

CASA DE REMESA PRUEBA S.A.

ESTUDIO DE MERCADO

OBJETIVOS Y PROYECCIONES ECONOMICAS Y FINANCIERAS

PREPARADO POR

LIC. JUAN EJEMPLO PRIMERO



ECONOMISTA, IDONEIDAD No. 123

ESTE DOCUMENTO CONTIENE EJEMPLOS DE
ALGUNAS PARTES DEL PLAN ECONÓMICO

DESCRIPCIÓN DE LOS OBJETIVOS Y PROYECCIONES ECONÓMICAS Y FINANCIERAS DE LA EMPRESA

1. DEMANDA DEL MERCADO

a. Análisis del producto a ofrecer

La empresa se dedicará, principalmente, a prestar el servicio de giros y transferencias de dinero a personas naturales o jurídicas a nivel nacional e internacional, llevará a cabo transferencias, pagos y servicio de prepago, a través de los mecanismos modernos y eficaces para la comodidad de los clientes y ejercerá el comercio en general.

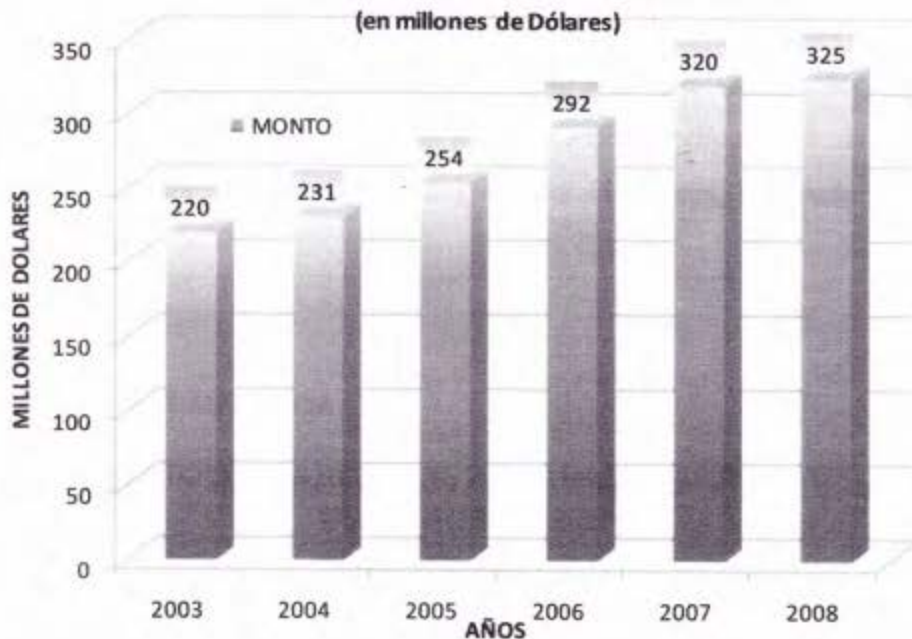
En ese sentido, la actividad principal será la de brindar un servicio a las personas que por una y otra razón tienen la necesidad de enviar dinero en forma rápida, segura y eficiente a cualquier lugar dentro del territorio nacional o a cualquier parte del mundo, y en forma secundaria proveerá algunos servicios conexos tanto comerciales como financieros y venderá otros bienes y/o servicios relacionados con la actividad principal.

b. Oferta del producto principal

El servicio de transferencias, giros y pagos de dinero a través de los medios modernos y eficaces es brindado en nuestro país actualmente por 12 empresas, según consta en el registro de la Dirección de Empresas Financieras (DEF) del Ministerio de Comercio e Industrias (MICI).

De igual manera, utilizando los datos de dicha dependencia del MICI, en el Cuadro No.1 se observa que en los últimos cinco años, 2005-2009, se han enviado transferencias de dinero a través de las entidades del sistema por un monto de B/.798.8 millones, realizándose alrededor de 2,494,000 transacciones, lo cual permite estimar que durante el periodo mencionado, se realizaron transferencias de dinero por un monto promedio de B/.320.00 por cada transacción.

Grafica No.5
MONTO DE LAS REMESAS ENVIADAS A PANAMÁ DESDE
USA, AÑOS 2003-2008



3. DESCRIPCIÓN DE LAS CARACTERÍSTICAS DEL NEGOCIO

a. Determinación de la Misión

Ofrecer al cliente un lugar moderno, eficiente, agradable, diferente y con mejores precios, en donde podrá enviar y recibir transacciones de dinero mientras disfruta de un ambiente totalmente seguro.

