	EN ADELANTE	10	658	10	2,188	20	2,846
SUBTOTAL		2,184,451	574,946	17,910	36,106	2,202,361	611,052
DEPÓSITOS INMOV.		426,704	8,272	7,056	419	433,760	8,691
TOTALES		2,611,155	583,218	24,966	36,525	2,636,121	619,743

OFFSHORE: CONSOLIDADO

RANGOS EN DÓLARES		Cuentas: 2110 Cuentas Ahorros		Cuentas: 2110 Cuentas Ahorros		TOTAL CUENTAS DE AHORRO	
DESDE	HASTA	PERSONAS NATURALES		PERSONAS JURÍDICAS		PERSONAS NATURALES + JURÍDICAS	
		No. DEPOSITANTES	MONTO	No. DEPOSITANTES	MONTO	No. DEPOSITANTES	MONTO
0	4,000	1,264	904	66	49	1,330	953
4,001	8,000	245	748	16	55	261	803
8,001	20,000	122	1,085	18	151	140	1,236
20,001	50,000	55	999	4	90	59	1,089
50,001	100,000	24	747	7	245	31	992
100,001	500,000	10	1,084	2	221	12	1,305
500,001	1,000,000	-	-	2	1,293	2	1,293
1,000,001	EN ADELANTE	3	90	2	1,306	5	1,396
SUBTOTAL		1,227	5,218	80	3,281	1,307	8,499
DEPÓSITOS INMOV.		1,045	875	37	4,614	1,082	5,489
TOTALES		2,768	6,532	154	8,031	2,922	14,564

Banco Central del Ecuador
Tipo Institución : BANCOS PRIVADOS
Periodicidad : Mensual
Oficina : A NIVEL NACIONAL
Balance de : 03/2002 a 04/2002
Operaciones Totales
Fecha de consulta : 27/May/2002

Cuentas	Mar-02	
21	3,271,530,259	DEPÓSITOS A LA VISTA
2105	1,539,892,002	DEPÓSITOS MONETARIOS CONFIRMADOS
2106	12,389	DEPÓSITOS DE OTRAS INSTITUCIONES POR ENCAJES
2107	31,781,985	DEPÓSITOS MONETARIOS ADQUIRIDOS
2110	853,535,521	DEPÓSITOS DE AHORRO CONFIRMADOS
2111	65,355,411	DEPÓSITOS DE AHORRO ADQUIRIDOS
2115	572,971,857	OTROS DEPÓSITOS CONFIRMADOS
2119	6,047	OTROS DEPÓSITOS A LA VISTA RESTRINGIDOS
2120	5,021,962	DEPÓSITOS DE GARANTÍA
2185	2,523,337	CERTIFICADOS EMITIDOS SOBRE DEPÓSITOS A LA VISTA
2190	200,429,754	DEPÓSITOS POR CONFIRMAR

Banco Central del Ecuador
 Tipo Institución : BANCOS PRIVADOS
 Periodicidad : Mensual
 Oficina : A NIVEL NACIONAL
 Balance de : 03/2002 a 04/2002
 Operaciones Totales
 Fecha de consulta : 27/May/2002

ENTIDADES	FECHAS	21 DEPÓSITOS A LA VISTA	2105 DEPÓSITOS MONETARIOS CONFIRMADOS	2106 DEPOSITOS DE OTRAS INSTITUCIONES PARA ENCAJES
ACUMULADO	2002/03	3,271,530,259	1,539,892,002	12,389
AMAZONAS	2002/03	17,913,753	10,967,060	0
AUSTRO	2002/03	89,272,070	37,692,299	0
BOLIVARIANO	2002/03	202,270,439	110,140,397	0
BOLIVARIANO	2002/04	207,425,824	118,334,038	0
CENTRO MUNDO	2002/03	2,275,967	0	0
CENTRO MUNDO	2002/04	2,624,326	0	0
CITIBANK	2002/03	118,818,163	106,005,750	0
CITIBANK	2002/04	135,540,420	121,231,492	0
COFIEC	2002/03	3,269,025	1,024,940	0
COFIEC	2002/04	2,603,458	644,775	0
COMERCIAL DE MANABI	2002/03	6,273,380	3,587,348	0
COMERCIAL DE MANABI	2002/04	6,166,898	3,562,925	0
GUAYAQUIL	2002/03	265,863,527	110,421,484	0
GUAYAQUIL	2002/04	266,089,750	121,287,459	0
INTERNACIONAL	2002/03	198,725,078	147,772,207	0
INTERNACIONAL	2002/04	219,351,795	163,872,123	0
LITORAL	2002/03	16,653,882	14,787,958	0
LITORAL	2002/04	19,138,473	16,568,744	0
LLOYDS BANK	2002/03	70,271,317	41,722,168	0
LLOYDS BANK	2002/04	73,733,869	45,434,551	0
LOJA	2002/03	30,018,235	11,833,573	0
LOJA	2002/04	28,877,418	12,537,573	0
MACHALA	2002/03	61,743,019	21,402,122	0
MACHALA	2002/04	59,182,209	25,472,506	0
MM JARAMILLO ARTEAGA (2002/03	9,951,309	3,801,154	0
MM JARAMILLO ARTEAGA (2002/04	10,913,639	3,540,139	0
PACIFICO	2002/03	219,791,749	112,500,422	0
PACIFICO	2002/04	239,381,068	126,882,394	0
PICHINCHA	2002/03	856,717,170	455,215,313	12,389
PICHINCHA	2002/04	894,793,459	448,905,044	9,399
PRODUBANCO	2002/03	325,196,000	205,103,597	0

ENTIDADES	FECHAS	21 DEPÓSITOS A LA VISTA	2105 DEPÓSITOS MONETARIOS CONFIRMADOS	2106 DEPOSITOS DE OTRAS INSTITUCIONES PARA ENCAJES
PRODUBANCO	2002/04	348,995,805	213,837,421	0
RUMIÑAHUI	2002/03	84,205,108	53,976,996	0
RUMIÑAHUI	2002/04	81,290,931	49,065,538	0
SOLIDARIO	2002/03	16,788,095	5,503,500	0
SOLIDARIO	2002/04	20,976,839	5,646,798	0
SUDAMERICANO	2002/03	554,644	387,528	0
SUDAMERICANO	2002/04	699,611	535,524	0
TERRITORIAL	2002/03	3,156,692	1,611,540	0
TERRITORIAL	2002/04	2,936,936	1,350,276	0
UNIBANCO S.A.	2002/03	9,771,514	5,751,346	0
UNIBANCO S.A.	2002/04	9,513,906	6,387,411	0

ENTIDADES	2107 DEPÓSITOS MONETARIOS ADQUIRIDOS	2110 DEPÓSITOS DE AHORRO CONFIRMADOS	2111 DEPÓSITOS DE AHORRO ADQUIRIDOS
ACUMULADO	31,781,985	853,535,521	65,355,411
AMAZONAS	17,808	4,687,270	35,264
AUSTRO	0	43,270,946	0
BOLIVARIANO	1,243,476	48,811,965	735,624
BOLIVARIANO	1,201,802	52,978,851	702,281
CENTRO MUNDO	0	1,356,796	135,302
CENTRO MUNDO	0	1,547,881	128,075
CITIBANK	0	450,366	0
CITIBANK	0	420,865	0
COFIEC	344	1,192,972	0
COFIEC	344	1,130,590	0
COMERCIAL DE MANABI	0	2,172,804	0
COMERCIAL DE MANABI	0	2,106,310	0
GUAYAQUIL	10,227,691	84,180,263	15,382,196
GUAYAQUIL	10,163,712	87,227,514	14,337,630
INTERNACIONAL	0	35,782,740	0
INTERNACIONAL	0	38,591,095	0
LITORAL	0	1,415,781	0
LITORAL	0	1,966,040	0
LLOYDS BANK	0	21,814,313	0
LLOYDS BANK	0	21,996,613	0
LOJA	628,008	14,086,063	1,880,717
LOJA	631,008	12,394,886	1,884,817
MACHALA	259,018	26,423,077	661,792
MACHALA	225,260	25,593,455	623,877
MM JARAMILLO ARTEAGA (GNB)	0	5,775,755	0
MM JARAMILLO ARTEAGA (GNB)	0	6,636,416	0
PACIFICO	0	60,303,799	0
PACIFICO	0	64,702,383	0
PICHINCHA	19,215,176	281,818,329	45,402,247
PICHINCHA	19,215,176	312,565,727	45,402,247
PRODUBANCO	0	88,627,930	0
PRODUBANCO	0	99,431,136	0
RUMIÑAHUI	190,464	26,596,584	1,122,269
RUMIÑAHUI	190,464	26,110,852	1,122,269
SOLIDARIO	0	6,820,733	0
SOLIDARIO	0	7,471,341	0
SUDAMERICANO	0	79,824	0

ENTIDADES**2107 DEPÓSITOS
MONETARIOS ADQUIRIDOS****2110 DEPÓSITOS DE AHORRO
CONFIRMADOS****2111 DEPÓSITOS DE AHORRO
ADQUIRIDOS**

SUDAMERICANO
TERRITORIAL
TERRITORIAL
UNIBANCO S.A.
UNIBANCO S.A.

