

• **PRECIO**
para minoristas y mayoristas

PLAN DE MERCADEO

| | PRODUCTO O VARIEDAD DE PRODUCTO | |
|---|---------------------------------|----|
| | 1. | 2. |
| Costo | | |
| Cuánto están los clientes dispuestos a pagar | | |
| Política de precios de la competencia | | |
| Política de precios | | |
| Motivos para escoger esta política de precios | | |
| Se otorgarán descuentos a los siguientes tipos o clases de clientes | | |
| Motivos para otorgar los créditos | | |
| Se otorgarán créditos a los siguientes tipos o clases de clientes | | |
| Motivos para otorgar los créditos. | | |

| | PRODUCTO O VARIEDAD DE PRODUCTO | |
|---|---------------------------------|----|
| | 3. | 4. |
| Costo | | |
| Cuánto están los clientes dispuestos a pagar | | |
| Política de precios de la competencia | | |
| Política de precios | | |
| Motivos para escoger esta política de precios | | |
| Se otorgarán descuentos a los siguientes tipos o clases de clientes | | |
| Motivos para otorgar los créditos | | |
| Se otorgarán créditos a los siguientes tipos o clases de clientes | | |
| Motivos para otorgar los créditos. | | |

PROMOCIÓN

PLAN DE MERCADEO

| Tipo de Publicidad | Detalles | Costo |
|---------------------------|-----------------|--------------|
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |

| Tipo de Promoción de Ventas | Detalles | Costo |
|------------------------------------|-----------------|--------------|
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |

- **PLAZA**
Para fabricantes y operadores de servicio

PLAN DE MERCADEO

| PRODUCTO O SERVICIO: | | |
|-----------------------------------|----------------|---------------|
| CRITERIOS | DETALLE | ACCIÓN |
| Acceso a la materia prima | | |
| Acceso a la mano de obra | | |
| Alquiler | | |
| Ubicación cerca al cliente | | |
| Tipo de distribución | | |
| Medios de comunicación | | |
| Competencia | | |
| Pago de impuestos (incentivos) | | |
| Requisitos legales | | |
| | | |
| | | |
| | | |

• **PLAZA**

Para comerciantes mayoristas y minoristas

PLAN DE MERCADEO

| PRODUCTO O SERVICIO: | | |
|-----------------------------------|---------|--------|
| CRITERIOS | DETALLE | ACCIÓN |
| Alquiler | | |
| Ubicación cerca al cliente | | |
| Tipo de distribución | | |
| Medios de comunicación | | |
| Competencia | | |
| Pago de impuestos (incentivos) | | |
| Requisitos legales | | |
| | | |
| | | |
| | | |

ORGANIZACIÓN DEL NEGOCIO

El negocio funcionará como una

Motivos por el cual escogió este tipo de negocio

Propietario / s
Nombre

Nombre

Descripción de las Habilidades

Descripción de las Habilidades

Experiencia Pertinente

Experiencia Pertinente

Tiempo Disponible

Tiempo Disponible

• **PERSONAL**

| TAREA | CANTIDAD DE PERSONAL | HABILIDADES REQUERIDAS Y EXPERIENCIA | REALIZADO POR |
|-------|----------------------|--------------------------------------|---------------|
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| TOTAL | | | |

INVERSIÓN

CAPITAL INICIAL REQUERIDO

- Local del Negocio

- Construcción o compra del edificio + _____
- Construcción o reparaciones del local del negocio + _____

- Equipo

- _____ + _____
- _____ + _____
- _____ + _____
- _____ + _____
- _____ + _____
- _____ + _____

= _____ → _____

CAPITAL DE TRABAJO

- Materia Prima o acabado de mercadería + _____
- Promoción + _____
- Sueldos + _____
- Alquiler + _____
- Alquiler venta + _____
- Seguros + _____
- Otros costos + _____

= _____ → _____

TOTAL CAPITAL INICIAL

- **Requerimiento de capital inicial**

- **Fuentes del capital inicial**

| | |
|------------------------------|---------|
| - Patrimonio del propietario | _____ |
| - Otras Fuentes | _____ |
| _____ | + _____ |
| _____ | + _____ |
| _____ | + _____ |

