



Tels: 500-5500 / 500-5602
www.ampyme.gob.pa



GUÍA ADMINISTRATIVA Y CONTABLE PARA EMPRENDEDORES

Crear Empresas. Reduce Pobreza...
Aquí y Ahora! Ampyme te ayuda a progresar.

¿CÓMO PUEDO INICIAR MI PROPIO NEGOCIO?

Pregunta que normalmente se hacen las persona con perfil Emprendedor; personas que están dispuestas asumir riesgo, responsables y sobre todo, tenaces y perseverantes para lograr el éxito; saben administrar ese esfuerzo adicional necesario, para llegar a la meta.

Todo Emprendedor tiene interés en poner su propio negocio, generar su propio trabajo, tener su propia empresa, ser su propio jefe, no depender de un empleo que hoy existe y posiblemente mañana no y sobre todo, tener seguridad, estabilidad laboral y ganancias.

Esta clase de personas contemplan entre sus prioridades, calcular el riesgo que encierra el poner su propia empresa y encausan su espíritu Emprendedor en ese marco de éxito:

“Montar su propia empresa apoyada en sus habilidades personales para producir el bien o el servicio”.

“Éxito que va acompañado del conocimiento previo de lo que realmente puede hacer y administrar”.

Por lo general siempre se preguntan:

¿Cómo puedo iniciar mi propio negocio? ¿Cómo puedo poner en marcha mi empresa?

La respuesta se inicia con lo fundamental:

-En primer lugar, tener una idea del tipo de negocio que quiere establecer
Idea que se genera en algunas ocasiones, por el conocimiento y dominio de alguna actividad previamente desarrollada de manera exitosa para beneficio personal o para terceras personas y que tiene probabilidad de consolidarse como un buen negocio.



Si tiene ese espíritu Emprendedor y constantemente acaricia el sueño de montar un negocio y no tiene la idea, genere la buena idea mediante lo que se conoce como "Brainstorming" o tormenta o lluvias de ideas, las clasifica por orden de prioridad y viabilidad de ponerla en marcha.

Con la Idea del negocio en mano, pasamos a la segunda fase, elaborar el Plan de Negocio, el cual le servirá de guía para el desarrollo de la empresa. El plan debe contemplar una declaración precisa de los fundamentos de una empresa y explicación paso a paso, de cómo piensa lograr sus objetivos.

En tercer lugar, tomar decisión acerca de la Forma de Organización que quiere para su empresa y estimar los recursos necesarios para ponerla en marcha.

Lo aconsejable es ponerla en marcha con sus propios recursos, ya sea que provengan de sus ahorros personales o familiares, apoyo directo de sus familiares o amigos y no empezar el negocio con deuda, de forma que usted pueda trabajar con mayor holgura y tranquilidad y no estar mortificado por lo que en ese momento, si es el caso, tendría que pagar.

Puesta en marcha la pequeña empresa, necesita crecer, el mercado o sus consumidores le pedirán cada día, más de su producto o servicio, es evidente que usted va a necesitar recursos para ese desarrollo y crecimiento de la empresa, en estos caso es aconsejable acercarse a una entidad de Micro Finanzas para que le faciliten los recursos, su negocio ya debe tener capacidad para responder a ese micro crédito, para ello se requiere tener elaborado en detalle, su Plan de Negocio, documento que presentará a la entidad financiera para que le faciliten el dinero que necesita y pagarlo en cómodos plazos.

A NUESTROS EMPRENDEDORES:

Iniciar un negocio, implica una gran cantidad de factores que debe considerar el emprendedor.

NO TENER PENA: debe creer en su idea y estar comprometido con lo que hace, Vea la meta y no los obstáculos.



ADQUIRIR COMPROMISO: De prioridad a su negocio, para lograr los mejores resultados.

MANTENERSE MOTIVADO: Disfrute todo lo que hace. Tenga FE en su idea de negocio y mucha dedicación.



