

Viabilidad de un nuevo mercado para Improelec Ltda

Juan Ramón Garzón González

Universitaria Agustiniana
Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas
Programa de Negocios Internacionales
Bogotá D.C
2020

Viabilidad de un nuevo mercado para Improelec Ltda

Juan Ramón Garzón González

Director

Andrés Rocha Alfonso

Trabajo de grado para optar al título de Negociador Internacional

Universitaria Agustiniana

Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas

Programa de Negocios Internacionales

Bogotá D.C

2020

Resumen

Este escrito tiene como objetivo presentar la viabilidad de Panamá a la empresa Improelec Ltda para proveer oportunidades de expansión de esta empresa, así dejar atrás la dependencia del mercado nacional; por otro lado, presentar los beneficios a futuro que conlleva un proceso de internacionalización, para lo cual se presentara la mejor opción para realizar ésta.

Las bases de este proyecto son los indicadores del Producto Interno Bruto, el Producto Interno Bruto per cápita, La inflación y el Crecimiento económico junto con la experiencia de inversores colombianos en este mercado, los primeros se usarán para conocer la realidad económica a y social del mercado y los segundos para visualizar lo asequible y potencial que este mercado puede llegar a ser.

Por último, se dará las opciones que la empresa puede llegar a tener si en algún momento desea expandirse a este mercado, como son el modelo Uppsala utilizado en servicios y el modelo de sucursal física o virtual, donde Improelec Ltda tendrá la facultad de elegir cual es la mejor opción para ellos.

Los resultados de esta investigación arrojan que el mercado panameño tiene una gran variedad de oportunidades que se pueden tomar, como también un mercado con buen potencial donde la competencia no es un factor de riesgo alto, sin embargo, este mercado tiene muchos clientes potenciales donde Improelec Ltda tiene ventaja gracias a sus relaciones comerciales, las cuales puede aprovechar para entrar a este mercado.

Palabras claves: Improelec Ltda, Panamá, Modelo Uppsala, Riesgo, exportación, impuestos, legislación, mercado.

Abstract

This writing aims to present the viability of Panama to the company Improelec Ltda to provide opportunities for expansion of this company, thus leaving behind the dependence on the national market; On the other hand, present the future benefits that an internationalization process entails, which will present the best option to carry out this.

The bases of this project are the indicators of the Gross Domestic Product, the Gross Domestic Product per capita, Inflation and Economic Growth along with the experience of Colombian investors in this market, the first will be used to know the economic and social reality of the market and the seconds to visualize how affordable and potential this market can be.

Finally, the options that the company may have if at any time it wishes to expand to this market will be given, such as the Uppsala model used in services and the physical or virtual branch model, where Improelec Ltda will have the power to choose which one. it is the best option for them.

The results of this research show that the Panamanian market has a wide variety of opportunities that can be taken, as well as a fairly potential market where competition is not a high risk factor, however, this market has many potential customers where Improelec Ltda has an advantage thanks to its commercial relationships, which it can take advantage of to enter this market.

Key words: Improelec Ltda, Panama, Uppsala Model, Risk, export, taxes, legislation, market.

Tabla de contenidos

Introducción	6
Descripción del problema.....	7
Planteamiento de la pregunta.....	7
Pregunta problema.....	7
Objetivos	8
Objetivo general	8
Objetivos específicos.....	8
Marco contextual.....	11
Diagnóstico de la empresa.....	11
Ubicación.....	12
Capítulo 1. Oportunidades del sector de servicios eléctricos en Panamá	13
Estudio de Panamá.....	13
Creación de empresa.....	13
Impuestos.....	15
Indicadores Panamá.....	16
Oportunidades.....	20
Entidades de supervisión y control.....	22
Competencia	22
Características de la demanda.....	23
Conclusiones del capítulo.....	23
Capítulo 2. Proceso para realizar la expansión de servicios de la empresa Improelec Ltda a Panamá	25
Pasos para constituir una empresa en Panamá.....	26
Requisitos.....	26
Pasos.....	26
Inversión inicial	27
Posibles clientes.....	28
Conclusiones del capítulo.....	28
Conclusiones	29
Referencias	30

Introducción

Este estudio trata sobre la posibilidad de expansión de Improelec Ltda hacia el mercado de Panamá, en el transcurso de este proyecto conocerán sobre esta organización, a que se dedica, sus clientes, actividades económicas, entre otras cosas; por otro lado se analizara el país de Panamá, tomándolo como un mercado potencial y porque lo seria, analizando los indicadores del Doing Business, los indicadores principales del país como el Producto Interno Bruto, Producto Interno Bruto per Cápita, la inflación y el crecimiento económico, esto con el fin de poder identificar las oportunidades en Panamá y así la organización pueda tomar esas oportunidades.

Este proyecto tiene dos fines fundamentales, el primero es tener la posibilidad de expandirse al mercado de Panamá, esto con el fin de que la empresa pueda tener más ingresos, más renombre y diferentes mercados a los que, en cierta forma depende, con esto disminuira el riesgo y la interdependencia hacia un único mercado, actualmente Colombia; el otro fin es estudiar y entender a Panamá como un mercado potencial, identificando las oportunidades, los pros y las contras que este mercado pueda tener.

Este trabajo está compuesto por cuatro partes, la primera parte es el diagnóstico de la empresa, donde se describe a la empresa en el ámbito de clientes, historia, ubicación, actividades económicas, entre otros, con este diagnóstico se quiere dar a conocer la empresa Improelec Ltda, para saber a qué mercado y a qué sector esta accionando; la segunda parte es la identificación de oportunidades, lo cual tiene como objeto, dar a conocer los puntos favorables en el mercado de Panamá mediante un análisis a ciertos indicadores que influyen a la expansión de la organización; la tercera parte hace referencia al proceso que según el escritor es el más óptimo para que la empresa pueda abrirse paso al mercado objetivo y por último, las conclusiones

Descripción del problema

Planteamiento de la pregunta

En la situación actual, ninguna empresa puede depender de un solo mercado, gracias al Covid-19 y todos sus efectos en la economía nacional, varias empresas se han dado cuenta del riesgo que hay en tener una interdependencia, esto debido a que los mercados como pueden ser estables, cualquier situación incontrolable puede dejarlos en crisis, más aún cuando la empresa en el sector de servicios y mantenimientos eléctricos al cual pertenece, depende de un gran porcentaje de empresas como clientes.

En el caso de Improelec Ltda, desde que comenzó la cuarentena se ha venido evidenciando ciertas consecuencias en el ámbito de empleados, proyectos y aún más importantes, costos; esto es debido a la falta de demanda de los servicios que presta esta empresa, como también el aumento de precio de los proveedores, dando a entender que es necesario una expansión para no depender de un mercado que está en la cuerda floja.

Por último, pero no menos importante, los clientes en este mercado están haciendo lo posible para no tener costos de más, intentando frenar proyectos importantes con el fin de usar ese capital en mantener la empresa, muchos de estos clientes son clientes perdidos, ya que no tienen ninguna intención de invertir, previniendo una posible crisis, consecuencia a esto es que empresas quedarán sin cliente, situación que Improelec Ltda no está exenta.

Pregunta problema

¿Panamá es un mercado viable para una posible expansión por parte de Improelec Ltda?

Objetivos

Objetivo general

Analizar la viabilidad del mercado panameño para una posible expansión por parte de Improelec Ltda con el fin de internacionalizarse.