0
0
0
0
0

94,629
914,703
862,154
1,485,900
1,666,353

0
0
0
0
0

ENTIDADES	2115 OTROS DEPÓSITOS CONFIRMADOS	2119 OTROS DEPÓSITOS A LA VISTA RESTRINGIDOS DECRETO 68	2120 DEPÓSITOS DE GARANTÍA
ACUMULADO	572,971,857	6,047	5,021,962
AMAZONAS	310,962	0	316
AUSTRO	581,965	0	3,741
BOLIVARIANO	8,086,131	0	2
BOLIVARIANO	947,723	0	2
CENTRO MUNDO	761,555	0	0
CENTRO MUNDO	908,260	0	0
CITIBANK	706,716	0	0
CITIBANK	980,660	0	0
COFIEC	809,259	0	58
COFIEC	526,378	0	58
COMERCIAL DE MANABI	16,352	0	1,053
COMERCIAL DE MANABI	18,803	0	1,023
GUAYAQUIL	32,629,590	0	9,725
GUAYAQUIL	20,521,766	0	10,045
INTERNACIONAL	0	0	14,553
INTERNACIONAL	0	0	15,329
LITORAL	12,610	0	1,000
LITORAL	20,505	0	1,000
LLOYDS BANK	471,996	0	4,674,028
LLOYDS BANK	1,070,316	0	2,881,355
LOJA	60,404	0	0
LOJA	46,945	0	0
MACHALA	3,176,052	0	604
MACHALA	628,548	0	664
MM JARAMILLO ARTEAGA (GNB)	84,165	0	4
MM JARAMILLO ARTEAGA (GNB)	244,354	0	4
PACIFICO	26,573,873	0	1,495
PACIFICO	26,618,166	0	1,495
PICHINCHA	13,154,123	6,047	202,578
PICHINCHA	13,434,317	5,035	195,972
PRODUBANCO	1,918,431	0	0
PRODUBANCO	2,618,563	0	0
RUMIÑAHUI	226,742	0	40,095
RUMIÑAHUI	156,666	0	98,948
SOLIDARIO	3,634,776	0	258
SOLIDARIO	7,064,037	0	258
SUDAMERICANO	2,445	0	0

ENTIDADES**2115 OTROS DEPÓSITOS
CONFIRMADOS****2119 OTROS DEPÓSITOS A LA
VISTA RESTRINGIDOS DECRETO 68****2120 DEPÓSITOS
DE GARANTÍA**

SUDAMERICANO
TERRITORIAL
TERRITORIAL
UNIBANCO S.A.
UNIBANCO S.A.

1,419
0
10,010
1,871,666
758,667

0
0
0
0
0

0
0
0
0
0

ENTIDADES

2185 CERTIFICADOS EMITIDOS
SOBRE DEPÓSITOS A LA VISTA R2190 DEPÓSITOS
POR CONFIRMAR

ACUMULADO	2,523,337	200,429,754
AMAZONAS	0	1,895,074
AUSTRO	2,039	7,721,079
BOLIVARIANO	467	33,252,376
BOLIVARIANO	467	33,260,662
CENTRO MUNDO	0	22,314
CENTRO MUNDO	0	40,111
CITIBANK	20,241	11,635,090
CITIBANK	20,241	12,887,162
COFIEC	0	241,453
COFIEC	0	301,314
COMERCIAL DE MANABI	1,458	494,365
COMERCIAL DE MANABI	1,458	476,379
GUAYAQUIL	19,873	12,992,704
GUAYAQUIL	19,873	12,521,752
INTERNACIONAL	0	15,155,578
INTERNACIONAL	0	16,873,248
LITORAL	0	436,534
LITORAL	0	582,184
LLOYDS BANK	0	1,588,813
LLOYDS BANK	0	2,351,035
LOJA	2,973	1,526,497
LOJA	2,973	1,379,217
MACHALA	0	9,820,354
MACHALA	0	6,637,900
MM JARAMILLO ARTEAGA (GNB)	0	290,232
MM JARAMILLO ARTEAGA (GNB)	0	492,726
PACIFICO	23,005	20,389,156
PACIFICO	23,005	21,153,626
PICHINCHA	255,154	41,435,814
PICHINCHA	255,154	54,805,388
PRODUBANCO	0	29,546,043
PRODUBANCO	0	33,108,686
RUMIÑAHUI	0	2,051,959
RUMIÑAHUI	0	4,546,194
SOLIDARIO	0	828,828
SOLIDARIO	0	794,405
SUDAMERICANO	0	84,847

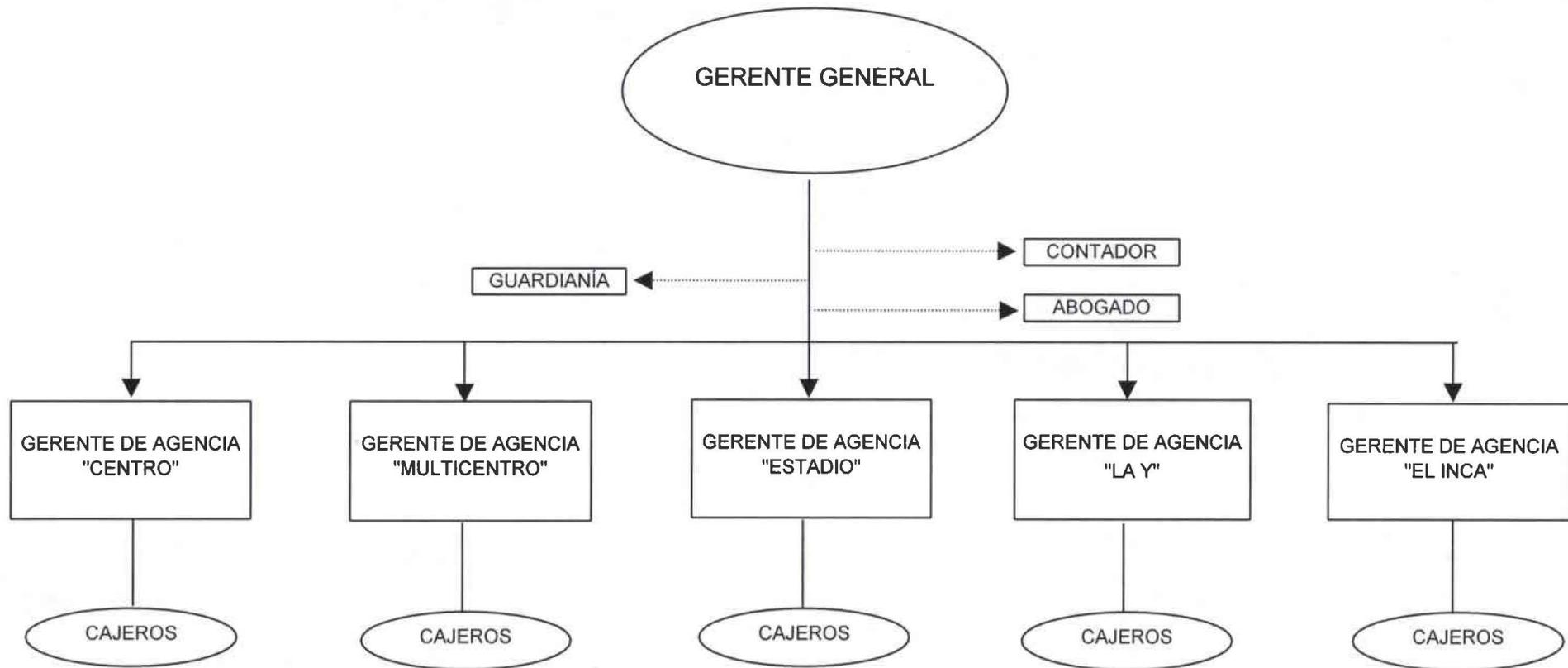
ENTIDADES**2185 CERTIFICADOS EMITIDOS
SOBRE DEPÓSITOS A LA VISTA R****2190 DEPÓSITOS
POR CONFIRMAR**

SUDAMERICANO	0	68,039
TERRITORIAL	0	630,449
TERRITORIAL	0	714,497
UNIBANCO S.A.	0	662,602
UNIBANCO S.A.	0	701,475

ANEXO 4

ORGANIGRAMA DE “OFICINAS JORGE PAZMIÑO”

ORGANIGRAMA DE OFICINAS "JORGE PAZMIÑO"



ANEXO 5

FORMATO DE LA ENCUESTA

FORMATO DE LA ENCUESTA

1. ¿ Sabe usted qué actividad desempeña Oficinas "Jorge Pazmiño"?

Sí

No

2. ¿En qué zona labora usted?

Norte

Centro

Sur

3. ¿Tiene usted cuenta bancaria?

Sí

No

Porqué _____

4. ¿Considera que las sucursales de Oficina "Jorge Pazmiño" se encuentran bien ubicadas?