ASUMA RIESGOS: Este dispuesto a enfrentar y a sumir los riesgos.

No hay nada seguro...analice Pro y Contra.



TOME DECISIONES: Hay que mojarse para tirarse al charco. Es importante estar capacitado para tomar decisiones difíciles.

TENER APOYO FAMILIAR: Tener su propio negocio toma mucho tiempo. Su familia deberá apoyarlo en sus planes y compartir sus ideas.



CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES:

Habilidades Técnicas: "Zapatero a su zapato"



Para iniciar su negocio, necesita estar capacitado en cómo producir o elaborar cada uno de los elementos de su producto o servicio.

Conocimientos de Administración de Empresas:



La habilidad de ser vendedor de su propio negocio es una gran cualidad para manejar su negocio; pero saber de contabilidad y calcular sus costos también son muy necesarias.

Conocimientos sobre su negocio:

Es necesario que conozca todo sobre cómo elaborar su producto. Si usted va a vender muebles, debe conocer sobre madera, cómo tratarla y almacenarla, qué tipo de muebles puede fabricar, el proceso de fabricación, el personal, las herramientas y equipo y el mercado de muebles.



PARA SER EMPRESARIO DE ÉXITO NECESITA:

- Completa dedicación a su negocio.
- Fuerte motivación para poseer su propio negocio.
- Ser capaz de enfrentar riesgos.
- Ser capaz de tomar decisiones.
- Tener el apoyo de su familia.
- Tener las habilidades técnicas necesarias para producir los productos o servicios de su negocio.
- Tener conocimientos contables para poder dirigir su negocio.
- Conocer en su totalidad como se elabora o realiza su línea de actividad
- Estar en una situación financiera personal favorable.



INVERSIÓN

Para que no fracase su negocio, tenga cuidado en tener el dinero suficiente para el capital inicial.

Recuerde que durante los primeros meses sus utilidades no serán las esperadas. Durante este período necesitará dinero para pagar gastos como: alquiler, electricidad, salarios, materiales, etc.



¿CUÁNTO DINERO NECESITA PARA INICIAR SU NEGOCIO?

Depende del tipo de negocio. Debe considerar dos tipos de pagos:

1. Gastos Pre-Inversión
2. Gastos Iniciales (Capital de Trabajo)

Gastos Pre-Inversión: son los montos que tendrá que pagar antes de que su negocio pueda iniciar actividades. (alquiler, maquinaria, equipos y muebles, honorarios legales, conexión eléctrica, conexión de teléfono, etc.)



Gastos Iniciales: son los montos que tendrá que pagar durante los primeros meses de operación de su negocio. (salarios, alquiler, teléfono, luz, agua, materia prima, etc.)



LAS FUENTES PRINCIPALES DE FONDOS PARA INICIAR SU NEGOCIO SON:

- Sus ahorros Personales



- Préstamos de sus amigos o familiares que desean invertir en su negocio



- Préstamos de bancos u otras entidades financieras



- Préstamos de fondos del Gobierno.

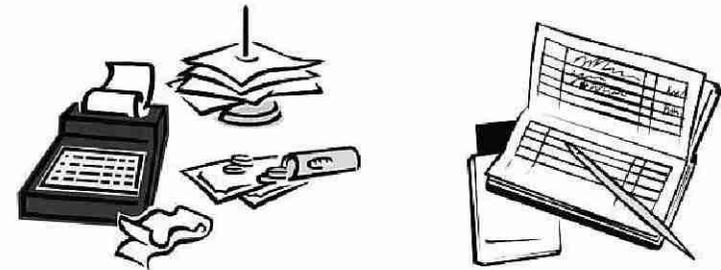
CONTROLE LAS FINANZAS DE SU NEGOCIO

Para que su negocio sea eficiente y obtenga una buena utilidad, debe aprender a organizar y controlar sus finanzas.