Objetivos específicos

1. Identificar las oportunidades potenciales en el sector de servicio eléctricos en el mercado panameño con el objetivo de identificar el proceso más eficiente de expansión de la empresa Improelec Ltda
2. Caracterizar aspectos importantes para realizar la expansión de servicios de la empresa Improelec Ltda con el fin de llegar al mercado objetivo en Panamá.

Justificación

El siguiente trabajo es hecho con la necesidad de ampliar las oportunidades de negocio a la empresa Improelec Ltda fuera del país de origen, complementando con una actualización de datos de la empresa como también de Panamá, para así tener una idea de la situación en ese país y hallar la opción más viable para que la organización se pueda establecer en Panamá.

Muchos se preguntarán ¿Por qué Panamá? El primer argumento es la experiencia en este mercado de servicios eléctricos, Improelec Ltda tuvo la oportunidad de laborar en la Ciudad de Panamá en el año 2017, desde ese momento ese mercado ha sido un punto clave para expandirse, por otro lado, según lo conversado con el ingeniero encargado en este trabajo, la ciudad de Panamá es una ciudad altamente provechosa debido a que no hay empresas que sobresalgan en el sector de servicios eléctricos, adicionalmente, según los clientes en Panamá, el trabajo de esas empresas no es tan eficiente dando a entender que se extienden más tiempo que lo que habían acordado, por el lado de Improelec Ltda eso es una ventaja debido a que el trabajo que se realizó allá se concluyó en el tiempo acordado, esto debido a que en la empresa existe una cláusula (así el cliente no la pida) la cual explica que si el proyecto trasciende el tiempo estipulado Improelec Ltda le pagar un monto al cliente por cada día que se demore, con excepciones de contingencias que imposibilitan terminar dicho trabajo.

Para complementar lo anterior según el Banco Mundial, Panamá ha sido una de las economías de más rápido crecimiento en todo el mundo, con un promedio anual de 4,6% en los últimos cinco años. (Banco Mundial, 2020a)

Para Improelec Ltda es una oportunidad de expansión y de nuevos mercados para así ser reconocida internacionalmente, por otro lado, gracias a esta expansión, se espera un aumento en los ingresos y en las utilidades de la empresa, sin embargo, la parte más importante es dar empleo a más personas tanto colombianas como panameñas.

Metodología

Este proyecto es un estudio de caso, ya que la propuesta se basa en la empresa que se realiza la práctica profesional, es de naturaleza naturaleza mixta, esto es debido a que se manejan cifras y variables los cuales proporcionan datos numéricos concretos como los son el Producto Interno Bruto, El Producto Interno Bruto per Cápita, la Inflación y El crecimiento económico, sacadas de The Global Economy, los cuales son usados estadísticamente posterior a ellos para complementar ciertas interpretaciones dándole una connotación cuantitativa, lo cual nos lleva a la naturaleza cualitativa, la cual permite la interpretación intuitiva de las experiencias de inversionistas en este mercado junto con las variables cuantitativas de este, dando la validez para así poder tomar una decisión usando de base esas variables cuantitativas.

El termino más específico del método cuantitativo es la investigación estadística, ya que se estudian algunas variables para así conocer y entender la realidad social y económica del objeto (Panamá), junto a esto se establece el método cualitativo es la interpretación después de entender la realidad del objeto, dando así un análisis propio con base en las variables y en ciertos casos pronosticar algunas situaciones.

Complementando lo anterior, este escrito cumple con la función de ser una investigación descriptiva, esto debido a se usa cierta información y características en este caso de Panamá para así mediante observaciones y mediciones realizar un análisis descriptivo del mercado panameño junto con las oportunidades.

Marco contextual

Diagnóstico de la empresa

Improelec Ltda es una empresa fundada el 3 de marzo de 1993 en Bogotá por el ingeniero John William González Arenas, con un capital de 30'000.000 (Treinta millones) de pesos colombianos, divididos en 300 cuotas de un valor nominal de 1'000.000 cada una. Esta empresa fue fundada con el fin de prestar servicios y suministros dirigidos a los sectores eléctricos y de comunicaciones en Colombia. (Improelec Ltda, 2020)

Las principales actividades económicas son: consultorías y diseños eléctricos, montajes eléctricos, montajes eléctricos a nivel industrial, sistemas de puestas a tierra, cableado estructurado, equipos de conectividad y fibra óptica, sin embargo, dentro de su Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU) se encuentran los sectores de comercio de equipos de telecomunicación, actividades de arquitectura e ingeniería conjunta con la terminación y acabado de edificios y obras de ingeniería civil.

Las actividades principales están involucradas en el CIIU 4321 la cual se basa en instalaciones eléctricas, esta clase comprende la instalación y el mantenimiento de sistemas eléctricos en todo tipo de edificios y estructuras de ingeniería civil. Las secundarias ya se divide en cinco códigos, el primero es el 6110, el cual tiene como clasificación las actividades de telecomunicaciones alámbricas como: la explotación, mantenimiento o facilitación del acceso a los servicios para la transmisión de voz, datos, texto, sonido y video utilizando una infraestructura de telecomunicaciones alámbrica; la segunda es el código 3320, el cual significa que la empresa tiene permiso para la instalación especializada de maquinaria y equipo industrial; la tercera y cuarta se complementan en el sector de construcción, los códigos de estas son 4330 y 7110, la primera es la terminación y acabado de edificios y obras de ingeniería civil mientras la segunda son las actividades de arquitectura e ingeniería y otras actividades conexas de consultoría técnica en obras civiles; por ultimo tenemos la 4741 que comprende el comercio al por menor de computadores, equipos periféricos, programas de informática y equipos de telecomunicaciones en establecimientos especializados. (Camara De Comercio De Bogota, 2020)

Esta empresa es una sociedad de tipo limitada, esto quiere decir, la responsabilidad de los socios está limitada hasta el valor del capital que cada uno aportó al momento de constituir la empresa, esto con el objetivo que en algún caso la empresa no puede pagar con su propio capital, el único patrimonio afectado de los socios es el correspondiente a los aportes del capital inicial de la constitución de la empresa, no el patrimonio personal.

Su recorrido por estos 27 años en el mercado le ha dado la experiencia y el renombre suficiente para trabajar y tener alianzas estratégicas con empresas reconocidas a nivel nacional e internacional, algunos de sus clientes son: Grupo Nutresa, Bimbo de Colombia S.A, Organización Terpel, Mega montajes S.A.S, Universitaria Agustiniiana, Cipresa LTDA, Orden de los Agustinos Recoletos (OAR), Price Smart Colombia S.A.S, entre otras empresas. (Improelec Ltda, 2020)

Ubicación

La organización está situada en la ciudad de Bogotá en la dirección Carrera 73 bis #48-51, sin embargo, la cobertura laboral de esta empresa es a nivel nacional, es decir, la empresa tiene la capacidad de trabajar en cualquier parte de Colombia.