Sí

No

Porqué _____

5. ¿En qué sitios le gustaría que exista una Oficina "Jorge Pazmiño"? (Favor indicar el sector y la Av. Principal)

A. _____

B. _____

6. El servicio que le brinda Oficinas "Jorge Pazmiño" es:

Bueno

Regular

Malo

Porqué _____

7. ¿Qué servicio extra propondría usted para servirle mejor?

8. Mencione al menos dos oficinas que brinden el mismo servicio que "Jorge Pazmiño".

A. _____

B. _____

ANEXO 6

**RESULTADOS DE LAS
ENCUESTAS REALIZADAS EN
CADA AGENCIA “PAZMIÑO”**

AGENCIA "LA Y"

Número de Encuestados: 60

1. ¿Sabe usted qué actividad desempeña Oficinas "Jorge Pazmiño"?

		%
Sí	59	98%
No	1	2%
TOTAL	60	100%

2. ¿En qué zona labora usted?

		%
Norte	55	92%
Centro	3	5%
Sur	2	3%
TOTAL	60	100%

3. ¿Tiene usted cuenta bancaria?

		%
Sí	36	60%
No	24	40%
TOTAL	60	100%

4. ¿Considera que las sucursales de Oficina "Jorge Pazmiño" se encuentran bien ubicadas?

		%
Sí	52	87%
No	8	13%
TOTAL	60	100%

5. ¿En qué sitios le gustaría que exista una Oficina "Jorge Pazmiño"? (Favor indicar el sector y la Av. Principal)

		%
Cotacollao	10	22%
Alameda	1	2%
Villaflora	2	4%
Comité del Pueblo	1	2%
Panamericana Norte (Kennedy)	5	11%
Carcelén	3	7%
Sur	2	4%
Aeropuerto	4	9%
Av. Del Maestro	1	2%
Av. Colón y América	2	4%
Shyris	1	2%
Occidental	1	2%
Av. Prensa y la Florida	3	7%
Mariana de Jesús y 10 de Agosto	3	7%
Av. Amazonas y República	2	4%
Centro	1	2%
El Inca	1	2%
Mariscal	1	2%
San Carlos	1	2%
TOTAL	45	100%

6. El servicio que le brinda Oficinas "Jorge Pazmiño" es:

		%
Bueno	55	92%
Regular	5	8%
Malo	0	0%
TOTAL	60	100%

7. ¿Qué servicio extra propondría usted para servirle mejor?

		%
Cambio de cheques postfechados	3	5%
Reducir el porcentaje de cobro	2	3%
Ampliar horario de trabajo diario	3	5%
Abrir los sábados	5	8%
Mayor solvencia económica	2	3%
Más oficinas	1	2%
Ninguno	44	73%
TOTAL	60	100%

8. Mencione al menos dos oficinas que brinden el mismo servicio que "Jorge Pazmiño".

		%
No conocen	54	90%
Mundicambio	3	5%
Servipagos	1	2%
MM. Jaramillo Arteaga	1	2%
Andina Envíos	1	2%
TOTAL	60	100%

AGENCIA "MULTICENTRO"

Número de Encuestados: 38

1. ¿Sabe usted qué actividad desempeña Oficinas "Jorge Pazmiño"?

		%
Sí	35	92%
No	3	8%
TOTAL	38	100%

2. ¿En qué zona labora usted?

		%
Norte	27	71%
Centro	9	24%
Sur	2	5%
TOTAL	38	100%

3. ¿Tiene usted cuenta bancaria?

		%
Sí	25	66%
No	13	34%
TOTAL	38	100%

4. ¿Considera que las sucursales de Oficinas "Jorge Pazmiño" se encuentran bien ubicadas?

		%
Sí	32	84%
No	6	16%
TOTAL	38	100%

5. ¿En qué sitios le gustaría que exista una Oficina "Jorge Pazmiño"? (Favor indicar el sector y la Av. Principal)

		%
Cotocollao	7	23%
Alameda	1	3%
Villaflora	1	3%
Versalles	1	3%
Centros Comerciales	2	7%
Eloy Alfaro y 6 de Diciembre	2	7%
Aeropuerto	1	3%
6 de Diciembre y Patria	1	3%
Av. Colón y América	4	13%
Av. Prensa y la Florida	2	7%
Mariana de Jesús y 10 de Agosto	3	10%
Av. Amazonas y República	1	3%
Chillogallo	1	3%
El Inca	1	3%
La Y	1	3%
Tumbaco	1	3%
TOTAL	30	100%

6. El servicio que le brinda Oficinas "Jorge Pazmiño" es:

		%
Bueno	38	100%
Regular	0	0%
Malo	0	0%
TOTAL	38	100%

7. ¿Qué servicio extra propondría usted para servirle mejor?

		%
Cambio de cheques posfechados	2	5%
Reducir el porcentaje de cobro	1	3%
Ampliar horario de trabajo diario	2	5%
Abrir los sábados	2	5%
Courier dentro y fuera del país	2	5%
Recibir cheques girados a nivel nacional	1	3%
Cobro de luz y agua	2	5%
Abrir los domingos	1	3%
Ninguno	25	66%
TOTAL	38	100%

8. Mencione al menos dos oficinas que brinden el mismo servicio que "Jorge Pazmiño".

		%
No conocen	25	66%
Mundicambio	2	5%
Servipagos	1	3%
Andina Envíos	4	11%
Cambiasa	1	3%
Cambi Sur	2	5%
Courier	1	3%
Pazcambios	1	3%
Omaco	1	3%
TOTAL	38	100%

AGENCIA "CENTRO"

Número de Encuestados: 40

1. ¿Sabe usted qué actividad desempeña Oficinas "Jorge Pazmiño"?

		%
Sí	38	95%
No	2	5%
TOTAL	40	100%

2. ¿En qué zona labora usted?

		%
Norte	11	28%
Centro	23	58%
Sur	6	15%
TOTAL	40	100%

3. ¿Tiene usted cuenta bancaria?

		%
Sí	23	58%
No	17	43%
TOTAL	40	100%

4. ¿Considera que las sucursales de Oficina "Jorge Pazmiño" se encuentran bien ubicadas?

		%
Sí	37	93%
No	3	8%
TOTAL	40	100%

5. ¿En qué sitios le gustaría que exista una Oficina "Jorge Pazmiño"? (Favor indicar el sector y la Av. Principal)

		%
Cotocollao	4	11%
Chillogallo	1	3%
Villaflora	7	18%
San Blas	1	3%
La Magdalena	1	3%
Carapungo	1	3%
Sur	3	8%
Centros Comerciales	1	3%
Av. Colón y América	3	8%
Shyris	1	3%
San Roque	1	3%
Av. Prensa y la Florida	3	8%
Mariana de Jesús y 10 de Agosto	2	5%
Av. Amazonas y República	2	5%
Cumbayá	1	3%
La Y	1	3%
Mariscal	4	11%
Versalles	1	3%
TOTAL	38	100%

6. El servicio que le brinda Oficinas "Jorge Pazmiño" es:

		%
Bueno	36	90%
Regular	4	10%
Malo	0	0%
TOTAL	40	100%

7. Qué servicio extra propondría usted para servirle mejor?

		%
Cambio de cheques posfechados	8	20%
Reducir el porcentaje de cobro	2	5%
Ampliar horario de trabajo diario	2	5%
Abrir los sábados	2	5%
Mayor solvencia económica	2	5%
Más rapidez	1	3%
Cobro de luz y agua	3	8%
Abrir los domingos	1	3%
Más personal	1	3%
Servicio a domicilio sin recargo	1	3%
Ninguno	17	43%
TOTAL	40	100%

8. Mencione al menos dos oficinas que brinden el mismo servicio que "Jorge Pazmiño".

		%
No conocen	35	88%
Mundicambio	2	5%
Servipagos	2	5%
Delgado Travel	1	3%
TOTAL	40	100%

AGENCIA "ESTADIO"

Número de Encuestados: 33

1. ¿Sabe usted qué actividad desempeña Oficinas "Jorge Pazmiño"?

		%
Si	29	88%
No	4	12%
TOTAL	33	100%

2. ¿En qué zona labora usted?

		%
Norte	23	70%
Centro	7	21%
Sur	3	9%
TOTAL	33	100%

3. ¿Tiene usted cuenta bancaria?

		%
Si	15	45%
No	18	55%
TOTAL	33	100%

4. ¿Considera que las sucursales de Oficina "Jorge Pazmiño" se encuentran bien ubicadas?

		%
Si	30	91%
No	3	9%
TOTAL	33	100%

5. ¿En qué sitios le gustaría que exista una Oficina "Jorge Pazmiño"? (Favor indicar el sector y la Av. Principal)

		%
Cotocollao	16	40%
Villaflora	2	5%
Centros Comerciales	1	3%
Av. Colón y América	7	18%
Universidad Central	1	3%
Centro	2	5%
Av. Prensa y Florida	2	5%
Mariana de Jesús y 10 de Agosto	1	3%
Av. Amazonas y República	1	3%
Marín	4	10%
Mariscal	2	5%
Versalles	1	3%
TOTAL	40	100%

6. El servicio que le brinda Oficinas "Jorge Pazmiño" es:

		%
Bueno	31	94%
Regular	2	6%
Malo	0	0%
TOTAL	33	100%

7. ¿Qué servicio extra propondría usted para servirle mejor?