- **Total** (debe ser el mismo monto requerido para el capital inicial) = _____

- **Garantía** (si se solicita un préstamo)

1. _____
2. _____
3. _____

PLAN DE VENTAS Y COSTOS

| DETALLE | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Sept. | Octubre | Nov. | Dic. | TOTAL |
|-----------------------------------|-------|---------|-------|-------|------|-------|-------|--------|-------|---------|------|------|-------|
| Ventas | | | | | | | | | | | | | |
| (-) Costo de Material Directo | | | | | | | | | | | | | |
| (-) Costo de Mano de Obra Directa | | | | | | | | | | | | | |
| (-) Costos Indirectos | | | | | | | | | | | | | |
| Utilidad Bruta | | | | | | | | | | | | | |

MICROEMPRESA AQUÍ Y AHORA.

| FLUJO DE CAJA PROYECTADO | ENERO | FEBRERO | MARZO |
|--|--------------|----------------|--------------|
| ENTRADAS DE EFECTIVO (ingresos) | | | |
| 1. Efectivo al inicio del mes | | | |
| 2. Ingresos por Ventas | | | |
| - Contado | | | |
| - Crédito | | | |
| 3. Otros Ingresos | | | |
| 4. Total de efectivo disponible (Total Ingresos) | | | |
| EGRESOS (Salidas de efectivo) | | | |
| 5. Egresos por costos de Material Directo | | | |
| - Contado | | | |
| - Crédito | | | |
| 6. Egresos por costos de Mano de Obra Directa | | | |
| 7. Egresos por costos indirectos. | | | |
| 8. Egresos por inversiones en Equipos | | | |
| 9. Otros Egresos | | | |
| 10. Total de salidas de efectivo (Total Egresos) | | | |
| 11. EFECTIVO AL FINAL DEL MES (Saldo Final de Caja) | | | |

RESPONSABILIDADES LEGALES Y SEGUROS

Los impuestos que se aplicarán al negocio serán:

El negocio estará regulado por los siguientes dispositivos legales:

El negocio necesitará las siguientes licencias y permisos para operar

Costo

| | |
|-------|-------|
| <hr/> | <hr/> |
| <hr/> | <hr/> |
| <hr/> | <hr/> |
| <hr/> | <hr/> |
| <hr/> | <hr/> |

El negocio tendrá el siguiente seguro

Costo

| | |
|-------|-------|
| <hr/> | <hr/> |
| <hr/> | <hr/> |
| <hr/> | <hr/> |
| <hr/> | <hr/> |
| <hr/> | <hr/> |

MICROEMPRESA AQUÍ Y AHORA.

ANEXO

MICROEMPRESA AQUÍ Y AHORA.

PLAN DE NEGOCIOS

ESCRIBA EL NOMBRE DE SU EMPRESA
Escriba su nombre

Escriba la fecha de hoy

SECCIÓN 1: PERFIL DEL NEGOCIO

Descripción de mi empresa

(Sesión 1): Describa su producto o servicio.

Mercado y clientes meta

(Sesión 1): Describa el perfil de sus clientes y la razón por la cual desean o necesitan el producto o servicio que usted ofrece.

Tendencias de crecimiento del negocio

(Sesión 1): ¿El mercado para el producto o servicio que usted ofrece está creciendo o disminuyendo?

Dominio sobre el precio de venta

(Sesión 1): Explique las cualidades o circunstancias únicas del producto o servicio que ofrece que le permitirán mantener precios rentables.

SECCIÓN 2: LA VISIÓN Y LAS PERSONAS

(Sesión 2): Explique en forma convincente que tiene un compromiso entusiasta con su nueva empresa y que es lo suficientemente realista para tomar decisiones difíciles inevitables.

LAS PERSONAS

Experiencia laboral relacionada con la empresa que pretendo iniciar

(Sesión 2): Describa su experiencia laboral en la empresa que pretende iniciar, incluida una lista de las habilidades y conocimientos que usted posee y serán necesarios en su empresa.

Antecedentes personales y credenciales educacionales

(Sesión 2): Describase a sí mismo e incluya su educación.

SECCIÓN 3: COMUNICACIONES

Herramientas de computación y comunicación

(Sesión 3): Haga una lista de los equipos que pretenda utilizar, incluida una descripción de los mismos y sus costos. Puede utilizar lo siguiente a manera de pauta.