Ubicación: Carrera 73bis #48-51 - Normandía Occidental, Bogotá D.C. - Colombia

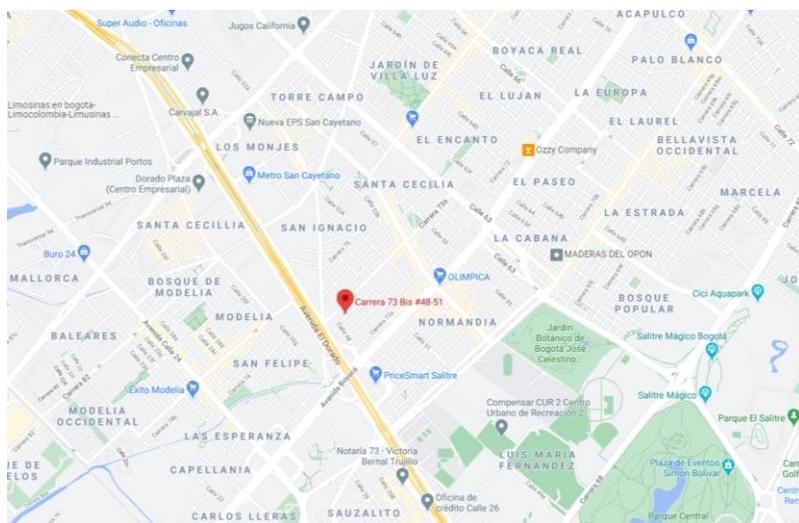


Figura 1. Ubicación. Google Maps (2020)

Capítulo 1. Oportunidades del sector de servicios eléctricos en Panamá

Panamá es un mercado bastante llamativo debido a su constante crecimiento en los años anteriores siendo así la economía con más desarrollo constante entre los años del 2009 al 2015 (The Global Economy, 2020) para Improelec Ltda, este mercado siempre ha sido tentador, debido a su gran crecimiento, su geografía respecto a Colombia y su moneda ya que en Panamá se manejan dos la nacional que es El Balboa y el Dólar Estadounidense, esto debido a la tasa de cambio en relación al peso colombiano da más utilidad a la hora de realizar trabajos en este país.

Estudio de Panamá

A continuación, se describe un análisis de los indicadores claves con base al perfil económico de Panamá según el Doing Business, esto es una medición creado por el Banco Mundial para proporcionar toda información relevante sobre 190 países donde se miden los tiempos que involucra poder hacer negocios en cada país y esto estimula las economías estudiadas en este proyecto. (Banco Mundial, 2020b)

Se eligió los indicadores del Doing Business debido a su gran cobertura a nivel internacional, contando con 190 economías estudiadas y analizando los indicadores adecuados para saber cómo hacer negocios en los países; por otro lado, la objetividad de estos indicadores.

Creación de empresa

Dentro de los indicadores más importantes para la sostenibilidad empresarial está el de creación de empresas, dentro de la legislación panameña se reconocen cinco formas diferentes de personas jurídicas:

1. Sociedad Anónima
2. Sociedad de Responsabilidad Limitada
3. Sociedades Colectivas
4. Sociedad en Comandita simple
5. Sociedad en comandita por acciones.

Estos cinco tipos de entidades pueden ser utilizados para el funcionamiento de cualquier tipo de negocio comercial. En la práctica, la mayoría de las empresas operan como corporaciones, sociedades o propietario único. Aunque algunos extranjeros que viven en Panamá hacen negocios en cualquiera de las formas descritas anteriormente, la mayoría de las empresas extranjeras son conformadas como Sociedades Anónimas (S.A). (PWC Interamericas, 2019). Ya que se tiene el conocimiento de la legislación panameña para la formación de una empresa, Improelec Ltda podrá

elegir la sociedad que podrá conformar, por otro lado, esta información es para que se compare a Colombia y Panamá debido a que la legislación es muy similar.

En la figura dos (2), se detalla cuatro aspectos importantes para la creación de empresa en Panamá, los indicadores son los procesos, el tiempo, el costo y por último el pago mínimo de capital, según el Banco Mundial, el promedio de estos indicadores da un resultado de 92 puntos, el cual deja a Panamá en el puesto 51 de 190 países estudiados según el Doing Business. (Banco Mundial-Doing Business, 2020) estos datos benefician a Improelec Ltda para estar listos y tener una idea del tiempo, los procesos y costos que necesita para crear empresa en Panamá.

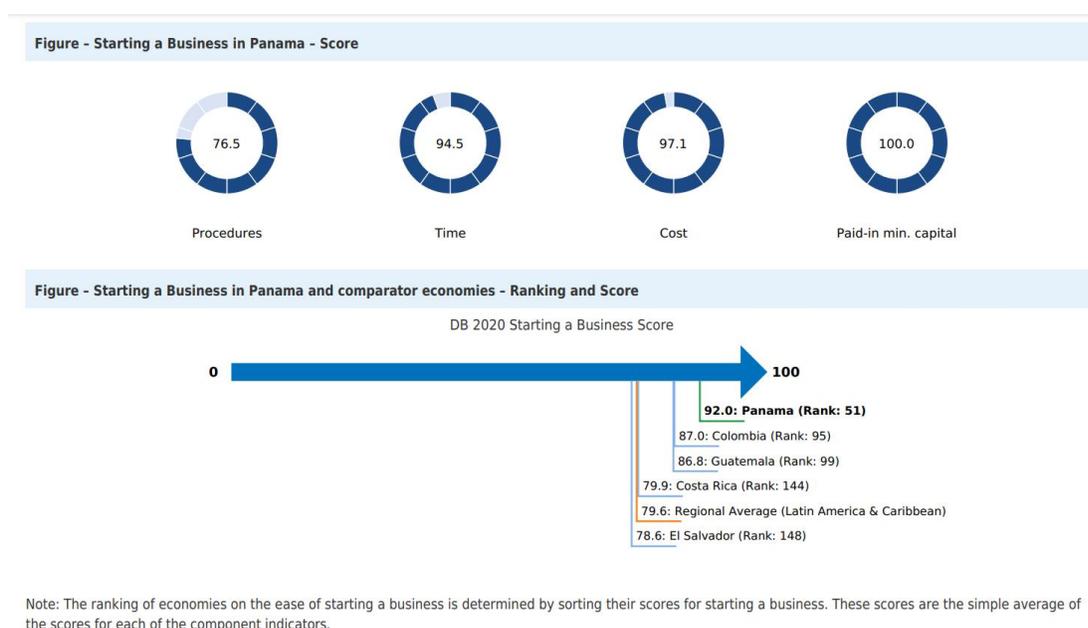


Figura 2. Puntaje Crear Empresa, (Banco Mundial-Doing Business, 2020)

Ámbito laboral

Dentro del ámbito laboral se incluye, salarios, seguridad social y temas relacionados con la empleabilidad en Panamá. Para dar inicio, en Panamá existen tres tipos de contratos: los contratos permanentes, los contratos definidos y los contratos por obra o servicio, es bastante similar a los tipos de contrato laborales de Colombia, sin embargo, existe una excepción para personas extranjeras la cual es, las empresas al contratar a extranjeros deben obtener la autorización del Ministerio de Trabajo y Desarrollo Laboral. Los permisos de trabajo expedidos a los extranjeros tienen validez de un año y podrán prorrogarse por un máximo de cinco años (PWC Interamericas, 2019) es decir, si Improelec Ltda desea enviar personal desde Colombia, debe hacer el proceso de adquirir el permiso y poder trabajar allá, sin embargo, si establece una sucursal en Panamá, tendrá

que pagar impuestos y los salarios estipulados en su legislación el cual el salario mínimo es de 300.00 Balboas, quiere decir, 300.00 Dólares Estadounidenses.