El buen Planeamiento Financiero y el Registro Contable son herramientas básicas para lograrlo

Esto lo ayuda a:

- Estimar costos y ventas
- Determinar utilidades
- Identificar problemas financieros
- Que podría suceder en el futuro



COSTEO DE SUS PRODUCTOS

Costos son los montos de dinero que gasta el negocio para PRODUCIR y VENDER sus productos o servicios

TIPO DE COSTOS

1. Costos Directos: que son los relacionados directamente a los productos o servicios que usted vende.

Costo de material directo: dinero que su negocio gasta en las partes y materiales que servirán para procesar el producto.

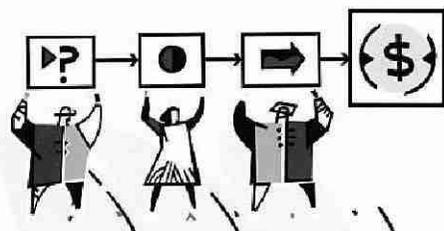
Costo de mano de obra directo: dinero que su negocio gasta en sueldos, salarios y beneficios sociales del personal

2. Costos Indirectos: son aquellos que "NO" participan directamente en el producto o servicio.

Alquiler – Luz y Agua – Transporte – Herramientas etc.

COSTO DIRECTO + COSTO INDIRECTO = COSTO TOTAL DEL PRODUCTO

VENTAS - COSTO = UTILIDAD



QUÉ ES



Contabilidad:

Es el registro de todas las transacciones que provienen de las actividades de su negocio y que pueden ser expresadas en dinero.

Analiza la obtención de los recursos para hacer frente a los compromisos de la empresa.

Para conducir su negocio eficientemente debe usted saber cuánto dinero ha recibido, cuánto dinero ha gastado y, más importante aún, cómo lo ha utilizado.



Los libros empleados para mantener esos registros son:

El Registro Diario:

libro general en el cual se registran todas las cantidades de dinero relacionadas con las actividades de su negocio.

Libros Auxiliares: se registra información que le permite tener presente tales como Cuentas pendientes de pago CxP, Cuentas pendientes de Cobro CxC, Salarios del personal, etc.

¿Qué es ACTIVO?

Recursos económicos con los que cuenta una persona, sociedad o empresa.

¿Qué es PASIVO?

Conjunto de obligaciones que se tienen con terceras personas, empresa o sociedad.

¿Qué es CAPITAL?

Obligación que la empresa mantiene con sus dueños, socios o accionistas por las aportaciones que han realizado o van a realizar al negocio.

¿Qué es INGRESO?

Entrada de dinero a la empresa procedente de la venta de un bien o servicio.

Tipos de Ingresos:

Contado: pago inmediato que se hace por recibir un bien o servicio.

Crédito: pago condicionado a un periodo de tiempo por haber recibido un bien o servicio. El mismo puede estar dentro de los 30 días, 60 días ó 90 días.

¿QUÉ SON GASTOS?

Dineros o recursos empleados en una operación. En el caso de la empresa, es necesario guardar todas las facturas que declaren compras para la empresa, para sus respectivos registros contables.



LAS EMPRESAS SE CLASIFICAN EN:

PERSONA NATURAL: Todo individuo de la especie humana, cualquiera sea su edad, sexo, estirpe o condición.

PERSONA JURÍDICA: Persona ficticia, de carácter político, público o religioso, industrial o comercial, representada por personas naturales capaces de ejercer derechos y contraer obligaciones.

Su constitución implica los siguientes costos:

- Honorarios de Abogado
- Notaría
- Derechos de Registro
- Tasa Única
- Cargos Anuales de Mantenimiento



Las personas Naturales y Jurídicas tendrán las siguientes obligaciones fiscales:

- Presentar anualmente su Declaración de Renta. Si es persona Natural y genera ingresos de hasta B/9,000.00 su cálculo de impuesto será "0" (cero).

