



“Plataforma Empresarial – Capital Business Connect”

Parte II

**PLAN DE NEGOCIOS PARA OPTAR AL GRADO DE
MAGÍSTER EN ADMINISTRACIÓN**

Alumno: Abdiel Cedeño Quintero

Profesor Guía: Nicole Pinaud

Santiago, Agosto 2020

Contenido

1. RESUMEN EJECUTIVO	4
2. OPORTUNIDAD DE NEGOCIO	5
3. ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA, COMPETIDORES, CLIENTES	6
4. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA Y PROPUESTA DE VALOR	7
5. PLAN DE MARKETING	8
6. PLAN DE OPERACIONES.....	9
5.1 Estrategia, alcance y tamaño de las operaciones.....	9
5.2 Flujo de operaciones	13
5.3 Plan de desarrollo e implementación	18
5.4 Dotación.....	19
5.5 Equipo del proyecto	20
5.6 Estructura organizacional	21
5.7 Incentivos y compensaciones	23
7. PLAN FINANCIERO.....	24
7.1 Tasa de Capital	24
7.2 Presupuesto de Ingresos.....	24
7.3 CAPEX.....	27
7.4 Costos y Gastos	28
7.5 Capital de Trabajo	29
Flujo del proyecto y Estado de Resultado	29

8. RIESGOS CRÍTICOS	30
8.1 Riesgos Operacionales.....	30
8.2 Riesgos de Impago y falta de liquidez	31
8.3 Riesgos de Mercado.....	31
9. PROPUESTA INVERSIONISTA	32
10. CONCLUSIONES.....	33
11. BIBLIOGRAFÍA Y FUENTES	34
12. ANEXOS	38
Anexo 1. Análisis de Variables Pestel.	38
Anexo 2. Características de Plataforma Capital Business Connect [4]	55
Anexo 3. Perfil Emprendedor e Inversionista.	57
Anexo 4. Reunión con la Lic. María Escudero de AMPYME.....	60
Anexo 5. Entrevista a Eliecer Castillo. Emprendedor.....	64
Anexo 6. Análisis VRIO.....	68
Anexo 7. Objetivos de Desarrollo Sostenible.	69
Anexo 8. Plataforma Empresarial.....	70
Anexo 9. Esquema de Visualización de Proyectos	71
Anexo 10. Hoja de Vida de Directores.....	72

1. Resumen Ejecutivo

Capital Business Connect es una plataforma empresarial que brinda asesoría, apoyo y asistencia a los emprendedores para evaluar y viabilizar sus proyectos, así como la búsqueda de inversionistas que deseen invertir en Startups o emprendimientos.

Panamá, de acuerdo con el Monitor Global de Emprendimiento (GEM), tiene una actividad emprendedora temprana de 13.8%, superado en la región Latinoamérica únicamente por Guatemala, Chile y Perú (Tam, Ninotshka. 2019), lo cual representa potencial de crecimiento para la empresa, sin embargo, especifica la falta de formación y educación como la primera barrera para el emprendimiento y específica como segunda barrera las fuentes de financiamiento; De acuerdo con, El Instituto de Nacional de Estadística y Censo (Panamá) indica que, el tamaño del mercado de los emprendedores es de USD MM 80.8 de dólares el cual se obtiene de una estimación de 53,838 personas que pueden emprender y que tienen una capacidad mínima de USD 1,500 promedio para invertir en un proceso de obtener capital.

Capital Business Connect ofrece a los emprendedores distintos servicios como frentes de asesorías y asistencia para que logren comprobar la viabilidad y materializar sus ideas de negocios, capacitándolos, evaluando sus proyectos y creando conexiones con inversionistas y socios estratégicos.

Detalle en el Plan de Negocios Parte I.

2. Oportunidad de negocio

Capital Business Connect utiliza su capacidad para brindar la información necesaria, segura y detallada para que inversores extranjeros y nacionales puedan colocar sus fondos en proyectos alineados a los Objetivos de Desarrollo Sostenible. Panamá al ser un país importante en la región con una alta capacidad financiera y como HUB latinoamericano de empresas multinacionales es un país atractivo para la inversión.

En el 2019 Panamá obtuvo un crecimiento en su economía del 4.3% que sigue en aumento, estimando un 5.5% para el 2020 pero al no existir programas con buenos incentivos para los emprendimientos de Panamá los proyectos no pasan de ser una idea.

En la actualidad no existe plataforma empresarial que conecte emprendedores e inversionistas y tampoco existe un mercado para inversiones en capital de riesgo, solo existen programas gubernamentales que brindan entre \$1,000.00 a \$25,000.00 y se limitan a concursos.

Detalle en el Plan de Negocios Parte I.

3. Análisis de la Industria, Competidores, Clientes

Se está tomando acciones políticas para incentivar el emprendimiento en Panamá, una de ellas es la educación en el emprendimiento e innovación.