En virtud de la Ley Orgánica del Trabajo, el personal extranjero no podrá superar el 10% del total de trabajadores de una empresa, y la nómina mensual de los trabajadores extranjeros, no podrá exceder el 10% del total de la planilla de la empresa. En el caso de los técnicos, hasta un 15% puede ser personal extranjero. (PWC Interamericas, 2019)

Bajo ciertos regímenes especiales, los extranjeros pueden ser capaces de trabajar en Panamá con un permiso especial de inmigración y sin necesidad de un permiso de trabajo. La referida legislación también concede exenciones individuales del impuesto sobre la renta y las cotizaciones de seguridad social (PWC Interamericas, 2019), Esta información ayuda a entender que la empresa tendrá un límite de personas extranjera, en este caso, habrá un límite de trabajadores que se pueden movilizar para trabajar allá y da a entender que es mejor, legalmente, contratar personal de ese país al momento de establecerse allá.

Para finalizar el tema de la empleabilidad, desde la promulgación de la Ley de Seguridad Social Número 51 del 2005, es obligatorio para el empleador la afiliación de sus trabajadores al régimen de la Caja de Seguro Social, esta obligación se aplica tanto a los empleados nacionales y extranjeros que presten servicios en Panamá. La contribución actual del empleado es del 9.75% y el 12.25% para el empleador. En adición a la contribución de seguridad social, es obligatoria la aportación para riesgos profesionales, la cual fluctúa del 0.56% al 5.67% de los salarios pagados. (PWC Interamericas, 2019)

Impuestos

Para las empresas constituidas o que operan en Panamá, tienen diez (10) impuestos que deben tener en cuenta, estos impuestos son los principales y más importantes para toda empresa que opera en Panamá, sin embargo, se hará detalle a los impuestos que IMPROELEC LTDA deba pagar, estos son:

1. Impuesto sobre la renta: El tipo impositivo es del 25% para todas las empresas. Sin embargo, para las empresas en las que el Estado posee más del 40% de las acciones, impositivo es del 30%.
2. Tasa única Anual de Sociedades: La tasa única anual de sociedades debe ser pagada por todas las empresas sobre una base anual. La fecha límite para el pago depende de la fecha de constitución de la empresa. Si la empresa se constituyó en cualquier fecha durante los primeros seis meses del año, la fecha de vencimiento para el pago será el 15 de julio de cada año. Si se incorpora en los últimos seis meses, la fecha de vencimiento será el 15 de enero de cada año.

3. Impuesto de dividendos: Los beneficios y utilidades de la compañía están gravados, adicional al impuesto sobre la renta, con el impuesto a los dividendos del 10%. La tarifa se reduce al 5% en los casos de empresas que operen en Zonas Libres, si el ingreso sujeto a dividendos se considera exento o de fuente extranjera.
4. Se aplica a los bienes (joyas, carros, automóviles, armas, tabaco, bebidas alcohólicas, etc) y los servicios que se consideran como no esenciales (móvil o la televisión por cable). La base imponible es el precio de coste, seguro y flete (CIF), además de los derechos de importación para los productos importados y los precios de venta de todas las demás actividades. El impuesto se aplica en una sola etapa: a la importación de productos o la venta de bienes gravados producidos en Panamá, y de servicios, que puede percibirse en el mismo momento en que está involucrado el servicio, el servicio se factura, el servicio está completamente rendido o la recepción de pagos por adelantado, lo que ocurra primero.
5. Impuesto de Transferencia de Bienes Corporales Muebles y Prestación de Servicios (ITBMS): Es el impuesto que se cobra por la transferencia de bienes corporales muebles, así como por la prestación de servicios. En otros países es conocido como el impuesto al valor agregado. La base impositiva es del 7% la cual se hizo efectiva desde junio de 2010. (PWC Interamericas, 2019)

Concluyendo los impuestos, se pagan cuatro impuestos si se forma una sucursal en Panamá, mientras si se exportan los servicios directo desde Colombia solo pagarían dos impuestos, por otro lado, el sistema tributario es similar a Colombia, pero estos gastos son necesarios y un deber para la empresa, ya que los impuestos son un beneficio para la sociedad.

Indicadores Panamá

El crecimiento económico de un país es importante debido a que, gracias a este indicador, se puede dar una estimación de para donde va esta economía.

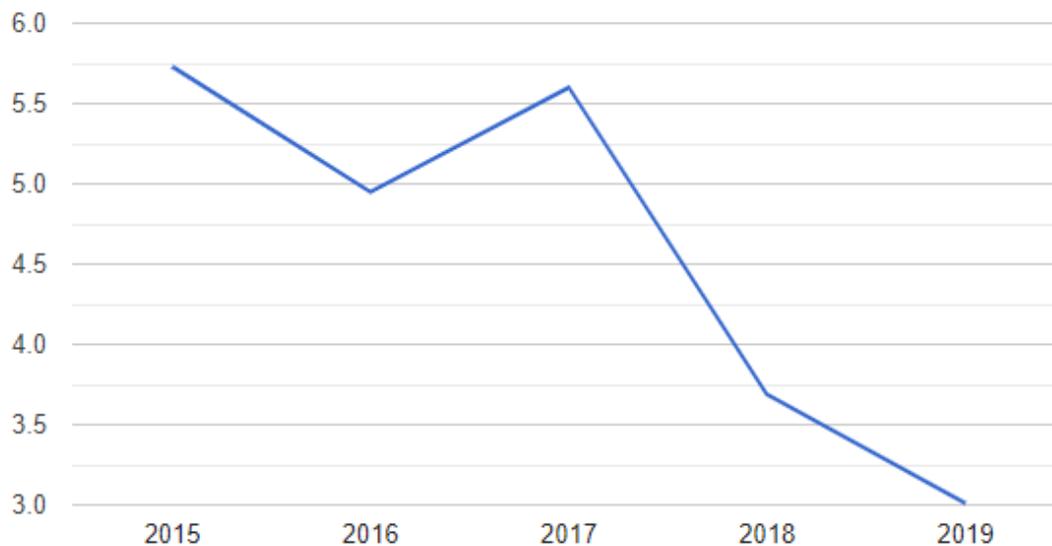


Figura 3. Crecimiento Económico. The global Economy (2020)

Panamá desde el 2015 hasta el 2019, ha tenido una disminución de 5.73% a un 3.01%, una disminución de 2.72% en cuatro años, sin embargo, esto no tiene que ser totalmente negativo, una desaceleración puede demostrar que Panamá está entrando a una tasa moderada de crecimiento luego de un crecimiento tan acelerado que tuvo la década pasada. Respecto a esto, se puede ver una oportunidad de aprovechamiento para entrar a un mercado estable y poder dar una activación económica a la organización recién llegada a ese mercado.

Panamá respecto al Producto Interno Bruto, va en aumento como se puede apreciar en la figura cuatro (4), esto complementa el indicador del crecimiento económico de Panamá ya que, este indicador se mide a través del Producto interno bruto, dando mas fuerza a la idea de la desaceleración económica.