- Si el ingreso mensual es de B/3,000.00 o su ingreso anual es de B/36,000.00 no paga ITBMS. Si este fuere su caso, deberá solicitar su Certificado de NO CONTRIBUYENTE a la Dirección General de Ingresos.

- Presentar su declaración jurada de rentas al finalizar el período fiscal que se comprende del 1 de enero de cada año al 31 de diciembre. Si sus ingresos superan los B/150,000.00 tendrá que aplicar el CAIR (Cálculo Alternativo del Impuesto Sobre la Renta).

- Tasa Única: al inscribir la sociedad anónima en el Registro Público pagará 250.00 la primera vez. Del segundo año en adelante pagará B/300.00 anual. Los plazos de vencimiento son: empresas inscritas de enero a junio, se paga hasta el 15 de julio; empresas inscritas de julio a diciembre, se paga hasta el 15 de enero.

- La Declaración de Renta se presenta en dos períodos:
Personas Naturales: del 1 de enero al 15 de marzo
Personas Jurídicas: del 1 de enero al 31 de marzo

- Todo contribuyente está obligado a facturar cada transferencia o prestación de servicios que realice y deberá conservar copia de las mismas.



AMPYME cuenta con el Registro oficial de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, el cual es GRATUITO y de efecto inmediato.

Si eres Micro EMPRESARIO, estás REGISTRADO y generas ingresos hasta B/150,000 al año, estarás exento del Impuesto Sobre la Renta por DOS (2) AÑOS desde el momento de tu inscripción.

Además, te beneficiamos de la exoneración del 1% del FECL (Fondo Especial de Compensación de Intereses) en aquellos préstamos cuya garantía de crédito otorgado por AMPYME no supere los B/10,000.00.

Requisitos para el Registro Empresarial:

Empresa Formal:

1. Copia de Registro, Licencia o Aviso de Operación.,
2. Copia de cedula del Representante Legal
3. Copia de declaración de Renta (ultima)
4. Copia del pacto social (persona jurídica)

Empresa Informal:

1. Copia de cédula de identidad personal



¿CONOCES PANAMÁEMPRENDE?

Es el sistema informático administrado por el Ministerio de Comercio e Industria, que permite darle aviso al Estado sobre el inicio de cualquier actividad comercial o industrial.
www.panamemprende.gob.pa

¿QUÉ ES EL AVISO DE OPERACIÓN?

Es el proceso mediante el cual se deja constancia a la Administración Pública de la actividad comercial o industrial que va a desarrollar el declarante.

¿QUÉ ES EL NÚMERO DE AVISO DE OPERACIÓN?

Es el número que emite el sistema luego de culminar el proceso de Aviso de Operación y se denomina RUC (Registro Único de Contribuyente)

¿QUÉ ES TASA DE AVISO?

Es un impuesto que debe ser pagado luego de dar por culminada la inscripción de la empresa y dar Aviso de Operación. Tiene un costo de quince balboas (B/15.00) para las personas naturales y cincuenta y cinco balboas (B/55.00) para las personas jurídicas y se paga en cualquier sucursal del país del BANCO NACIONAL DE PANAMÁ.

RESPONSABILIDADES DE LAS EMPRESAS Y EMPRESARIOS CON LA SEGURIDAD SOCIAL



Qué debemos saber al momento de contratar personal:

Se aconseja que se elabore un Contrato de Trabajo con (3) tres copias que deberá firmar el empleado y el representante de la sociedad si es persona jurídica o el encargado de la contratación si es persona natural.

En el contrato deberá estipularse lo siguiente: el inicio de labores, período de prueba (la ley establece tres (3) meses), horario de trabajo, salario, ubicación de la empresa, cargo a desempeñar y determinar claramente la subordinación jerárquica con respecto a él.

Si el empleado es destituido **antes** de la terminación del período de prueba, el empleador pagará prima de antigüedad y vacaciones proporcionales, además del XIII mes proporcional.