El gobierno esta planteando en el desembolso de 900 millones de deudas a proveedores que datan desde el 2010. El desempleo mantiene una tasa de 7.1% para el 2019, comparado con un crecimiento del 6% anual del PIB (2010-2017)

Una de las oportunidades para los emprendedores esta en el negocio de las TICs y medioambiente. Existe el anteproyecto de ley 103 que promueve e incentiva a realizar emprendimientos a los panameños, aún a la actualidad está por falta de aprobación.

En la actualidad no existen competidores con la misma propuesta de valor y se cuenta con 3 tipos de clientes (Inversionistas, Emprendedores y Socios de Servicios Tercerizados.

Capital Business Connect puede desarrollarse atractivamente en el mercado de capital de riesgo, brindando la asesoría, guía en proyectos y conexión con inversionistas.

Detalle en el Plan de Negocios Parte I.

4. Descripción de la empresa y Propuesta de Valor

Capital Business Connect conecta a emprendedores con inversores, con una propuesta de valor para los emprendedores basada en generar acceso al capital de riesgo para proyectos alineados a las ODS, asesoría, seguimiento y capacitación por expertos en el área de negocios y para los inversores estar en proyectos de bien común, alinear y filtrar los emprendimientos, analizar el riesgo y buscar el máximo beneficio financiero acorde a la propuesta. El modelo de ingreso se basa en cobrar un fee a los inversionistas por un tiempo de acceso a todos los proyectos y un ticket de entrada a los emprendedores para el análisis de su plan de negocios previo a aprobación para colocación online del mismo dentro de la página web, luego se cobrara un fee equivalente al monto de colocación. Al ser una plataforma online la oportunidad de expansión no tiene límites y mantener inversores de cualquier parte del mundo se puede cumplir a cabalidad, para proyectos de emprendimiento se incluye dentro de los 5 primeros años proyectos de América Central y Norte y Sur América.

Capital Business Connect está comprometida con lo social y sustentable en todas sus operaciones.

Detalle en el Plan de Negocios Parte I.

5. Plan de Marketing

Los objetivos principales de Marketing para Capital Business Connect son la penetración del mercado en un 2.67% para el primer año y 10% al quinto año, un 90% de satisfacción de los clientes, 60% del Brand awareness, conversar el 95% de los inversionistas y el crecimiento a Centroamérica y caribe para el tercer año de operación.

Se han segmentado los proyectos por valor de proyecto que van desde proyectos pequeños (necesidad de inversión menores de \$150,000.00) hasta Mega Proyectos (necesidad de inversión mayores a \$1,500,000.00) y principalmente alineados a las ODS, que tengan un gran aporte en el ámbito socioeconómico y ambiental. Los inversores están segmentados según el tipo de cliente (Inversionista particular, Fondos de Inversión y Organizaciones y Multilaterales).

Capital Business Connect brindara 3 tipos de servicios: Capital para inversión en el proyecto, % de participación y acciones de la compañía, alianzas con la tercerización de servicios complementarios.

En el caso de los emprendedores se cobrará un ticket de entrada que incluye la revisión, guía y asesoramiento del plan de negocios previo a la puesta online del mismo dentro de la plataforma empresarial, una vez aprobada, puesta online y llegue a ser de interés de una inversionista se cobrará entre un 4-10% del monto de la colocación. Para el caso de los inversores se cobrará un ticket de entrada equivalente al tiempo de acceso que se le brindará a la plataforma empresarial donde se cuenta con dos paquetes (120 días y 365 días).

Se estima tener un nivel de ventas de 200 proyectos para el primer año con un crecimiento del 51% para el segundo año, normalizado entre un 20% y 17% para los siguientes años en Panamá.

Detalle en el Plan de Negocios Parte I.

6. Plan de Operaciones

5.1 Estrategia, alcance y tamaño de las operaciones

La estrategia del plan de Operaciones para Capital Business Connect, tiene como base la búsqueda de inversionistas y proyectos rentables que puedan satisfacer y cubrir las necesidades de los emprendedores e inversionistas respectivamente. Se iniciará por la búsqueda de emprendedores, analizando y validando sus proyectos para formar una base de datos y así presente luego a inversionistas. Se determinará los flujos de procesos para alcanzar la eficiencia y rapidez de respuesta, también se explicará los procesos claves de la operación, toma de decisiones operacionales como parámetros relevantes en la estrategia del negocio. Capital Business Connect es un modelo de negocio que consiste en 3 aspectos críticos enfocados a 3 tipos de clientes:

Ilustración 3

Aspectos críticos



Elaboración Propia.

1. **Colocación de capital para emprendedores:** esta sección está planteada para proyectos que mantengan un plan de negocio ya estructurado, por lo que se colocará en un espacio dentro de la plataforma (sección “Proyectos”) para la evaluación de la cartera de inversionistas activos.

2. **Proyectos atractivos para inversionistas:** dirigida especial y únicamente a inversionistas que quieran recibir participación y rentas atractivas en cada uno de los proyectos mostrados en nuestra plataforma.
3. **Asesoría y Acompañamiento:** dirigida a emprendedores con buenas ideas de proyectos, pero sin una estructura formal, por lo que se brindará un equipo asesor para la confección de planes de negocios, capacitaciones en aspectos claves, acompañamiento de expertos en materias específicas como legal, técnica, operativa brindada por empresas líder en el tema.