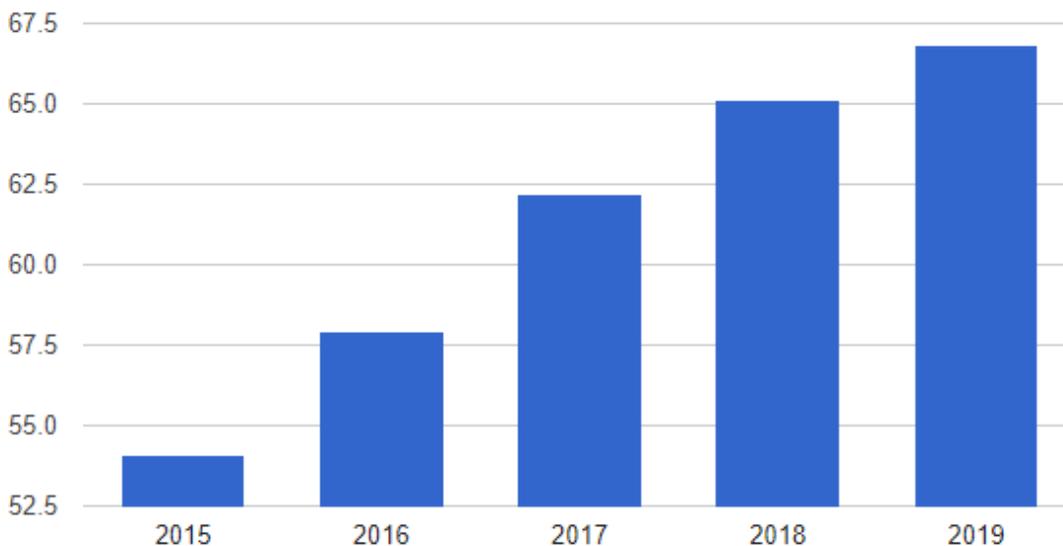


Figura 4. Producto Interno Bruto. The global Economy (2020)

Panamá tuvo un aumento sustancial de casi 11 billones de dólares desde 2015 al 2019, pasando de 54.09 billones de dólares en 2015 a un 66.8 billones de dólares en 2019; se puede entender que este aumento significa y apoya la idea que Panamá está teniendo más ingreso, pero su declive en el desarrollo económico evidencia que está entrando en una fase de desaceleración económica. Complementando al PIB, se analizará el PIB per cápita para entender que, aunque el PIB tuvo un aumento sustancial, el PIB per cápita también, dando a entender que los ingresos que tiene Panamá también tienen buena parte que se reparte en su población. Por otro lado el aumento del PIB per cápita aumento de 10.767 dólares en 2015 a 11.910 dólares en 2019, algo bastante simétrico al PIB general.

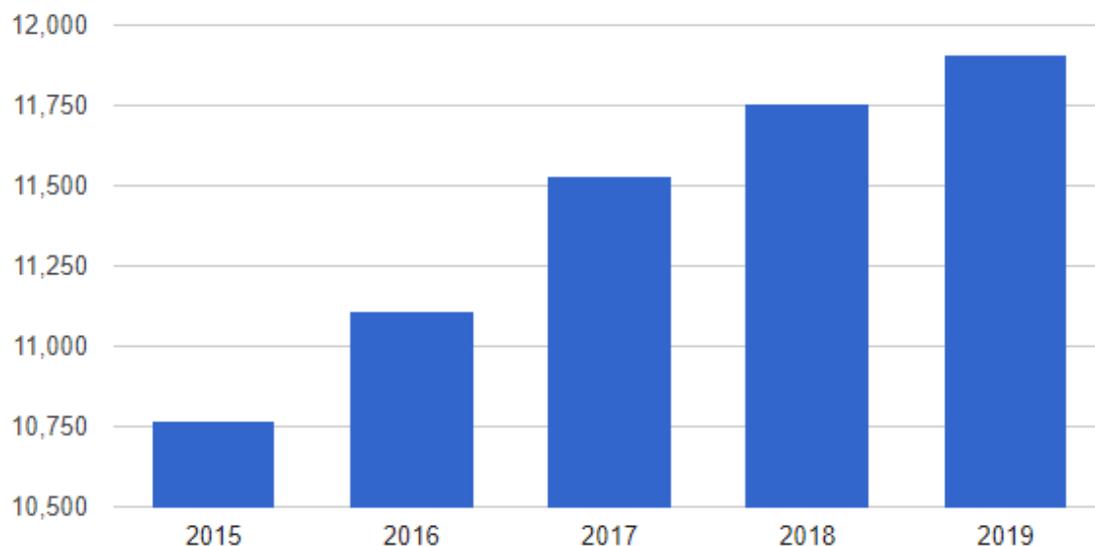


Figura 5. Producto Interno Bruto Per Cápita. The global Economy (2020)

Se concluye que, respecto a la Figura cinco (5), las personas tienen más ingresos, al tener más ingresos el gasto aumenta, es decir, hay más demanda en el mercado, esto causa que las empresas tengan que suplir esa demanda, dando a entender que puede ser un mercado potencial debido al gran requerimiento de servicios y la cantidad de dinero que maneja la población. Complementando a lo anterior, la capacidad financiera puede haber subido, pero es debido a muchos factores, el más importante es la inflación, pero ésta como se observa en la figura cinco (5), no subió, al contrario, bajó al -0.4%, llevando a la conclusión que el dinero no ha perdido su valor, esto da beneficio a la empresas extranjeras que tengan una moneda de menor valor al dólar, esto debido a que más ingresos recibirán por sus servicios.

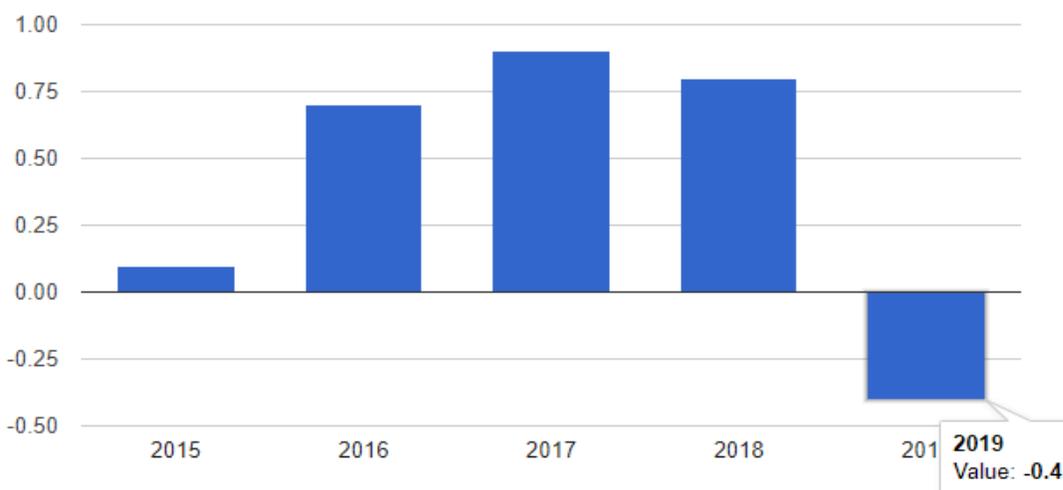


Figura 6. Inflación. The global Economy (2020)

La figura seis (6) sobre la inflación en Panamá, da indicios de un beneficio tanto para personas como para empresas, esto debido a que la baja inflación hace que las personas con sus sueldos o rentas pueden comprar más productos o servicios, en el caso de las empresas, mayor ingreso al vender más cantidad y una oportunidad de beneficio bastante alta, claro es, que no toda la inflación negativa es buena, puede ser una amenaza al mercado y al país si esto se vuelve una deflación, dando una crisis en el mercado. Por el momento, la interpretación sobre esta variable da una perspectiva positiva, esto debido a que a Improelec Ltda le beneficia que la inflación se mantenga, ya que esto representa que la moneda es muy sólida.