Requisitos de los recursos:

Comunicaciones

Describa todos los equipos de comunicación.

Prepare un presupuesto para todos los equipos de comunicación.

Teléfonos

Describa todos los equipos telefónicos.

Prepare un presupuesto para todos los equipos telefónicos.

Localizadores

Describa los localizadores.

Prepare un presupuesto para todos los localizadores.

Fax

Describa todos los equipos de fax.

Prepare un presupuesto para todos los equipos de fax.

Computadoras

Describa todos los equipos de computación.

Prepare un presupuesto para todos los equipos computacionales.

Internet

Describa los proveedores de Internet necesarios.

Prepare un presupuesto para el acceso a Internet.

SECCIÓN 4: ORGANIZACIÓN

Organización comercial

(Sesión 4): Explique la forma de organización comercial que pretende utilizar y por qué es la mejor para su empresa.

Consultores profesionales

(Sesión 4): Enumere los nombres de su abogado, contador, agente de seguros y otros profesionales.

Licencias

(Sesión 4): Enumere las licencias que necesitará para iniciar las actividades comerciales.

SECCIÓN 5: SEGUROS

Seguros

(Sesión 5): Enumere los tipos de seguros, incluidos los costos previstos.

SECCIÓN 6: UBICACIÓN

Criterios de ubicación

(Sesión 6): Describa los criterios de ubicación que utilizará.

- necesidades de espacio
- necesidades futuras
- análisis del emplazamiento si es necesario (adjúntelo)
- análisis demográfico si es necesario (adjúntelo)
- lista de verificación del arrendamiento (adjúntela)
- costo estimado del espacio como porcentaje de las ventas
- autorizaciones de zonificación y uso

SECCIÓN 7: CONTABILIDAD Y FLUJO DE CAJA

Contabilidad

(Sesión 7): En un anexo separado, confeccione un balance inicial y los estados de resultados proyectados de los primeros seis a doce meses.

Planificación del flujo de caja

(Sesión 7): En un anexo separado, proporcione un análisis del flujo de caja para un año, que incluya las ventas estimadas, todos los costos y las inversiones de capital.

Proporcione una lista de comprobación de todos los conceptos de gasto para incluirlos en su proyección del flujo de caja.

Análisis de costos

(Sesión 7): ¿Cuáles son todos mis costos: fijos, variables, de producto, de entrega, etc.?

Controles internos

(Sesión 7): Explique: los controles internos y controles de caja, la política de firma de cheques, la estrategia para controlar las mermas y la deshonestidad, así como el control de la mercadería entrante que pretenda utilizar.

SECCIÓN 8: FINANCIAMIENTO

Estrategia de financiamiento

(Sesión 8): Proporcione un gráfico u hoja de cálculo que muestre todas las fuentes de su capital inicial. Explique las alternativas gubernamentales de asistencia o programas de garantía de préstamos a los que pretenda postular.

Si su negocio requiere utilizar potenciales prestamistas, incluya una proyección del flujo de caja y de estados de resultados para indicar las fuentes de amortización de los préstamos. Haga pronósticos conservadores.

Enumere las fuentes de referencias para enviar a las instituciones de crédito. (Su contador, etc.)

SECCIÓN 9: COMERCIO ELECTRÓNICO

Planes para el comercio electrónico

(Sesión 9): Describa detalladamente cómo piensa utilizar Internet para comercializar su producto o servicio.

Preparación del presupuesto para el comercio electrónico

(Sesión 9): Proporcione un desglose detallado de los costos involucrados en establecer, operar y mantener sus actividades de comercio electrónico.

Competencia en el comercio electrónico

(Sesión 9): Describa cómo utilizan el comercio electrónico sus mejores competidores y la estrategia que piensa utilizar para perfeccionar sus prácticas.

SECCIÓN 10: ADQUISICIONES

Procedimientos debidos para las adquisiciones

(Sesión 10): Enumere lo siguiente:

Su equipo de consultores: abogado, contador, banquero, corredor, etc.

Verificación de los ingresos del vendedor: cómo piensa autenticarlos.