Si el empleado es destituido **después** de los tres meses de prueba el empleador deberá pagar un mes de preaviso, indemnización calculado a un porcentaje de 6.54% del salario devengado por el trabajador, XIII mes proporcional y prima de antigüedad calculado a un porcentaje de 1.92% de lo devengado por el trabajador.

Si el empleado tiene laborando mas de dos (2) años, adicional se le deberá pagar tres (3) meses de salarios caídos.

Después de los dos (2) años no se paga el preaviso. Los tres meses de salarios es para los que entraron después de la ley 44, los que están antes de dicha ley tienen derecho a cinco (5) meses.

El recargo del 25% o el 50% en la indemnización y los salarios caídos, están condicionados a otros elementos.





INSCRIPCIÓN PATRONAL EN LA CAJA DE SEGURO SOCIAL

Requisitos:

Presentarse a las Oficinas del Departamento de Administración de Relaciones Obrero Empleador, ubicado en el primer piso de Calle 17 Oeste o en las Agencias Administrativas ubicadas en el Interior de la República, de acuerdo a la ubicación geográfica en donde opere la empresa.

Que la persona natural o jurídica, tenga empleados a su servicio.

Llenar a máquina y firmar debidamente los formularios de inscripción:

1. Tarjeta de inscripción patronal (1 copia).
2. Formularios de inscripción de Riesgos Profesionales (1 copia).
3. Primera Planilla Pre elaborada.

Los patronos del área metropolitana tienen que presentar original y una (1) copia y los del interior de la República y Colón tienen que presentar original y dos (2) copias.

Deberán presentar los siguientes documentos:

1. Pacto Social debidamente registrado (original y copia) (Solo para personas jurídicas).
2. Licencia Comercial (o permiso de operación), idoneidad profesional y contrato del servicio que presta (3 copias).

3. Libro Cardales o similar debidamente registrado en el Ministerio de Trabajo y Desarrollo Social.

4. Documentos que comprueben la dirección del negocio (ejemplo: recibos de agua, luz o teléfono o contrato de arrendamiento) o 2 copias del croquis de la dirección del local.

5. Fotocopia de la cédula de identidad personal del Representante Legal (2 copias).

El Patrono paga en concepto de cuota patronal el 11% y el Empleado paga el 7.25%. Este porcentaje aplica hasta el 31 de diciembre de 2007.

A partir del 1 de enero de 2008 el Patrono pagará el 11.50% y el Empleado pagara el 8%.

ASPECTOS BANCARIOS

Para la apertura de una cuenta de ahorros Corriente Comercial, se necesita:

- La Certificación del Registro Público de la empresa.
- El Acta de Junta Directiva que conforma la empresa.
- Referencias de Crédito.
- Firmas Autorizadas

Estos requisitos están sujetos a la Entidad Bancaria donde se realice la apertura de la cuenta.

ANEXO

PROYECTO DE PLAN DE NEGOCIO SEGÚN LOS REQUISITOS DE LA CAJA DE AHORROS**DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO**

Antecedentes del promotor y del proyecto

- Actividad
- Profesión
- Organización legal del negocio
- Copia de permisos que requiera el cliente para funcionar
- Direcciones del cliente y del negocio
- Teléfonos, celular, fax y correo electrónico
- Mapa o plano de donde se encuentre el lugar del negocio.

DESCRIPCIÓN DE MERCADO

- Finalidad del préstamo
- Compradores actuales y potenciales
- Proveedores actuales y potenciales
- Competidores actuales y potenciales
- Análisis FODA

DESCRIPCIÓN DE LA OPERACIÓN

- Costos de producción
- Precio de venta
- Términos de venta
- Canal de distribución
- Mercadeo y promoción
- Generación de empleos
- Post Venta

EVALUACIÓN FINANCIERA

- Proyección del negocio actual, dos años mínimo.
De estar funcionando, requiere de estado financiero del último año de operación
- Flujo de caja del negocio proyectado
- Declaración de renta, si el negocio ya existe

EVALUACIÓN DE SOLVENCIA MORAL

- Carta de referencias personales y comerciales (proveedores y compradores)
- Referencias de crédito de APC.