		%
Cambio de cheques posfechados	1	3%
Turnos Nocturnos hasta 21:00 hrs.	1	3%
Ampliar horario de trabajo	1	3%
Abrir sábados	2	6%
Mayor solvencia económica	1	3%
Registro de firmas en otras oficinas	1	3%
Cobro de luz y agua	5	15%
Ninguno	21	64%
TOTAL	33	100%

8. Mencione al menos dos oficinas que brinden el mismo servicio que "Jorge Pazmiño".

		%
No conocen	26	79%
Mundicambio	4	12%
Servipagos	2	6%
Cambi Cheque	1	3%
TOTAL	33	100%

ANEXO 7

**MODELO ECONOMÉTRICO
DEL PRIMER SUPUESTO.
VARIABLES:
“TIEMPO CON INGRESOS”**

AGENCIA : "LA Y" 2001 (en miles de USD * 100000) Con puntos extraños

	X MES	Y DEPÓSITOS	EXY	X2	Y2	Y^
Enero	0.00001	0.44885	0.000004489	0.0000000001	0.20147	52,827
Febrero	0.00002	0.44669	0.000008934	0.0000000004	0.19953	63,983
Marzo	0.00003	0.72101	0.000021630	0.0000000009	0.51986	75,139
Abril	0.00004	0.92946	0.000037178	0.0000000016	0.86389	86,295
Mayo	0.00005	1.05056	0.000052528	0.0000000025	1.10367	97,451
Junio	0.00006	1.10427	0.000066256	0.0000000036	1.21941	108,607
Julio	0.00007	1.29231	0.000090462	0.0000000049	1.67007	119,763
Agosto	0.00008	1.52283	0.000121826	0.0000000064	2.31900	130,919
Septiembre	0.00009	1.48045	0.000133241	0.0000000081	2.19174	142,075
Octubre	0.00010	1.72472	0.000172472	0.0000000100	2.97466	153,231
Noviembre	0.00011	1.65828	0.000182411	0.0000000121	2.74990	164,387
Diciembre *	0.00012	1.32305	0.000158766	0.0000000144	1.75047	175,543

0.00078 13.702482 0.001050193 0.0000000650 17.76366 1,370,220

	X	Y	$E(\bar{y} - y)$	$E(\bar{y} - y)^2$	$E(y^{\wedge} - y)$	$E(y^{\wedge} - y)^2$
Enero	1	44,885	69,302	4,802,760,043	7,942	63,069,011
Febrero	2	44,669	69,518	4,832,786,851	19,314	373,026,733
Marzo	3	72,101	42,086	1,771,240,515	3,038	9,227,986
Abril	4	92,946	21,242	451,208,898	-6,651	44,231,411
Mayo	5	105,056	9,132	83,390,471	-7,605	57,828,572
Junio	6	110,427	3,761	14,141,573	-1,820	3,311,745
Julio	7	129,231	-15,044	226,317,774	-9,468	89,647,001
Agosto	8	152,283	-38,095	1,451,255,057	-21,364	456,407,250
Septiembre	9	148,045	-33,858	1,146,350,057	-5,970	35,642,572
Octubre	10	172,472	-58,285	3,397,099,454	-19,241	370,215,696
Noviembre	11	165,828	-51,641	2,666,766,200	-1,441	2,076,740
Diciembre	12	132,305	-18,118	328,260,897	43,238	1,869,496,972

78 1,370,248 21,171,577,790 3,374,181,689

AGENCIA :

"LA Y"

(CON PUNTOS EXTRAÑOS)

PROYECCIÓN 2002

	X	Y^A
	MES	DEPÓSITOS
Enero	13	186,699
Febrero	14	197,855
Marzo	15	209,011
Abril	16	220,167
Mayo	17	231,323
Junio	18	242,479
Julio	19	253,635
Agosto	20	264,791
Septiembre	21	275,947
Octubre	22	287,103
Noviembre	23	298,259
Diciembre	24	<u>309,415</u>
		2,976,684

AGENCIA : "LA Y" 2001 (en miles de USD * 100000) Sin puntos extraños

	X MES	Y DEPÓSITOS	EXY	X2	Y2	Y^
Enero	0.00001	0.44885	0.000004489	0.0000000001	0.20147	44,968
Febrero	0.00002	0.44669	0.000008934	0.0000000004	0.19953	58,483
Marzo	0.00003	0.72101	0.000021630	0.0000000009	0.51986	71,998
Abril	0.00004	0.92946	0.000037178	0.0000000016	0.86389	85,513
Mayo	0.00005	1.05056	0.000052528	0.0000000025	1.10367	99,028
Junio	0.00006	1.10427	0.000066256	0.0000000036	1.21941	112,543
Julio	0.00007	1.29231	0.000090462	0.0000000049	1.67007	126,058
Agosto	0.00008	1.52283	0.000121826	0.0000000064	2.31900	139,573
Septiembre	0.00009	1.48045	0.000133241	0.0000000081	2.19174	153,088
Octubre	0.00010	1.72472	0.000172472	0.0000000100	2.97466	166,603
Noviembre	0.00011	1.65828	0.000182411	0.0000000121	2.74990	180,118

0.00066 12.37943 0.000891426 0.0000000506 16.01319 1,237,973

	X	Y	$E(\bar{y} - y)$	$E(\bar{y} - y)^2$	$E(y^{\wedge} - y)$	$E(y^{\wedge} - y)^2$
Enero	1	44,885	67,655	4,577,180,082	83	6,823
Febrero	2	44,669	67,871	4,606,494,360	13,814	190,823,833
Marzo	3	72,101	40,439	1,635,314,339	-103	10,658
Abril	4	92,946	19,595	383,947,957	-7,433	55,244,583
Mayo	5	105,056	7,485	56,021,483	-6,028	36,330,877
Junio	6	110,427	2,113	4,466,629	2,116	4,478,218
Julio	7	129,231	-16,691	278,587,812	-3,173	10,069,262
Agosto	8	152,283	-39,742	1,579,460,742	-12,710	161,536,220
Septiembre	9	148,045	-35,505	1,260,596,504	5,043	25,430,437
Octubre	10	172,472	-59,932	3,591,812,261	-5,869	34,445,044
Noviembre	11	165,828	-53,288	2,839,592,826	14,290	204,201,528

66 1,237,943 20,813,474,993 722,577,482

AGENCIA :

"LA Y"

(SIN PUNTOS EXTRAÑOS)

PROYECCIÓN 2002

	X	Y^
	MES	DEPÓSITOS
Enero	13	207,148
Febrero	14	220,663
Marzo	15	234,178
Abril	16	247,693
Mayo	17	261,208
Junio	18	274,723
Julio	19	288,238
Agosto	20	301,753
Septiembre	21	315,268
Octubre	22	328,783
Noviembre	23	342,298
Diciembre	24	355,813
		3,377,766

AGENCIA : "CENTRO" 2001 (en miles de USD * 100000) Con puntos extraños

	X MES	Y DEPÓSITOS	EXY	X2	Y2	Y^
Enero	0.00001	0.45508	0.00000455	0.0000000001	0.20709	46,551
Febrero	0.00002	0.47213	0.00000944	0.0000000004	0.22291	52,636
Marzo *	0.00003	0.84429	0.00002533	0.0000000009	0.71283	58,721
Abril	0.00004	0.56088	0.00002244	0.0000000016	0.31459	64,806
Mayo	0.00005	0.63058	0.00003153	0.0000000025	0.39764	70,891
Junio	0.00006	0.66637	0.00003998	0.0000000036	0.44405	76,976
Julio *	0.00007	0.49542	0.00003468	0.0000000049	0.24544	83,061
Agosto	0.00008	0.68761	0.00005501	0.0000000064	0.47281	89,146
Septiembre *	0.00009	1.95801	0.00017622	0.0000000081	3.83381	95,231
Octubre	0.00010	0.89040	0.00008904	0.0000000100	0.79282	101,316
Noviembre	0.00011	1.00690	0.00011076	0.0000000121	1.01384	107,401
Diciembre	0.00012	0.93532	0.00011224	0.0000000144	0.87482	113,486

0.00078 9.60301 0.00071122 0.0000000650 9.53266 960,222

	X	Y	$E(\bar{y} - y)$	$E(\bar{y} - y)^2$	$E(y^{\wedge} - y)$	$E(y^{\wedge} - y)^2$
Enero	1	45,508	34,517	1,191,449,349	1,043	1,088,537
Febrero	2	47,213	32,812	1,076,634,399	5,423	29,409,580
Marzo	3	84,429	-4,404	19,397,704	-25,708	660,918,231
Abril	4	56,088	23,937	572,959,264	8,718	75,995,155
Mayo	5	63,058	16,967	287,867,127	7,833	61,349,623
Junio	6	66,637	13,388	179,237,942	10,339	106,893,474
Julio	7	49,542	30,483	929,210,698	33,519	1,123,517,328
Agosto	8	68,761	11,264	126,874,936	20,385	415,541,294
Septiembre	9	195,801	-115,776	13,404,126,750	-100,570	10,114,373,174
Octubre	10	89,040	-9,015	81,277,302	12,276	150,689,373
Noviembre	11	100,690	-20,665	427,032,822	6,711	45,039,937
Diciembre	12	93,532	-13,507	182,435,605	19,954	398,165,309