Para CASA DE REMESAS PRUEBA S.A. la satisfacción del cliente es una prioridad que estará basada en cinco principios claves para obtener su preferencia: rapidez, conveniencia, disponibilidad, facilidad y servicio personalizado, de manera

que se tomarán muy en cuenta sus necesidades, así como sus aportes y opiniones para mejorar y lograr ofrecer un negocio de calidad a precios competitivos.

b. Establecimiento de la Visión

CASA DE REMESAS PRUEBA S.A. desea llegar a ser la primera empresa en el ramo de las transferencias de dinero en cuanto a rapidez, seriedad, bajos precios, utilizando los más modernos sistemas de comunicación eficientes y seguros con que se cuenta en el mercado, para lograr la máxima satisfacción de sus clientes, atender las necesidades del servicio, utilizando personal idóneo y capacitado, de manera que pueda obtener los beneficios para sus colaboradores, proveedores, socios y accionistas.

4. ANALISIS DE LA COMPETENCIA

Antes de analizar la competencia señalaremos la diferencia entre un envío y un recibo de dinero:

ENVÍO: Es la operación de trasladar fondos desde la oficina de **CASA DE REMESAS PRUEBA S.A.** para una persona, empresa u organismo cualquiera a cualquier parte del territorio nacional o a cualquier país del mundo, servicio por el que debe pagar una tarifa que varía de acuerdo al monto y al lugar de destino o residencia del beneficiario.

RECIBO: Es la operación de entregar o pagar a un beneficiario ubicado en nuestro país, ya sea en sus manos, como depósito en una cuenta bancaria o como pago a una tarjeta de crédito, de una cantidad de dinero que un girador, ubicado en otro punto de la geografía nacional o en un país extranjero, ha transferido para tal propósito. Esta operación no tiene costo para el beneficiario porque el que envió el dinero paga los costos de dicha transacción.

CASA DE REMESA: Negocio dedicado al servicio de envío y recibo de dinero a nivel nacional e internacional. Generalmente una casa de remesa también proporciona

alternativas que presentará a todos los clientes que deseen enviar y recibir dinero hacia y desde el resto del país y del mundo.

Al igual que las otras empresas, realizara alianzas estratégicas para utilizar los servicios de muchos agentes alrededor del país y del mundo a través de los cuales realizará las transacciones en aquellos sitios donde no tenga presencia física, lo cual es una meta futura, de forma que pueda contar con puntos de venta en las principales ciudades del país y en los principales centros de envío y recepción de remesas a nivel internacional.

5. ESTRATEGIA DE MERCADO

a. Localización:

El negocio estará ubicado en el Avenida Luís López y Calle 97, Local 101. Corregimiento Los Laureles, Distrito y Provincia de Panamá.

Esta ubicación ofrece innumerables facilidades para el cliente, tales como:

- Céntrico
- Cercanía: la mayoría de las rutas de transporte colectivo hacen parada en este sitio



Descripción de las Funciones:

Gerente-Administrador: Persona encargada de planear, organizar, dirigir y controlar todos los recursos del negocio. En general el gerente deberá realizar funciones de:

1. Representación: El gerente en todo momento está representando a la organización.
2. Liderazgo: El gerente es el responsable directo del logro de los objetivos que la organización se ha planteado.
3. Planificador: Se refiere a la capacidad de coordinación en el tiempo de los recursos disponibles (actuales y futuros; materiales, humanos e intangibles) en función de las necesidades operativas en directa relación a de los objetivos deseados.
4. Enlace: El gerente ocupa gran parte de su tiempo oficiando de "hombre de enlace" con el contexto. La empresa se encuentra constituida por muchas personas. El gerente, además de sus tareas operativas, tiene la responsabilidad de desarrollar y mantener un fluido contacto con el contexto.

Cuadro No.7
CAPITAL DE TRABAJO

Detalle	1 mes	3 meses
TOTAL	XXXXXX	XXXXXX
Salarios	XXXXXX	XXXXXX
Prestaciones	XXXXXX	XXXXXX
Alquiler	XXXXXX	XXXXXX
Teléfono e Internet	XXXXXX	XXXXXX
Energía Eléctrica	XXXXXX	XXXXXX
Agua	XXXXXX	XXXXXX
Útiles de Oficina	XXXXXX	XXXXXX
Útiles de Aseo	XXXXXX	XXXXXX
Matenimiento	XXXXXX	XXXXXX
Transporte	XXXXXX	XXXXXX
Vigilancia y Seguridad	XXXXXX	XXXXXX
Publicidad	XXXXXX	XXXXXX
Impuestos	XXXXXX	XXXXXX
Imprevistos	XXXXXX	XXXXXX

d. Plan de Inversión

El plan de Inversión inicial, considerando los recursos necesarios para adquirir el mobiliario, los equipos de oficina, la remodelación de las instalaciones, la adquisición de los seguros y el capital de trabajo para tres meses de funcionamiento, asciende a B/. XXXXXX (Ver Cuadro No.8)

Cuadro No.8
PLAN DE INVERSIÓN INICIAL

Detalle	TOTAL
TOTAL	XXXXXX
MOBILIARIO	XXXXXX
EQUIPO DE OFICINA	XXXXXX
OTROS EQUIPOS	XXXXXX
REMODELACIÓN DE OFICINA	XXXXXX
GASTOS PAGADOS POR ANTICIPADO	XXXXXX
CAPITAL DE TRABAJO	XXXXXX