PROYECTO DE PLAN DE NEGOCIO SEGÚN LOS REQUISITOS DEL BANCO NACIONAL

DESCRIPCIÓN GENERAL DEL NEGOCIO

- Antecedentes
- Status legal de la empresa
- Ubicación
- Tipo de empresa
- Tipo de actividad
- Experiencia y formación del cliente potencial o administrador del negocio.

ASPECTOS DEL MERCADO

- Entorno económico
- Clientes potenciales
- Canales de distribución
- Competencia
- Términos de ventas

EVALUACIÓN ECONOMICA

- Propósito de la inversión
- Plan de Inversión
- Costo total del proyecto
- Aporte del empresario
- Financiamiento
- Generación de empleo

EVALUACIÓN FINANCIERA

- Balance general y Estado de Resultado proyectado a 2 años
- Flujo de Caja proyectado a 5 años
- Punto de equilibrio
- Estados Financieros de los últimos dos periodos
- Declaración de Renta, si está funcionando y si aplica

RAZONES FINANCIERAS

NOMBRE	FÓRMULA	EXPLICACIÓN
LIQUIDEZ		
Capital de Trabajo	Activo Corriente - Pasivo Corriente	Recursos líquidos netos disponibles para que la empresa realice sus operaciones
Razón Circulante	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	Capacidad de la empresa para hacer frente al pago de sus obligaciones de corto plazo con sus activos líquidos (debe ser entre 2.5 y 5.2 veces)
Prueba de Ácido	$\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventario Pasivo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	Capacidad de la empresa para hacer frente al pago de sus obligaciones de corto plazo con sus activos líquidos (debe ser entre 2.0 y 2.5 veces)
ADMINISTRACIÓN DE ACTIVOS (INVERSIONES):		
Rotación del Inventario	$\frac{\text{Costo de Productos Vendidos}}{\text{Inventarios}}$	Velocidad a la que se vende el inventario de una empresa en un año. Una rotación alta significa que la mercancía se vende rápidamente. Una rotación baja implica que la mercancía no se está vendiendo
Periodo Promedio de Cobro	$\frac{\text{Cuentas X Cobrar}}{(\text{Ventas} / 360 \text{ días})}$	Periodo promedio que demoran los clientes de la empresa en pagarle a la empresa las cuentas de ventas al crédito. Entre mayor el resultado, más demoran los clientes, masprobabilidades de la empresa de quedarse sin efectivo....\$\$\$
Rotación del Activo Fijo	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Fijo Neto}}$	Velocidad a la que los activos fijos generan ingresos. Una rotación alta significa que los activos son muy productivos. Una rotación baja implica que los activos fijos no están produciendo los resultados esperados
Rotación de Activos Totales	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activos Totales}}$	Velocidad a la que los activos de la empresa generan ingresos. Una rotación alta significa que los activos de la empresa son muy productivos. Una rotación baja implica que los activos de la empresa no están produciendo los resultados esperados