960,301 18,478,503,898 13,182,981,014

AGENCIA :

"CENTRO"

(CON PUNTOS EXTRAÑOS)

PROYECCIÓN 2002

	X	Y^
	MES	DEPÓSITOS
Enero	13	119,571
Febrero	14	125,656
Marzo	15	131,741
Abril	16	137,826
Mayo	17	143,911
Junio	18	149,996
Julio	19	156,081
Agosto	20	162,166
Septiembre	21	168,251
Octubre	22	174,336
Noviembre	23	180,421
Diciembre	24	186,506
		<hr/> <hr/>
		1,836,462

AGENCIA : "CENTRO" 2001 (en miles de USD * 100000) Sin puntos extraños

	X MES	Y DEPÓSITOS	EXY	X2	Y2	Y^
Enero	0.00001	0.45508	0.00000455	0.0000000001	0.20709	41,783
Febrero	0.00002	0.47213	0.00000944	0.0000000004	0.22291	48,852
Abril	0.00003	0.56088	0.00001683	0.0000000009	0.31459	55,921
Mayo	0.00004	0.63058	0.00002522	0.0000000016	0.39764	62,990
Junio	0.00005	0.66637	0.00003332	0.0000000025	0.44405	70,059
Agosto	0.00006	0.68761	0.00004126	0.0000000036	0.47281	77,128
Octubre	0.00007	0.89040	0.00006233	0.0000000049	0.79282	84,197
Noviembre	0.00008	1.00690	0.00008055	0.0000000064	1.01384	91,266
Diciembre	0.00009	0.93532	0.00008418	0.0000000081	0.87482	98,335

0.00045 6.30528 0.00035768 0.0000000285 4.74057 630,531

	X	Y	$E(\bar{y} - y)$	$E(\bar{y} - y)^2$	$E(y^{\wedge} - y)$	$E(y^{\wedge} - y)^2$
Enero	1	45,508	24,551	602,750,946	-3,725	13,873,167
Febrero	2	47,213	22,846	521,926,770	1,639	2,686,518
Abril	3	56,088	13,970	195,165,836	-167	28,050
Mayo	4	63,058	7,000	49,003,593	-68	4,679
Junio	5	66,637	3,422	11,707,255	3,422	11,709,605
Agosto	6	68,761	1,297	1,683,472	8,367	70,003,844
Octubre	7	89,040	-18,982	360,308,099	-4,843	23,458,911
Noviembre	8	100,690	-30,631	938,268,167	-9,424	88,808,383
Diciembre	9	93,532	-23,473	550,994,092	4,803	23,069,577

45 630,528 3,231,808,230 233,642,733

AGENCIA : "CENTRO"

(SIN PUNTOS EXTRAÑOS)

PROYECCIÓN 2002

	X	Y^
	MES	DEPÓSITOS
Enero	13	126,611
Febrero	14	133,680
Marzo	15	140,749
Abril	16	147,818
Mayo	17	154,887
Junio	18	161,956
Julio	19	169,025
Agosto	20	176,094
Septiembre	21	183,163
Octubre	22	190,232
Noviembre	23	197,301
Diciembre	24	204,370
		<hr/> <hr/>
		1,985,886

AGENCIA : "MULTICENTRO" 2001 (en miles de USD * 100000) Con puntos extraños

	X MES	Y DEPÓSITOS	EXY	X2	Y2	Y^
Enero	0.00001	0.26373	0.00000264	0.0000000001	0.06956	29,574
Febrero	0.00002	0.30194	0.00000604	0.0000000004	0.09117	38,194
Marzo	0.00003	0.43891	0.00001317	0.0000000009	0.19264	46,814
Abril	0.00004	0.69859	0.00002794	0.0000000016	0.48802	55,434
Mayo	0.00005	0.65625	0.00003281	0.0000000025	0.43066	64,054
Junio	0.00006	0.72012	0.00004321	0.0000000036	0.51857	72,674
Julio	0.00007	0.87365	0.00006116	0.0000000049	0.76327	81,294
Agosto	0.00008	0.96780	0.00007742	0.0000000064	0.93664	89,914
Septiembre	0.00009	0.88425	0.00007958	0.0000000081	0.78190	98,534
Octubre	0.00010	1.09621	0.00010962	0.0000000100	1.20167	107,154
Noviembre	0.00011	1.02517	0.00011277	0.0000000121	1.05098	115,774
Diciembre	0.00012	1.31180	0.00015742	0.0000000144	1.72082	124,394

0.00078 9.23842 0.00072377 0.0000000650 8.24590 923,808

	X	Y	E($\bar{y} - y$)	E($\bar{y} - y$) ²	E(y^ - y)	E(y^ - y) ²
Enero	1	26,373	50,613	2,561,718,875	3,201	10,243,584
Febrero	2	30,194	46,793	2,189,579,780	8,000	64,001,280
Marzo	3	43,891	33,096	1,095,318,464	2,923	8,542,351
Abril	4	69,859	7,128	50,811,318	-14,425	208,070,816
Mayo	5	65,625	11,362	129,101,085	-1,571	2,466,784
Junio	6	72,012	4,975	24,748,196	662	438,098
Julio	7	87,365	-10,378	107,711,688	-6,071	36,860,562
Agosto	8	96,780	-19,793	391,782,411	-6,866	47,146,900
Septiembre	9	88,425	-11,438	130,827,253	10,109	102,195,116
Octubre	10	109,621	-32,634	1,064,957,995	-2,467	6,083,918
Noviembre	11	102,517	-25,530	651,805,111	13,257	175,739,034
Diciembre	12	131,180	-54,193	2,936,895,791	-6,786	46,049,796

923,842 11,335,257,966 707,838,240

AGENCIA :

"MULTICENTRO"

(CON PUNTOS EXTRAÑOS)

PROYECCIÓN 2002

	X	Y^
	MES	DEPÓSITOS
Enero	13	133,014
Febrero	14	141,634
Marzo	15	150,254
Abril	16	158,874
Mayo	17	167,494
Junio	18	176,114
Julio	19	184,734
Agosto	20	193,354
Septiembre	21	201,974
Octubre	22	210,594
Noviembre	23	219,214
Diciembre	24	227,834
		<hr/> <hr/>
		2,165,088

AGENCIA : "ESTADIO" 2001 (en miles de USD * 100000) Con puntos extraños

	X MES	Y DEPÓSITOS	EXY	X2	Y2	Y^
Enero	0.00001	0.06455	0.00000065	0.0000000001	0.00417	11,054
Febrero	0.00002	0.14329	0.00000287	0.0000000004	0.02053	22,243
Marzo	0.00003	0.20280	0.00000608	0.0000000009	0.04113	33,432
Abril	0.00004	0.30203	0.00001208	0.0000000016	0.09122	44,621
Mayo	0.00005	0.69390	0.00003469	0.0000000025	0.48150	55,810
Junio	0.00006	0.85182	0.00005111	0.0000000036	0.72560	66,999
Julio	0.00007	0.87042	0.00006093	0.0000000049	0.75764	78,188
Agosto	0.00008	0.96562	0.00007725	0.0000000064	0.93243	89,377
Septiembre *	0.00009	1.26804	0.00011412	0.0000000081	1.60793	100,566
Octubre	0.00010	1.20863	0.00012086	0.0000000100	1.46079	111,755
Noviembre	0.00011	1.12273	0.00012350	0.0000000121	1.26052	122,944
Diciembre	0.00012	1.01731	0.00012208	0.0000000144	1.03491	134,133

0.00078 8.71113 0.00072622 0.0000000650 8.41835 871,122

	X	Y	$E(\bar{y} - y)$	$E(\bar{y} - y)^2$	$E(y^ - y)$	$E(y^ - y)^2$
Enero	1	6,455	66,138	4,374,200,652	4,599	21,150,525
Febrero	2	14,329	58,264	3,394,722,828	7,914	62,638,994
Marzo	3	20,280	52,313	2,736,620,674	13,152	172,973,789
Abril	4	30,203	42,390	1,796,933,295	14,418	207,892,566
Mayo	5	69,390	3,203	10,257,992	-13,580	184,415,314
Junio	6	85,182	-12,589	158,486,194	-18,183	330,617,852
Julio	7	87,042	-14,450	208,788,050	-8,854	78,398,097
Agosto	8	96,562	-23,970	574,538,368	-7,185	51,628,536
Septiembre	9	126,804	-54,212	2,938,892,153	-26,238	688,449,436
Octubre	10	120,863	-48,270	2,330,026,689	-9,108	82,957,850
Noviembre	11	112,273	-39,680	1,574,498,432	10,671	113,876,217
Diciembre	12	101,731	-29,138	849,009,058	32,402	1,049,920,062

871,113

20,946,974,386

3,044,919,238

AGENCIA : **"ESTADIO"** (CON PUNTOS EXTRAÑOS)