Oportunidades

Según Procolombia y Colombia Exporta Servicios, Panamá tiene una lista de oportunidades para el sector de servicio eléctricos específicamente bastante prometedora, también es un beneficio que Panamá importo servicios en una cifra de 5.123,46 millones de dólares en el 2019 (Colombia Exporta Servicios, 2020), debido a que hay bastante dinero invertido en la importación de servicios como los que brinda Improelec Ltda, las oportunidades son:

1. Ingeniería para Proyectos en Desarrollo (Obras públicas, megaproyectos hoteleros, ampliación del Canal de Panamá)

Se presenta una tendencia creciente en construcción de megaproyectos de infraestructura: remodelación y construcción de nuevos hospitales y aeropuertos, el metro de Ciudad de Panamá y el Canal de Panamá. (Colombia Exporta Servicios, 2020)

2. La construcción proyectos residenciales mantiene su dinamismo. La ampliación del Canal de Panamá representa a mediano plazo oportunidades para los materiales de construcción colombianos.

Es importante aprovechar las licitaciones publicadas por el Gobierno y las concesiones, que son vehículos de primera mano para ingresar al mercado. (Colombia Exporta Servicios, 2020)

La ventaja con este nuevo mercado es el acuerdo de libre comercio hecho en el año 2013 el cual para el sector de Servicios nos dan estos beneficios:

Dentro de los principales compromisos que se acordaron están el de no discriminar con respecto a los nacionales o a los extranjeros (Trato Nacional y Trato de la Nación Más Favorecida); la prohibición de restricciones cuantitativas en términos de activos, operaciones, personal empleado, entre otros (Acceso a Mercados); y el compromiso de no hacer obligatorio establecerse para proveer un servicio. (Ministerio de Comercio, 2013).

Por otro lado, con base al 12.14 de del capítulo Doce del Tratado de Libre Comercio, las pequeñas y medianas empresas tienen la oportunidad de ser participantes en las licitaciones públicas, lo cual es una gran oportunidad para Improelec Ltda ya que varias oportunidades serán tomadas como cliente al gobierno, como ya habíamos dicho antes, el gobierno está muy interesado en el sector de la construcción en el ámbito de las viviendas de interés social.

Según un artículo del portal colombianos en Panamá, Panamá es un País muy atractivo para las empresas colombianas debido a la geografía y a sus numerosas oportunidades, últimamente, una tendencia que se ha visto es que, por la presión de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, que exige la declaración íntegra de activos colombianos en el extranjero, las empresas colombianas han decidido fusionarse con filiales o sociedades matrices establecidas en Panamá. Estas fusiones superaron los 130 millones de dólares. (Colombianos en Panama, 2020) Estas fusiones también fueron impulsadas por la entrada en vigor, este año, de un acuerdo contra la doble tributación, que incluyó una cláusula de intercambio de información fiscal, según los estándares de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE). Esto forma parte de la estrategia de las autoridades tributarias colombianas que han decidido intercambiar información fiscal con 106 países en el marco de la convención de la Organización Mundial del Comercio (OMC). (Colombianos en Panama, 2020) basado en esto, una fusión con una empresa panameña o una empresa colombiana que esté trabajando en Panamá sería una oportunidad para poder llegar a ese mercado.

Entidades de supervisión y control

Las entidades de supervisión y control para las empresas son, el ministerio de comercio e industrias y la contraloría general, la primera embarca todo el ámbito de la empresa, como los impuestos, el control de los permisos y certificados correspondientes, los contratos hacia los trabajadores, la gestión legal de la empresa, el registro de la empresa y regulación de los ingresos, mediante la declaración de renta; la contraloría, por otra parte actúa de modo para fiscalizar, controlar y regular el movimiento de los fondos públicos, incluyendo ahí un factor importante para Improelec Ltda en el ámbito de los contratos con el estado.

Competencia

Tabla 1.

Comparación entre competencias

Empresa/Factor	Página WEB	Contacto Web	Vía # Servicios a prestar	Años en el mercado
Improelec LTDA	SI	SI	7	27 años
Efitec S.A.	SI	SI	4	10 años
Grupo Simel S.A.	SI	SI	5	11 años
Grupo Cejidsa	SI	SI	8	+30 años
Panalift S.A.	SI	SI	3	19 años

Nota: Autoría propia (2020)

Como se puede observar en la tabla uno (1) hay cinco empresas diferentes a Improelec Ltda que son importantes en el mercado panameño, pero que, en perspectiva, no son una competencia inalcanzable y que cada empresa a excepción de Improelec Ltda y el grupo Cejidsa, se especializaron en solo ciertos servicios y/o clientes. Como se puede observar, el grupo Cejidsa es la empresa más completa y con más experiencia en este mercado, dando a entender que es la principal competencia para la empresa colombiana, cabe destacar que en los servicios este grupo ofrece uno más que Improelec Ltda, sin embargo, eso no garantiza que sean los mejores. Para finalizar, la competencia y el sector en el que se mueven estas empresas no contiene mucha información, sin embargo, es necesario en toda empresa, por eso, una empresa como Improelec Ltda con tanta experiencia y un portafolio tan extenso puede dar un gran paso al expandirse a Panamá debido a la gran cantidad de empresas que allá operan.

Características de la demanda

Las características de la demanda en el sector de mantenimiento eléctrico se dividen en dos nichos de mercados, los primeros son las personas naturales, estas solicitan la mayor de las veces reparación, adición de más puntos de electricidad o modificación de todo el sistema eléctrico del hogar, la demanda en este caso tiene tres características esenciales, el tiempo, el precio y el diseño que estos trabajos tengan. En segundo lugar está la demanda por parte de las empresas tanto públicas como privadas, en este nicho se encuentran bastantes tipos de servicios que se pueden brindar, en comunicación son el cableado estructurado, redes de fibra óptica y cámaras de seguridad; otros servicios son la distribución de energía que comprende el diseño y montaje de subestaciones de baja tensión, instalación de bancos condensadores, montaje de sistemas de transferencias de baja y media tensión, tableros de distribución de energía; también se encuentra la iluminación y redes reguladas la cual es iluminación exterior e interior y redes reguladas que son diseños de sistemas eléctricos regulados, convencionales para oficinas y centros de cableados, soportes con UPS y sistemas electrógenos; entonces se puede concluir que hay bastantes servicios que tienen su demanda, una dificultad es que muchos de estos servicios son necesarios para las empresas, tanto el mantenimiento como la actualización pero muchas empresas esperan hasta el último momento para realizarlas o en ciertos casos no lo hacen, se podría decir que debido a la ignorancia de algunas empresas, la demanda no puede ser predecible.

Completando, el lugar principal donde se busca satisfacer las necesidades de las empresas es Ciudad de Panamá porque es el lugar más equilibrado en cuestiones de nichos de mercado, hay tanto muchas empresas establecidas como también personas viviendo en esta ciudad, Ciudad de Panamá sería el primer lugar de iniciación, sin embargo, el alcance laboral de Improelec Ltda será por todo el territorio panameño, los servicios que se establecerán en Panamá son los de comunicación, iluminación y redes reguladas al inicio, mientras se encuentran proveedores confiables para ya empezar con los servicios de bancos de condensadores y distribución de energía.