Archivos del vendedor que se deben inspeccionar: estados financieros, declaraciones del impuesto a la renta, pedidos no despachados, registros de depósitos en efectivo, cuentas de servicios básicos, cuentas por pagar y por recibir, volumen de trabajo pendiente, comparaciones financieras de empresas similares, etc.

Inspecciones y aprobación de arrendamientos y contratos.

Tasaciones, según corresponda.

Si se trata de una franquicia, entrevístese con franquiciados elegidos al azar.

Plan de financiamiento de adquisiciones: incluya fuentes, incluido el financiamiento del vendedor.

Condiciones del mercado.

Valor de la plusvalía.

Método de compra: acciones, activos, etc.

SECCIÓN 11: MARKETING

Plan de marketing

(Sesión 11): Describa su plan general de marketing y estrategia de ventas, incluido el método que piensa utilizar para atraer y mantener a los clientes.

Planes de publicidad y promociones

(Sesión 11): Describa sus planes y presupuestos de publicidad y promociones.

Compras y control de inventario

(Sesión 11): Vea la lista de comprobación "cómo comprar".

SECCIÓN 11: MARKETING

Políticas de capacitación

(Sesión 11): Describa sus planes de contratación y capacitación de agentes de ventas.

La competencia

(Sesión 11): Describa a sus competidores más fuertes y la manera en que piensa competir.

Cómo piensa aprovechar las debilidades de los competidores

(Sesión 11): Enumere los puntos débiles de sus competidores y la manera en que piensa aprovecharlos.

SECCIÓN 12: PROGRAMA DE CRECIMIENTO

Expansión

(Sesión 12): Describa su crecimiento: tal vez quiera incluir el desarrollo de una operación rentable a nivel piloto, fuentes de financiamiento, flujo de caja, sistema contable instaurado, plan de incentivos para gerentes, paquete y políticas de beneficios, economías de escala.

Manejo de problemas graves

(Sesión 12): Describa situaciones de condiciones adversas y la manera en que piensa enfrentarlas. Por ejemplo, cómo pensaría manejar una caída del 25% en las ventas, o nuevos competidores, etc. Prepare una proyección del flujo de caja sobre la base de expectativas reducidas.

Prepare una proyección del flujo de caja sobre la base de expectativas reducidas y muestre cómo y dónde reduciría los costos para mantener la liquidez.

MICROEMPRESA AQUÍ Y AHORA.

Son 12 Centros de Asistencia Técnica Empresarial a Nivel Nacional

| | | |
|--------------------------|--|--------------------------------|
| Panamá: | Clayton, Calle Maritza Alabarca, Edif.: 1010, 1005 | Teléfonos: 500-5505 / 500-5602 |
| Chorrera: | Ave. Las Américas, al Frente de Panadería Cesarín | Teléfonos: 254-1107 / 500-1742 |
| Azuero: | Chitré Calle Julio Arjona y Meliton Martínez | Teléfonos: 996-8261 / 996-3048 |
| San Miguelito: | Calle M, Veranillo, al lado de la Biblioteca Omar Torrijos. | Teléfonos: 274-1375 / 274-1833 |
| Colón: | Calle 8 entre Amador Guerrero y Bolívar, Edificio Don Fernando, Oficina No.6 | Teléfono: 475-0100 |
| Chiriquí: | David, Edificio Violeta, frente al Colegio IPA | Teléfono: 774-8559 |
| Veraguas: | Santiago, Plaza Palermo, avenida Santa Coloma | Teléfono: 998-0386 |
| Bocas del Toro: | Changuinola Oficinas del IPACOOOP, Ave. Central | Teléfono: 758-5131 |
| Darién: | Carretera Panamericana , Santa Fe, Darién | Teléfono 299-6277 6702-6948 |
| Coclé: Penonomé: | Oficinas de MICI, frente al parque Rodolfo Chiari | Teléfono: 997-4378 |
| 24 de Diciembre: | Vía Panamericana, Local La Casa del Zinc | Teléfono: 295-7342 / 295-2127 |
| Puerto Armuelles - Barú: | Calle Principal al Lado de la Financiera El Sol. | Telefax: 770-0211. |

**Creando Empresas, para que un mejor Panamá
llegue a todos.**

Aquí y Ahora, Ampyme te Ayuda a Progresar.