PROYECCIÓN 2002

	X	Y^A
	MES	DEPÓSITOS
Enero	13	145,322
Febrero	14	156,511
Marzo	15	167,700
Abril	16	178,889
Mayo	17	190,078
Junio	18	201,267
Julio	19	212,456
Agosto	20	223,645
Septiembre	21	234,834
Octubre	22	246,023
Noviembre	23	257,212
Diciembre	24	268,401
		<u>2,482,338</u>

AGENCIA : "ESTADIO" 2001 (en miles de USD * 100000) Sin puntos extraños

	X MES	Y DEPÓSITOS	EXY	X2	Y2	Y^
Enero	0.00001	0.06455	0.00000065	0.0000000001	0.00417	4,777
Febrero	0.00002	0.14329	0.00000287	0.0000000004	0.02053	17,570
Marzo	0.00003	0.20280	0.00000608	0.0000000009	0.04113	30,363
Abril	0.00004	0.30203	0.00001208	0.0000000016	0.09122	43,156
Mayo	0.00005	0.69390	0.00003469	0.0000000025	0.48150	55,949
Junio	0.00006	0.85182	0.00005111	0.0000000036	0.72560	68,742
Julio	0.00007	0.87042	0.00006093	0.0000000049	0.75764	81,535
Agosto	0.00008	0.96562	0.00007725	0.0000000064	0.93243	94,328
Octubre	0.00009	1.20863	0.00010878	0.0000000081	1.46079	119,914
Noviembre	0.00010	1.12273	0.00010105	0.0000000081	1.26052	119,914
Diciembre	0.00011	1.01731	0.00010173	0.0000000100	1.03491	132,707

0.00055 7.44309 0.00055721 0.0000000466 6.81042 768,955

	X	Y	E($\bar{y} - y$)	E($\bar{y} - y$) ²	E(y^ - y)	E(y^ - y) ²
Enero	1	6,455	67,976	4,620,717,815	-1,678	2,815,785
Febrero	2	14,329	60,102	3,612,295,120	3,241	10,507,193
Marzo	3	20,280	54,151	2,932,313,689	10,083	101,665,881
Abril	4	30,203	44,228	1,956,148,890	12,953	167,792,644
Mayo	5	69,390	5,041	25,410,995	-13,441	180,659,406
Junio	6	85,182	-10,751	115,584,173	-16,440	270,270,312
Julio	7	87,042	-12,611	159,046,855	-5,507	30,330,023
Agosto	8	96,562	-22,131	489,799,220	-2,234	4,992,096
Octubre	9	120,863	-46,432	2,155,940,653	-949	900,601
Noviembre	10	112,273	-37,842	1,432,003,946	7,641	58,389,160
Diciembre	11	101,731	-27,300	745,270,235	30,976	959,541,694

744,309 18,244,531,592 1,787,864,794

AGENCIA : "ESTADIO"

(SIN PUNTOS EXTRAÑOS)

PROYECCIÓN 2002

	X	Y^A
	MES	DEPÓSITOS
Enero	13	158,293
Febrero	14	171,086
Marzo	15	183,879
Abril	16	196,672
Mayo	17	209,465
Junio	18	222,258
Julio	19	235,051
Agosto	20	247,844
Septiembre	21	260,637
Octubre	22	273,430
Noviembre	23	286,223
Diciembre	24	299,016
		2,743,854

AGENCIA : "TOTAL" 2001 (en miles de USD * 100000) Con puntos extraños

	X MES	Y DEPÓSITOS	EXY	X2	Y2	Y^
Enero	0.00001	1.23222	0.00001232	0.0000000001	1.51837	140,012
Febrero	0.00002	1.36404	0.00002728	0.0000000004	1.86061	177,063
Marzo	0.00003	2.20702	0.00006621	0.0000000009	4.87094	214,114
Abril	0.00004	2.49095	0.00009964	0.0000000016	6.20483	251,165
Mayo	0.00005	3.03128	0.00015156	0.0000000025	9.18866	288,216
Junio	0.00006	3.34258	0.00020055	0.0000000036	11.17284	325,267
Julio	0.00007	3.53181	0.00024723	0.0000000049	12.47368	362,318
Agosto	0.00008	4.14387	0.00033151	0.0000000064	17.17166	399,369
Septiembre *	0.00009	5.59076	0.00050317	0.0000000081	31.25660	436,420
Octubre	0.00010	4.91996	0.00049200	0.0000000100	24.20601	473,471
Noviembre	0.00011	4.81308	0.00052944	0.0000000121	23.16574	510,522
Diciembre	0.00012	4.58748	0.00055050	0.0000000144	21.04497	547,573

0.00078 41.25505 0.00321141 0.0000000650 164.13490 4,125,510

	X	Y	$E(\bar{y} - y)$	$E(\bar{y} - y)^2$	$E(y^{\wedge} - y)$	$E(y^{\wedge} - y)^2$
Enero	1	123,222	220,570	48,651,161,662	16,790	281,904,100
Febrero	2	136,404	207,388	43,009,817,109	40,659	1,653,154,281
Marzo	3	220,702	123,090	15,151,168,615	-6,588	43,401,744
Abril	4	249,095	94,697	8,967,537,592	2,070	4,284,900
Mayo	5	303,128	40,664	1,653,567,673	-14,912	222,367,744
Junio	6	334,258	9,534	90,898,745	-8,991	80,838,081
Julio	7	353,181	-9,389	88,151,756	9,137	83,484,769
Agosto	8	414,387	-70,595	4,983,642,259	-15,018	225,540,324
Septiembre	9	559,076	-215,284	46,347,164,775	-122,656	15,044,494,336
Octubre	10	491,996	-148,204	21,964,400,915	-18,525	343,175,625
Noviembre	11	481,308	-137,516	18,910,627,337	29,214	853,457,796
Diciembre	12	458,748	-114,956	13,214,862,777	88,825	7,889,880,625

4,125,505

223,033,001,215

26,725,984,325

AGENCIA : "TOTAL"

(CON PUNTOS EXTRAÑOS)

PROYECCIÓN 2002

	X MES	Y^A DEPÓSITOS
Enero	13	584,624
Febrero	14	621,675
Marzo	15	658,726
Abril	16	695,777
Mayo	17	732,828
Junio	18	769,879
Julio	19	806,930
Agosto	20	843,981
Septiembre	21	881,032
Octubre	22	918,083
Noviembre	23	955,134
Diciembre	24	992,185
		9,460,854

AGENCIA :	"TOTAL"	2001	(en miles de USD * 100000)		Sin puntos extraños	
	X MES	Y DEPÓSITOS	EXY	X2	Y2	Y^
Enero	0.00001	1.23222	0.00001232	0.0000000001	1.51837	130,958
Febrero	0.00002	1.36404	0.00002728	0.0000000004	1.86061	169,610
Marzo	0.00003	2.20702	0.00006621	0.0000000009	4.87094	208,262
Abril	0.00004	2.49095	0.00009964	0.0000000016	6.20483	246,914
Mayo	0.00005	3.03128	0.00015156	0.0000000025	9.18866	285,566
Junio	0.00006	3.34258	0.00020055	0.0000000036	11.17284	324,218
Julio	0.00007	3.53181	0.00024723	0.0000000049	12.47368	362,870
Agosto	0.00008	4.14387	0.00033151	0.0000000064	17.17166	401,522
Octubre	0.00009	4.91996	0.00044280	0.0000000081	24.20601	440,174
Noviembre	0.00010	4.81308	0.00048131	0.0000000100	23.16574	478,826
Diciembre	0.00011	4.58748	0.00050462	0.0000000121	21.04497	517,478
	0.00066	35.66429	0.00256503	0.0000000506	132.87830	3,566,398
	X	Y	$E(\bar{y} - y)$	$E(\bar{y} - y)^2$	$E(y^{\wedge} - y)$	$E(y^{\wedge} - y)^2$
Enero	1	123,222	200,999	40,400,524,910	7,736	59,845,696
Febrero	2	136,404	187,817	35,275,157,192	33,206	1,102,638,436
Marzo	3	220,702	103,519	10,716,145,718	-12,440	154,753,600
Abril	4	249,095	75,126	5,643,888,557	-2,181	4,756,761
Mayo	5	303,128	21,093	444,906,979	-17,562	308,423,844
Junio	6	334,258	-10,037	100,745,019	-10,040	100,801,600
Julio	7	353,181	-28,960	838,692,131	9,689	93,876,721
Agosto	8	414,387	-90,166	8,129,940,344	-12,865	165,508,225
Octubre	9	491,996	-167,775	28,148,511,634	-51,822	2,685,519,684
Noviembre	10	481,308	-157,087	24,676,382,692	-2,482	6,160,324
Diciembre	11	458,748	-134,527	18,097,562,648	58,730	3,449,212,900
	66	3,566,429		172,472,457,824		8,131,497,791

AGENCIA : "TOTAL"

(SIN PUNTOS EXTRAÑOS)

PROYECCIÓN 2002

	X	Y^
	MES	DEPÓSITOS
Enero	13	594,782
Febrero	14	633,434
Marzo	15	672,086
Abril	16	710,738
Mayo	17	749,390
Junio	18	788,042
Julio	19	826,694
Agosto	20	865,346
Septiembre	21	903,998
Octubre	22	942,650
Noviembre	23	981,302
Diciembre	24	1,019,954
		9,688,416

ANEXO 8

**MODELO ECONOMETRICO
DEL SEGUNDO SUPUESTO.
VARIABLES:
“TIEMPO CON NÚMERO DE
CHEQUES”**

TIEMPO CON NÚMERO DE CHEQUES

2001

(USD.)