Conclusiones del capítulo

Panamá es un mercado potencial debido a la alta intención de construir vivienda, esto es una oportunidad debido a que son contratos relacionados con el estado y con grandes empresas constructoras en Panamá, dando un empuje para relacionarse con grandes empresas, en el ámbito como país, es un país bastante prometedor debido a su crecimiento desde el 2015 del Producto Interno Bruto y su inflación controlada hasta hoy, sin embargo, el crecimiento económico es algo para tener en cuenta, se ha venido evidenciando una caída de este indicador pero relacionado con

el producto interno bruto, se predice un periodo de desaceleración económica en el crecimiento, esto es consecuencia de su alto crecimiento entre los años 2009 y 2013, donde su crecimiento cada año era mayor al anterior.

En cuestión de competencia y demanda, la competencia es numerosa mas no se identifica una empresa que sea líder en este sector, dando a entender que no hay quien sobresalga y se quede con el mercado, oportunidad que Improelec Ltda debería tomar; por el lado de la demanda, la demanda es muy variable, pero, al haber tantas empresas fundadas y establecidas en Panamá debe haber demanda que no se haya podido satisfacer, más que todo en el ámbito de empresas privadas.

Capítulo 2. Proceso para realizar la expansión de servicios de la empresa Improelec Ltda a Panamá

Según el portal Colombia exporta servicios (Colombia Exporta Servicios, 2020), exportar servicios consta de cuatro modalidades, la primera es el modo uno (1) el cual es el suministro transfronterizo, el que significa que el servicio cruza la frontera desde el país exportador sin la necesidad que ninguno de los dos actores tenga que movilizarse de su territorio, al país importador. La opción dos (2), llamada consumo en el extranjero, tiene como fin que el importador se movilice al territorio del exportador para así consumir el servicio en el territorio del exportador. La opción tres (3) es la presencia comercial, la cual se basa en que el exportador establece sede o sucursales en el país importador para así tener presencia comercial en dicho país. La opción cuatro (4), la cual es la que va a ser la seleccionada por Improelec Ltda para iniciar, que es la presencia de personas físicas, esta opción se describe que la empresa envía personas naturales, residentes del país exportador y por el caso empleados de la empresa temporalmente para prestar sus servicios en el país importador. (Colombia Exporta Servicios, 2020)

Improelec Ltda comenzará con la opción cuatro (4) según Colombia exporta servicios debido a que es la que menos capital necesita, esto se consultó con el dueño de la compañía y es de su preferencia debido a que el capital necesario para establecer una sucursal en dicho país es muy elevado contando con los salarios, anteriormente hablados, los impuestos y por último por el gran costo de mercadeo que se debe hacer en este país.

Complementando lo anterior, en un futuro se quiere realizar la acción de montar una sucursal basado en la efectividad, la utilidad y el crecimiento dado por la acción de solo exportar el servicio enviando personal desde Colombia, siguiendo el modelo Uppsala, dado que este modelo se toma como un proceso que va incrementándose gradualmente, ya que el conocimiento va aumentando proporcionalmente al tiempo en que la empresa abarca este mercado y más importante, es un modelo que disminuye el riesgo de la internacionalización.

Este proceso, consultado y dialogado entre los altos mandos de Improelec Ltda, es el más adecuado debido a que el capital necesario para empezar a exportar a ese país no es tan alto, seguido a que tienen la capacidad de tener más conocimiento respecto a la dinámica del mercado y la demanda que se pueda tener, el segundo paso es establecer relación comercial directa desde Panamá mediante representantes en dicho país, esto se hace con el objetivo de agilizar, optimizar y mejorar las relaciones comerciales en este país y así abarcar mayor parte del mercado; por último, se hará la disposición de una sucursal, dando a entender que el mercado ha sido el adecuado y ha

sido beneficioso para la organización, cabe recalcar que este último paso se hará dependiendo de los resultados evidenciados en la exportación directa del servicio y las relaciones comerciales directas en dicho mercado.

Pasos para constituir una empresa en Panamá

Requisitos.

Ubicación: darle un lugar oficial a la empresa, esta puede ser propia o rentada, necesariamente en Panamá, en este caso, la ubicación será en Ciudad de Panamá.

Aviso de Operaciones: se trata de un permiso que es el único que se debe aprobar por parte del ministerio de comercio e industrias, la dirección general de ingresos y al municipio de Panamá, el cual informan que actividades económicas realizarán y se dará la autorización para iniciar el proceso productivo. Si se establecen con sede, se contratarán los servicios necesarios como, electricidad, agua, teléfono, internet, entre otros.

Los contratos con los empleados deben ser inscritos en el ministerio de trabajo y en la seguridad social, ya que los contratos son una protección hacia la empresa y el empleado. Por último, inscribir la empresa en AMPYME el cual es la autoridad de las medianas y pequeñas empresas, la cual les incentiva fiscalmente en las declaraciones de rentas, solo si la empresa tiene un capital para invertir menos a 150.000 dólares.

Pasos.

Las sociedades requieren la celebración de un acuerdo entre dos o más personas mayores de edad, quienes deberán suscribir al menos una acción cada uno, sin importar cuál sea su nacionalidad o su domicilio. Este acuerdo debe presentarse ante Notario Público en Panamá, para la confección de la Escritura Pública correspondiente. Luego, esa Escritura Pública deberá ser inscrita en el Registro Público de Panamá. (Tramites y Requisitos, 2019)

Siguiente a esto, el pacto social reflejará los términos y condiciones acordados y luego de su registro en la Sección Mercantil del Registro Público ese documento será también efectivo contra terceros. Este Pacto Social está compuesto y debe tener lo siguiente:

- Nombre de la empresa.
- Nombre y domicilio de los suscriptores.
- Actividades económicas a las que se dedicará la empresa.
- Capital Social, número de acciones, distribución de las acciones, etc.
- Duración de la empresa (puede ser perpetua).

- Nombre y domicilios de los directores o dignatarios.
- Nombre y domicilio del agente residente.

Los siguientes pasos son los requisitos para registrar un negocio ante los gobiernos nacional y local:

Registro del Impuesto sobre la Renta: Esto se llama “Registro Fiscal” en el gobierno panameño. Donde se registra la empresa como declarante de renta y se le asigna un código único de identificación. Usted deberá mantener los registros de ingresos y gastos y presentar una declaración de rentas anual y pagar los impuestos adeudados.

Licencia Comercial: Cada negocio en Panamá debe tener una. Se obtiene en el ministerio de comercio e industrias, es una licencia que permite a la empresa empezar a tomar acción en el mercado

Impuestos Municipales: Después de obtener las licencias del gobierno, usted debe registrar su negocio en el municipio local en este caso Ciudad de Panamá a fin de pagar los impuestos municipales correspondientes.

Número de Seguro Social: Luego usted debe ir al Registro Patronal de la Caja de Seguro Social (CSS) para obtener un número del seguro social para su negocio y para usted.