NOMBRE	FÓRMULA	EXPLICACIÓN
ADMINISTRACIÓN DE ACTIVOS (INVERSIONES):		
Razón de Deuda	$\frac{\text{Pasivos Totales}}{\text{Activos Totales}}$	Proporción de activos totales financiados por los acreedores de la empresa.
Periodo Promedio de Pago	$\frac{\text{Cuentas X Pagar}}{(\text{Compras} / 360 \text{ días})}$	Periodo promedio que demora la empresa en pagarle a sus proveedores las cuentas de compras al crédito. Entre mayor el resultado, más demora la empresa en realizar los pagos, más tiempo retiene efectivo....\$\$\$
Cobertura de Intereses	$\frac{\text{Utilidades Antes de Int. e Imp.}}{\text{Gasto de Interés}}$	Capacidad de la empresa para realizar el pago del financiamiento con los recursos provenientes de las operaciones.
RENTABILIDAD		
Margen Bruto	$\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ingresos}}$	Proporción de cada dólar de ingresos (ventas) que queda luego de que la empresa paga los products o servicios (gastos de venas).
Utilidad Operativa	$\frac{\text{Utilidad Operativa}}{\text{Ingresos}}$	Utilidad Pura: Proporción de cada dólar de ingresos (ventas) que queda luego de que la empresa paga los productos o servicios (gastos de venta)
Margen Neto	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ingresos}}$	Proporción de cada dólar de ingresos (ventas) que quedan luego de que la empresa paga todos los compromisos incluyendo costos, gastos, intereses e impuestos.
Rendimiento Sobre los Activos (RSA)	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activos Totales}}$	Rentabilidad neta de cada dólar que ha invertido la empresa en activos totales. Confirma si las inversiones son productivas, y si las decisiones gerenciales han sido eficaces.
Rendimiento Sobre el Capital Contable (RSC)	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital Contable}}$	Rentabilidad neta de cada dólar de invertido por los accionistas en la empresa. Determina cuánto le rinde la empresa a los propietarios. Se puede comparar con otras alternativas de inversión (e.g. bonos, acciones, otras empresas, DPFs, CD, etc.)



*Panameño Emprende Tu Propio Negocio....
descubre al empresario que hay en Tí*



GOBIERNO NACIONAL
Martín Torrijos
Presidente

Panameño Ser empresario
Si Paga
2008

ENERO							FEBRERO						
D	L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S
		1	2	3	4	5						1	2
6	7	8	9	10	11	12	3	4	5	6	7	8	9
13	14	15	16	17	18	19	10	11	12	13	14	15	16
20	21	22	23	24	25	26	17	18	19	20	21	22	23
27	28	29	30	31			24	25	26	27	28	29	

MARZO							ABRIL						
D	L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S
						1							1
2	3	4	5	6	7	8	6	7	8	9	10	11	12
9	10	11	12	13	14	15	13	14	15	16	17	18	19
16	17	18	19	20	21	22	20	21	22	23	24	25	26
23	24	25	26	27	28	29	27	28	29	30			
30	31												

MAYO							JUNIO						
D	L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S
				1	2	3	1	2	3	4	5	6	7
4	5	6	7	8	9	10	8	9	10	11	12	13	14
11	12	13	14	15	16	17	15	16	17	18	19	20	21
18	19	20	21	22	23	24	22	23	24	25	26	27	28
25	26	27	28	29	30	31	29	30					

JULIO							AGOSTO						
D	L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S
		1	2	3	4	5							1
6	7	8	9	10	11	12	3	4	5	6	7	8	9
13	14	15	16	17	18	19	10	11	12	13	14	15	16
20	21	22	23	24	25	26	17	18	19	20	21	22	23
27	28	29	30	31			24	25	26	27	28	29	30
							31						

SEPTIEMBRE							OCTUBRE						
D	L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S
		1	2	3	4	5					1	2	3
7	8	9	10	11	12	13	5	6	7	8	9	10	11
14	15	16	17	18	19	20	12	13	14	15	16	17	18
21	22	23	24	25	26	27	19	20	21	22	23	24	25
28	29	30					26	27	28	29	30	31	

NOVIEMBRE							DICIEMBRE						
D	L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S
						1							1
2	3	4	5	6	7	8	7	8	9	10	11	12	13
9	10	11	12	13	14	15	14	15	16	17	18	19	20
16	17	18	19	20	21	22	21	22	23	24	25	26	27
23	24	25	26	27	28	29	28	29	30	31			
30													

**Panameño
crea tu propia empresa**