	X MES	Y DEPÓSITOS	EXY	X ²	Y ²	Y [^]
Enero	1	70	70	1	4,900	504
Febrero	2	131	262	4	17,161	509
Marzo	3	412	1,236	9	169,744	514
Abril	4	830	3,320	16	688,900	519
Mayo	5	767	3,835	25	588,289	524
Junio	6	790	4,740	36	624,100	529
Julio	7	961	6,727	49	923,521	534
Agosto	8	854	6,832	64	729,316	539
Septiembre	9	933	8,397	81	870,489	544
Octubre	10	244	2,440	100	59,536	549
Noviembre	11	252	2,772	121	63,504	554
Diciembre	12	114	1,368	144	12,996	559

78	6,358	41,999	650	4,752,456	6,378
----	-------	--------	-----	-----------	-------

	X	Y	E ($\bar{y} - y$)	E ($\bar{y} - y$) ²	E (y [^] - y)	E (y [^] - y) ²
Enero	1	70	460	211,447	434	188,356
Febrero	2	131	399	159,068	378	142,884
Marzo	3	412	118	13,885	102	10,404
Abril	4	830	-300	90,100	-311	96,721
Mayo	5	767	-237	56,248	-243	59,049
Junio	6	790	-260	67,687	-261	68,121
Julio	7	961	-431	185,905	-427	182,329
Agosto	8	854	-324	105,084	-315	99,225
Septiembre	9	933	-403	162,543	-389	151,321
Octubre	10	244	286	81,701	305	93,025
Noviembre	11	252	278	77,191	302	91,204
Diciembre	12	114	416	172,917	445	198,025

6,358

1,383,776

1,380,664

TIEMPO CON NÚMERO DE CHEQUES

PROYECCIÓN 2002

	X MES	Y^ DEPÓSITOS
Enero	13	564
Febrero	14	569
Marzo	15	574
Abril	16	579
Mayo	17	584
Junio	18	589
Julio	19	594
Agosto	20	599
Septiembre	21	604
Octubre	22	609
Noviembre	23	614
Diciembre	24	619
		7,098

ANEXO 9

**MODELO ECONOMÉTRICO
DEL TERCER SUPUESTO
VARIABLES:
“NÚMERO DE CHEQUES CON
INGRESOS”**

NÚMERO DE CHEQUES CON DEPÓSITOS DE LA Y

2001

(USD.)

	X NO. CHEQUES	Y DEPÓSITOS	EXY	X ²	Y ²	Y [^]
Enero	70	44,885	3,141,950	4,900	2,014,663,225	97,884
Febrero	131	44,669	5,851,639	17,161	1,995,319,561	100,019
Marzo	412	72,101	29,705,612	169,744	5,198,554,201	109,854
Abril	830	92,946	77,145,180	688,900	8,638,958,916	124,484
Mayo	767	105,056	80,577,952	588,289	11,036,763,136	122,279
Junio	790	110,427	87,237,330	624,100	12,194,122,329	123,084
Julio	961	129,231	124,190,991	923,521	16,700,651,361	129,069
Agosto	854	152,283	130,049,682	729,316	23,190,112,089	125,324
Septiembre	933	148,045	138,125,985	870,489	21,917,322,025	128,089
Octubre	244	172,472	42,083,168	59,536	29,746,590,784	103,974
Noviembre	252	165,828	41,788,656	63,504	27,498,925,584	104,254
Diciembre	114	132,305	15,082,770	12,996	17,504,613,025	99,424
	6,358	1,370,248	774,980,915	4,752,456	177,636,596,236	1,367,738
	X	Y	E($\bar{y} - y$)	E($\bar{y} - y$) ²	E(y [^] - y)	E(y [^] - y) ²
Enero	70	44,885	69,302	4,802,813,405	52,999	2,808,894,001
Febrero	131	44,669	69,518	4,832,798,669	55,350	3,063,622,500
Marzo	412	72,101	42,086	1,771,259,453	37,753	1,425,289,009
Abril	830	92,946	21,241	451,194,242	31,538	994,645,444
Mayo	767	105,056	9,131	83,381,248	17,223	296,631,729
Junio	790	110,427	3,760	14,140,107	12,657	160,199,649
Julio	961	129,231	-15,044	226,311,907	-162	26,244
Agosto	854	152,283	-38,096	1,451,279,819	-26,959	726,787,681
Septiembre	933	148,045	-33,858	1,146,341,592	-19,956	398,241,936
Octubre	244	172,472	-58,285	3,397,102,368	-68,498	4,691,976,004
Noviembre	252	165,828	-51,641	2,666,758,454	-61,574	3,791,357,476
Diciembre	114	132,305	-18,118	328,249,845	-32,881	1,081,160,161
	6,358	1,370,248		21,171,631,111		19,438,831,834

NÚMERO DE CHEQUES CON DEPÓSITOS "LA Y"

PROYECCIÓN 2002

	X MES	Y ^A DEPÓSITOS
Enero	13	95,889
Febrero	14	95,924
Marzo	15	95,959
Abril	16	95,994
Mayo	17	96,029
Junio	18	96,064
Julio	19	96,099
Agosto	20	96,134
Septiembre	21	96,169
Octubre	22	96,204
Noviembre	23	96,239
Diciembre	24	96,274
		1,152,978

ANEXO 10

**DATOS ADICIONALES PARA
LOS CUADROS FINANCIEROS**

CUADRO DE GASTOS ADMINISTRATIVOS (USD.)

DETALLE	2004	2005	2006	2007	2008
Sueldos Trabajadores	8,454	9,284	10,120	11,030	12,023
Sueldos Gerente	14,600	15,948	17,384	18,948	20,654
Aporte Patronal IESS	2,041	2,263	2,467	2,689	2,931
Servicios Básicos	14,436	15,735	17,151	18,695	20,378
Suministros	572	624	680	741	807
Gastos Operativos	1,096	1,107	1,118	1,130	1,141
Provisión Cheques Incobrables	4,356	5,520	6,686	7,836	9,023
Depreciación Activos Tangibles	1,461	1,461	1,461	480	480
Seguros	35,041	49,145	72,962	95,790	122,136
Amortización Activos Intangibles	1,780	1,780	1,780	0	0
TOTAL	83,838	102,868	131,809	157,338	189,572

ELABORACIÓN: Autor

CUADRO DE AMORTIZACIÓN DEL PRÉSTAMO (USD.)

$$\text{DIVIDENDO} = k * \frac{i(1+i)}{(1+i)^n - 1}$$

k : Capital

i : Interés

n : Período de Tiempo

Monto	20,000	Años	3
Interés	20%	Cuota Anual	9,495

FECHA	PAGO ANUAL	18% INTERESES SOBRE SALDOS	AMORTIZACIÓN	SALDO
Comienzo año				20,000
Final año 1	9,495	4,000	5,495	14,506
Final año 2	9,495	2,901	6,593	7,912
Final año 3	9,495	1,582	7,912	0
TOTAL	28,484	8,484	20,000	

FUENTE: Banco Pichincha

ELABORACIÓN: Autor

CUADRO DE SUMINISTROS (USD.)

DETALLE	MENSUAL	ANUAL
Libretines de Caja (6 unidades)	103	103
Papelería* (cada 2 meses)	20	120
Proveeduría+ (cada 2 meses)	25	150
Facturas del SRI. (3 unidades)	49	49
Suministros de Oficina	150	150
TOTAL	347	572

2004	2005	2006	2007	2008
572	624	680	741	807

FUENTE: Cotización del mercado local

ELABORACIÓN: Autor

NOTA*: Caja de clips, elásticos, fundas para el dinero, etc.

NOTA+: Jabón, agua, cera, ajax, etc.

CUADRO DE GASTOS GENERALES (USD.)

DETALLE	MENSUAL	ANUAL
Luz	45	540
Agua	18	216
Teléfono 1 Línea	60	720
Teléfono 2 Líneas	80	960
Guardianía	280	3,360
Internet	35	420
Arriendo	580	6,960
Transporte de Dinero	65	780
Transporte de Cajeros	40	480
TOTAL	1,203	14,436

2004	2005	2006	2007	2008
\$14,436	\$15,735	\$17,151	\$18,695	\$20,378

FUENTE: Cotización del mercado local
ELABORACIÓN: Autor

CUADRO DE CHEQUES INCOBRABLES (USD.)

DETALLE	2004	2005	2006	2007	2008
Monto	39,600	50,186	60,783	71,232	82,024
Cheques Incobrables*	4,356	5,520	6,686	7,836	9,023

NOTA*: El valor del 1% de provisión incobrables será en base al "Cambio de Cheque por Mes"

FUENTE: Ley Régimen Tributario. Créditos Incobrables.