Inversión inicial

Según Legal Solutions Panamá (Legal Solutions Panamá, 2020) empresa dedicada a realizar trámites a empresas extranjeras que quieran entrar al mercado de Panamá, hay dos opciones para Improelec Ltda, la primera llamada Compañía Operativa en Panamá (opera en Panamá) el cual tiene como objeto montar una sucursal en Panamá, este plan tiene un costo de 2.055 dólares que incluye Constitución del Pacto Social, Declaración de la Actividad, Obtención del Aviso de Operaciones, Inscripción en el Municipio correspondiente y Certificado de Acciones/Libro de Registro de Acciones. Complementando, se subcontratará un abogado para el pago de impuestos, que son la renta que se paga anualmente y es un porcentaje del 30% sobre las ganancias y el impuesto de sociedades o Tasa única como lo llaman también que son 300 dólares anuales; el pago al abogado varía entre 250 y 450 dólares. Todo esto es sin contar los gastos en arriendo ni servicios necesarios para el local o sucursal que varía dependiendo de la ubicación y el estrato donde este.

La segunda opción es llamada Compañía operativa en Panamá (oficina virtual), la cual contiene Constitución del Pacto Social, Declaración de la Actividad, Obtención del Aviso de Operaciones, Inscripción en el Municipio correspondiente, Certificado de Acciones/Libro de Registro de

Acciones, Oficina Virtual; es similar a la opción anterior pero varía en la oficina virtual, la cual es una oficina intangible pero que cuenta como una oficina, esto es para empresas que desarrollen sus actividades dentro de la República de Panamá pero que, por la naturaleza de su actividad comercial, no necesitan tener una fuerza laboral u oficina in situ. Es decir, si se tiene una filial, si se tiene cliente en Panamá pero los profesionales están en otras partes del mundo, si se va a generar negocio pero no se puede asumir gastos como: pago de una oficina o renta mensuales; pago de seguridad social a trabajadores, pago de servicios varios como luz, agua, internet, etc., este es un plan manejado por esta empresa la cual cobra 2355 dólares por establecer la empresa en Panamá, pero mensualmente cobrarán 300 dólares o 400 dólares dependiendo del plan que se escoja para la oficina virtual.

Posibles clientes

Los Posibles clientes en Panamá serían filiales de los clientes actuales de Improelec Ltda como lo son Price Smart Panamá S.A. filial de Price Smart Colombia S.A.; Bimbo de Panamá S.A. filial de Bimbo de Colombia S.A.; estos serían los clientes potenciales debido a la relación entre las empresas, sin embargo, empresas como Colpatria constructora, Cusezar S.A., Concreto de Colombia y Pedro Gómez S.A. que son empresas Colombianas establecidas en Panamá haciendo parte del sector de construcción el cual está en auge sería unos grandes clientes para Improelec Ltda, con la ventaja de que son del mismo país de origen.

Conclusiones del capítulo

Para concluir este capítulo, una expansión a Panamá es bastante atractiva debido a los beneficios que el gobierno da por la declaración de renta, las facilidades que hay, las oportunidades y las grandes empresas que puedan ser clientes potenciales, sin embargo, hay un dilema entre establecerse como sede física o como sede virtual, esto debido al riesgo que la empresa quiera elegir para expandirse a dicho país, desde el punto de vista del escritor la oficina virtual puede ser una opción óptima para dar inicio a este proceso, esto es debido a que no hay gastos tan altos como lo son un arriendo, los servicios y salarios a nuevos empleados, mientras que en la oficina virtual, solo se paga un monto mensual bajo y solo los gastos serían la movilización de la fuerza laboral.

Conclusiones

Panamá es un mercado bastante atractivo, como se pudo apreciar. Tiene un historial económico excelente junto con un mercado que si bien tiene empresas del sector éste no es tan grande, indicando que son un mercado abierto para que empresas extranjeras tengan la intención de invertir en dicho mercado.

La forma más eficiente y menos riesgosa de ingresar sería una expansión basada en el estilo Uppsala, esto es debido a las oportunidades que hay en este mercado, estas oportunidades como ya se ha mencionado, se dividen en dos, las primeras que son las del sector de construcción, las cuales son licitaciones hechas por el estado, que son bastantes llamativas pero a su vez conllevan bastante competencia, en estas oportunidades el mejor modelo sería el de exportación directa desde Colombia hasta Panamá, esto es debido a que serán proyecto temporales donde el tiempo no es suficiente para que haya la necesidad de establecer una sucursal.

La segunda oportunidad se da gracias a las relaciones comerciales con los clientes acá en Colombia que tienen filiales en Panamá, esto es una ventaja ya que teniendo una relación comercial estas empresas tienen la capacidad de contratar a Improelec Ltda en proyecto a largo plazo, consecuencia de ello, se podría consumir la idea de establecer una sucursal para así poder realizar dichos proyectos.

En el ámbito del proceso, el modelo Uppsala es el más atractivo y menos riesgoso para la expansión de Improelec Ltda, esto es debido a que el conocimiento del mercado va aumentando cada vez más a medida que la empresa se mantiene en el mercado, dando la posibilidad de elección entre seguir con una exportación directa o una sucursal en el mercado panameño, sin embargo, cabe la posibilidad de la oficina virtual, explicada anteriormente, esta da una solución bastante eficiente a la hora de expandirse a dicho mercado, la oficina virtual ayuda a que Improelec Ltda esté presente en el mercado no necesariamente física pero si legalmente, ayudando a tener un punto de contacto, de facturación y de proyectos sin necesidad de establecer una sucursal física.

Referencias

- Banco Mundial. (2020a). *Panamá: panorama general*. Recuperado de: bancomundial.org/es/country/panama/overview#1
- Banco Mundial. (2020b). *Perfil Económico de Panamá*. Recuperado de: <https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/country/p/panama/PAN.pdf>
- Banco Mundial-Doing Business. (2020). *Acerca de Doing Business: Banco Mundial*. Recuperado de: <https://espanol.doingbusiness.org/es/about-us>
- Camara de Comercio de Bogota. (2020). *Camara de comercio*. Recuperado de: <https://linea.ccb.org.co/descripcionciiu/>
- Colombia Exporta Servicios. (2020). *Colombia Exporta Servicios*. Recuperado de: <https://www.colombiaexportaservicios.co/como-exportar/guia-para-exportar-servicios>
- Colombia Exporta Servicios. (2020). *Colombia Exporta Servicios*. Recuperado de: <https://www.colombiaexportaservicios.co/oportunidades-de-exportacion-en-servicios/ingenieria>
- Colombianos en Panama. (2020). *Colombianos en Panamá: requisitos para migrar y trabajar*.
- Improelec Ltda. (2020). *Hoja de Vida*. Recuperado de: <https://mx.linkedin.com/company/improelec-s-a-de-c-v>
- Legal Solutions Panamá. (2020). *Creación de tu Empresa Operativa con Oficina Virtual*. Recuperado de: <https://legalsolutionspanama.com/crea-tu-empresa-oficina-virtual/#1570444507907-80242023-e168>
- Ministerio de Comercio. (2013). *Ministerio de Comercio*. Obtenido de <http://www.tlc.gov.co/acuerdos/suscrito/panama/contenido/abc-del-acuerdo>
- PWC Interamericas. (2019). *Doing Business una guía para panamá*. Recuperado de: <https://www.pwc.com/ia/es/publicaciones/assets/doing-business/DoingBusiness2019/db-pma19-esp.pdf>
- The Global Economy. (2020). *Indicadores Panamá*. Recuperado de: https://es.theglobaleconomy.com/indicators_list.php
- Tramites y Requisitos. (2019). *Pasos y Requisitos para abrir una empresa en Panamá*. Recuperado de: https://tramitesyrequisitos.com/panama/abrir-empresa/#Pasos_para_abrir_una_empresa_en_Panama