

Santiago, 05 de junio de 2018.

Señores:

La Cooperativa de S.M. Juan XXIII requiere los servicios profesionales CONSULTORES PARA LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO ***A NIVEL DE PERFIL*** PARA DETERMINAR LA VIABILIDAD DE UN SUPERMERCADO, SALA DE REUNIONES Y EVENTOS SOCIALES, en el Distritito de Atalaya, Provincia de Veraguas.

De estar interesado en ofrecer el servicio, favor pasar a las oficinas de la Asistente de Administración y Finanzas a retirar el pliego de cargos.

Los pliegos se estarán entregando del 11 al 22 de junio del año en curso.

Agradecemos su participación.

Saludos,

Ing. Aldo Aldeano Castillero
Gerente General

PROPUESTA PARA LA FORMULACIÓN Y EVALUACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO A NIVEL DE PERFIL PARA DETERMINAR LA VIABILIDAD DE UN SUPERMERCADO, SALA DE REUNIONES Y EVENTOS SOCIALES, EN EL DISTRITO DE ATALAYA.

PLIEGO DE CARGOS

1. Objetivo:

Determinar la factibilidad de un Supermercado, sala de reuniones y eventos sociales en el Distrito de Atalaya.

2. Los Participantes:

Los participantes deben ser personal idóneo, con conocimiento y experiencia en la formulación de Planes de Negocio, deben ser Economistas o ramas afines en la Formulación, Evaluación y Administración de Proyectos.

3. El Servicio Requerido:

Las propias de un estudio de factibilidad a nivel de perfil donde se puede destacar entre otras los siguientes elementos:

Estudio del mercado:

- Mercado Objetivo (Demográficos y Geográficos, Estilo de vida Detalles del mercado objetivo seleccionado, Tamaño del mercado objetivo).
- Demanda y tendencias de la demanda (considerar la demanda por separado: supermercado, sala de reuniones y eventos sociales).
- Identificación de criterios y/o hábitos de compra de los posibles compradores.
- Potencial de demanda (aproximación en términos de la tendencia del crecimiento de la población y del nivel promedio de ingreso según información del INEC Plantear el crecimiento estimado de la población para los próximos 10 años.
- Competencia (caracterización de los establecimientos actuales que complementan o podrían sustituir el proyecto).
- Analizar los precios de la competencia.

- Proponer modelo de negocio (considerando dos líneas de negocio: supermercado, sala de reuniones y eventos sociales).
- Proponer estrategias de mercadeo para cada una de las líneas de negocios.
- de ventas, Evento de lanzamiento, Presupuesto).
- Leyes y Regulaciones

Estudio Técnico:

- Establecer el flujo de procesos identificando todas las operaciones unitarias.
- Proponer dimensiones de infraestructura y componentes necesarios atendiendo el estudio de mercado.
- Determinar las inversiones fijas.
- Necesidad de recursos humanos para operar el proyecto.
- Estudio de la necesidad de recursos humanos (tomando en cuenta la experiencia de la Cooperativa en otros establecimientos parecidos y las características propias del proyecto).
- Identificar posibles situaciones con los vecinos y recomendar el mecanismo de mitigación.

Estudio de impacto ambiental:

- **Verificar la lista taxativa del Decreto 123 de MI AMBIENTE y determinar si es necesario el desarrollo de un Estudio de Impacto Ambiental.**

Estudio Financiero:

- Determinar el nivel de inversión requerida (Inversiones Fijas, Diferidas y Capital de Trabajo)
- Proyectar costos y gastos para un horizonte de 5 años y otro de 8 años del proyecto analizado.

- Proyectar estado de resultado para un horizonte de 5 años y otro de 8 años del proyecto analizado.
- Proyectar flujo de caja y flujo neto para un horizonte de 5 años y otro de 8 años del proyecto analizado.
- Determinar indicadores de factibilidad (Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno, Relación Beneficio Costo).
- Realizar análisis de sensibilidad en base a lo siguiente:
 - Escenario base sin financiamiento de las inversiones.
 - Escenario base con financiamiento de las inversiones.
 - Escenario Pesimista: aumento en costos y los precios de venta se mantienen sin cambios.
 - Escenario Optimista: aumento en precios de venta y los costos se mantienen sin cambios.
- Determinar el punto de equilibrio para los dos escenarios anteriores.

Conclusiones y Recomendaciones del Perfil

4. Procuración de la información necesaria:

El estudio implica que la información requerida para la formulación del proyecto provendrá de fuentes secundarias y primarias:

Fuentes secundarias:

- De organismos oficiales como el Instituto de Estadística y Censo de Panamá (INEC) y el MEF para información como: características y tendencia de la población, indicadores económicos y sociales, etc.

- Cooperativa de S. M. Juan XXIII, respecto de información como: planos, croquis, presupuestos de infraestructuras que hayan que construirse, información para estimar gastos operativos de personal y demás aspectos relacionados, etc.
- Conversación con Gerente / Subgerente para coordinar las actividades a realizar precisar información requerida para el proyecto.
- Otras que en el proceso sean necesarias recurrir.

Fuentes primarias:

- Observación: Visitas al Distrito de Atalaya para observar el movimiento y/o comportamiento de los potenciales compradores. Las visitas de observación se harán durante 2-3 domingos y durante 2-3 días de cualquiera de los otros días de la semana. Además para hacer registros de los diferentes tipos de negocios y las características de aquellos que son similares o complementarios a los que espera establecer la Cooperativa.
- Encuesta: aplicar una encuesta no aleatoria a residentes del Distrito de Atalaya que se encuentren realizando compras en algunos de los locales comerciales de la población. También se aplicará la misma encuesta a residentes de comunidades aledañas que, de igual manera, se encuentren de compras o cualquier diligencia en el pueblo.

5. Duración de realización del estudio:

Sesenta (60) días a partir de la orden de proceder por parte de la Cooperativa.

6. Honorarios por realizar el estudio:

25% al inicio con la orden de proceder, 50% a la entrega del estudio y 25% sustentación y aprobación final del informe.

Incluye un documento impreso y en formato digital que contiene el informe principal del estudio y anexos relacionados.

7. Apertura de sobres:

La Comisión Administrativa recibirá los sobres y les dará formal apertura, levantando acta para tal fin.

8. Presentación de propuestas:

La propuesta debe ser presentada en sobre amarillo 8 ½ x 11, cerrado en el formato de nota que se adjunta.

Las propuestas se recibirán hasta el 22 de junio del año en curso hasta las 5:00 p.m. en la oficina de Administración y Finanzas.

9. Evaluación.

En la apertura de sobres, la decisión se tomará atendiendo los siguientes criterios:

- ◆ Propuesta Económica ... 50%
- ◆ Documento entregado... 50%

Modelo de Propuesta Económica

Santiago, _____ de _____ de 2018.

SEÑORES
COMISIÓN ADMINISTRATIVA
COOPERATIVA de S.M. JUAN XXIII

SEÑORES:

Conociendo a cabalidad el pliego de cargos, con la debida experiencia y dando fe de cumplir con lo especificado en el pliego de cargo, tengo a bien presentar la propuesta económica para el servicio licitado por el monto de B/_____ (en letras).

Adjunto propuesta económica.

Esperamos de usted,

Fulano de Tal
Cédula