ELABORACIÓN: Autor

CUADRO DE GASTOS OPERATIVOS (USD.)

Banco del Pichincha	Valor
IVA Emisión de Chequeras	2.64
Corte	2.00
Protesto	2.24
Costo de Chequera	22.00
IVA Emisión de Estado de Cuenta	0.12
Costo Emisión de Estado de Cuenta	1.00
TOTAL	30.00

Banco de Guayaquil	Valor
Cheque de provincia por efectivizarse	0.40
Emisión de estado de cuenta	1.00
IVA emisión de estado de cuenta	0.12
Protesto	1.00
5% Rendimiento	0.25
Impuesto INNFA	0.12
Impuesto Junta Beneficiaria	4.00
Trimestral Junta Impuesto	1.00
IVA costo chequera	2.28
Costo de chequera	19.00
TOTAL	29.17

Banco Internacional	Valor
Impuesto de cheques	1.00
Protesto	5.00
Estado de cuenta	1.00
Cargo administración	2.50
IVA cargo de administración	0.30
IVA emisión de chequeras	2.40
Costo de chequera	20.00
TOTAL	32.20

CUADRO DE GASTOS OPERATIVOS (USD.)

CONCEPTO	MENSUAL	ANUAL
Gastos Banco del Pichincha	30	360
Gastos Banco Internacional	32	386
Gastos Banco Guayaquil	29	350
TOTAL	91	1,096

2004	2005	2006	2007	2008
1,096	1,107	1,118	1,130	1,141

NOTA: Se prevé un incremento anual del 1% ya que no es un rubro muy alto en la economía ecuatoriana.

FUENTE: Estados de cuenta de los respectivos bancos.

ELABORACIÓN: Autor

CUADRO DE SEGURO DE DINERO CONTRA RIESGO DE ROBO (USD.)

	2004	2005	2006	2007	2008
CUPO	25,000	35,000	45,000	55,000	65,000
MENSUAL	2,920	4,095	6,080	7,983	10,178
ANUAL	35,041	49,145	72,962	95,790	122,136

FUENTE: Seguros Integral

ELABORACIÓN: Autor

CUADRO DE AMORTIZACIÓN DE ACTIVOS FIJOS INTANGIBLES (USD.)

Software

33%

DETALLE	VALOR	2004	2005	2006	2007	2008
Software	5,341	1,780	1,780	1,780	0	0
TOTAL	5,341	1,780	1,780	1,780	0	0

FUENTE: Reglamento de la Ley de Régimen Tributario. Capítulo 4. Artículo 21. Numeral 6

ELABORACIÓN: Autor

CUADRO DE GARANTÍA DEL NUEVO LOCAL "JORGE PAZMIÑO" (USD.)

	2004	2005	2006	2007	2008
ARRIENDO	580	632	689	751	819
GARANTÍA	1,740	157	171	186	203

Nota: La garantía constituye 3 pagos del valor de arriendo por una sola vez mas los incrementos anuales por IPC.

ELABORACION: Autor

COSTO DE MANO DE OBRA DEL GERENTE (USD.)

Incremento Anual por Inflación

9%

Fuente:

Código de Trabajo

ELABORACIÓN:

Autor

AÑO 1 (2004)

CONCEPTO DE PAGO	MES	ANUAL
Remuneración Básica Unificada	900	10,800
Sueldo Básico Unificado	900	10,800
(+)Aporte Patronal al IESS 12.15%	109	1,312
Subtotal	1,009	12,112
Componente Salarial	8	96
Décimo 3ero.	75	900
Décimo 4to.	12	142
Fondo de Reserva	75	900
Vacaciones	38	450
TOTAL DEL GERENTE	1,217	14,600

AÑO 2 (2005)

CONCEPTO DE PAGO	MES	ANUAL
Remuneración Básica Unificada	990	11,877
Sueldo Básico Unificado	990	11,877
(+)Aporte Patronal al IESS 12.15%	120	1,443
Subtotal	1,110	13,320
Décimo 3ero.	82	990
Décimo 4to.	13	154
Fondo de Reserva	82	990
Vacaciones	41	495
TOTAL DEL GERENTE	1,329	15,948

AÑO 3 (2006)

CONCEPTO DE PAGO	MES	ANUAL
Remuneración Básica Unificada	1,079	12,946
Sueldo Básico Unificado	1,079	12,946
(+)Aporte Patronal al IESS 12.15%	131	1,573
Subtotal	1,210	14,518
Décimo 3ero.	90	1,079
Décimo 4to.	14	168
Fondo de Reserva	90	1,079
Vacaciones	45	539
TOTAL DEL GERENTE	1,449	17,384

AÑO 4 (2007)

CONCEPTO DE PAGO	MES	ANUAL
Remuneración Básica Unificada	1,176	14,111
Sueldo Básico Unificado	1,176	14,111
(+)Aporte Patronal al IESS 12.15%	143	1,714
Subtotal	1,319	15,825
Décimo 3ero.	98	1,176
Décimo 4to.	15	183
Fondo de Reserva	98	1,176
Vacaciones	49	588
TOTAL DEL GERENTE	1,579	18,948

AÑO 5 (2008)

CONCEPTO DE PAGO	MES	ANUAL
Remuneración Básica Unificada	1,282	15,381
Sueldo Básico Unificado	1,282	15,381
(+)Aporte Patronal al IESS 12.15%	156	1,869
Subtotal	1,437	17,249
Décimo 3ero.	107	1,282
Décimo 4to.	17	200
Fondo de Reserva	107	1,282
Vacaciones	53	641
TOTAL DEL GERENTE	1,721	20,654

COSTO DE MANO DE OBRA DE 2 CAJEROS (USD.)

Incremento anual por inflación

9%

Fuente:

Código de Trabajo

ELABORACIÓN:

AUTOR

AÑO 1 (2004)

CONCEPTO DE PAGO	MES	2 CAJEROS	ANUAL
Remuneración Básica Unificada	250	500	6,000
Sueldo Básico Unificado	250	500	6,000
(+)Aporte Patronal al IESS 12.15%	30	61	729
Subtotal	280	561	6,729
Componente Salarial	8	16	192
Décimo 3ero.	21	42	500
Décimo 4to.	12	24	283
Fondo de Reserva	21	42	500
Vacaciones	10	21	250
TOTAL DEL TRABAJADOR	352	705	8,454

AÑO 2 (2005)

CONCEPTO DE PAGO	MES	2 CAJEROS	ANUAL
Remuneración Básica Unificada	281	562	6,749
Sueldo Básico Unificado	281	562	6,749
(+)Aporte Patronal al IESS 12.15%	34	68	820
Subtotal	315	631	7,569
Décimo 3ero.	23	47	562
Décimo 4to.	13	26	309
Fondo de Reserva	23	47	562
Vacaciones	12	23	281
TOTAL DEL TRABAJADOR	387	774	9,284

ANO 3 (2006)

CONCEPTO DE PAGO	MES	2 CAJEROS	ANUAL
Remuneración Básica Unificada	307	613	7,357
Sueldo Básico Unificado	307	613	7,357
(+)Aporte Patronal al IESS 12.15%	37	74	894
Subtotal	344	688	8,251
Décimo 3ero.	26	51	613
Décimo 4to.	14	28	336
Fondo de Reserva	26	51	613
Vacaciones	13	26	307
TOTAL DEL TRABAJADOR	422	843	10,120

ANO 4 (2007)

CONCEPTO DE PAGO	MES	2 CAJEROS	ANUAL
Remuneración Básica Unificada	334	668	8,019
Sueldo Básico Unificado	334	668	8,019
(+)Aporte Patronal al IESS 12.15%	41	81	974
Subtotal	375	749	8,993
Décimo 3ero.	28	56	668
Décimo 4to.	15	31	367
Fondo de Reserva	28	56	668
Vacaciones	14	28	334
TOTAL DEL TRABAJADOR	460	919	11,030

ANO 5 (2008)

CONCEPTO DE PAGO	MES	2 CAJEROS	ANUAL
Remuneración Básica Unificada	364	728	8,741
Sueldo Básico Unificado	364	728	8,741
(+)Aporte Patronal al IESS 12.15%	44	88	1,062
Subtotal	408	817	9,802
Décimo 3ero.	30	61	728
Décimo 4to.	17	33	400
Fondo de Reserva	30	61	728
Vacaciones	15	30	364
TOTAL DEL TRABAJADOR	501	1,002	12,023

CUADRO DE APOORTE PATRONAL AL IESS (USD.)

Aporte Patronal	11.15%
SECAP	0.50%
IECE	0.50%
	<u>12.15%</u>

CONCEPTO	2004	2005	2006	2007	2008
Aporte Patronal Gerente	1,312	1,443	1,573	1,714	1,869
Aporte Patronal 2 Cajeros	729	820	894	974	1,062
TOTAL	2,041	2,263	2,467	2,689	2,931

FUENTE: LEY IESS

ELABORACIÓN: Autor