Una de las limitantes o cuellos de botella es la cantidad de inversionistas que se pueda encontrar el primer y segundo año, por lo que a través del networking e impulso masivo de publicidad se intentará acaparar un margen amplio en América y Europa.

Como fase inicial se ha enfocado en proyectos alineados a los objetivos de desarrollo sostenible, estos proyectos son sumamente atractivos para inversionistas que además de colocar financiamiento y recibir utilidades, sean visto como grandes aportes a nivel socioeconómico y ambiental al formar parte de estos proyectos.

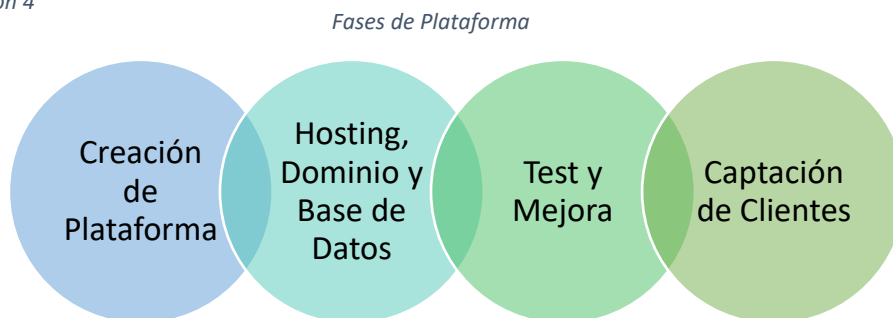
A la fecha se cuenta con planes piloto de proyectos enfocados en la industria de energía renovable y tecnología, donde inicialmente se contará con al menos 10 proyectos publicados en un lapso de 6 meses.

Capital Business Connect al ser una plataforma digital enfocada a clientes de diferentes estatus socioeconómicos, se considera como parte de la operación contar con 2 etapas:

La primera etapa: espacios de trabajo en oficinas coworking en la ciudad de Panamá, con un equipo de 3 profesionales, con acuerdos comerciales entre empresas de equipamiento o servicios especializados. En esta primera etapa se contará con 2 fases:

En esta primera fase se realizará la creación de la plataforma empresarial, hosting, dominio, base de datos, test de plataforma y mejora.

Ilustración 4



Elaboración Propia.

1. **Creación de plataforma empresarial:** en esta sección se define a nivel gráfico como se plasmará a los clientes de manera atractiva la plataforma empresarial, donde podrán encontrar varias herramientas para una búsqueda amigable dentro de ella. El diseño debe ser visto de la misma forma en ordenador como en móvil (este viene siendo el Front). En **Anexo 8** se muestra el front de la plataforma.
2. **Hosting, Dominio y Base de Datos:** esta sección corresponde al alojamiento (hosting) que se realizará a través de una de las grandes plataformas como lo es www.HostGator.com que nos asegure el centro de datos, espacio ilimitado, acceso amigable a los controles de la plataforma, copias de seguridad automáticas, shadows copy y backups automáticos periódicos, identificación y exclusividad del dominio comprado y verificado a través de otras de las grandes plataformas como lo es www.godaddy.com y lenguaje de código necesario para el levantamiento y funcionamiento de la plataforma empresarial. Es proporcional al diseño, y forma parte de la base de datos (este viene siendo el back). En **Anexo 8** se muestra el back de la plataforma.

3. **Test y mejora:** esta sección corresponde al testeo antes de la puesta en marcha de la plataforma web, se verificará su correcto funcionamiento, a través de pruebas de velocidad, carga, rendimiento, para evitar fallas y baja calidad. La salida de este testeo se realizará una vez haya aprobado todos los pasos anteriores con éxito y eficiencia, por lo que se realizarán las mejoras necesarias según así se estipule.
4. **Captación de clientes:** Una vez la plataforma web este on-line, se posicionará en los resultados de búsqueda a través de las diferentes herramientas que brinda Google ADS (keyword & display planner, etiqueta de remarketing, my business, analytics entre otras) para arrancar el reconocimiento y posicionamiento de los servicios y marca. También se realizará paralelamente a través de redes sociales.

La segunda fase será la etapa de captación, análisis de datos, seguimiento y control:

1. **Captación y análisis de datos:** en esta fase se clasificarán los proyectos y se subirá a la web los datos necesarios estipulados en la primera fase. El análisis de los datos se realizará una vez colocado todos los datos correspondientes en cada plantilla con el fin de verificar la calidad de la información, comportamiento del usuario a través de mapas de calor y patrón de búsqueda.
2. **Seguimiento y Control:** En esta fase se evalúan las observaciones realizadas por los clientes para la mejora continua de la plataforma, esto permitirá un flujo de información real y confiable con el fin de optimizar y generar confianza a través de la mejora continua.

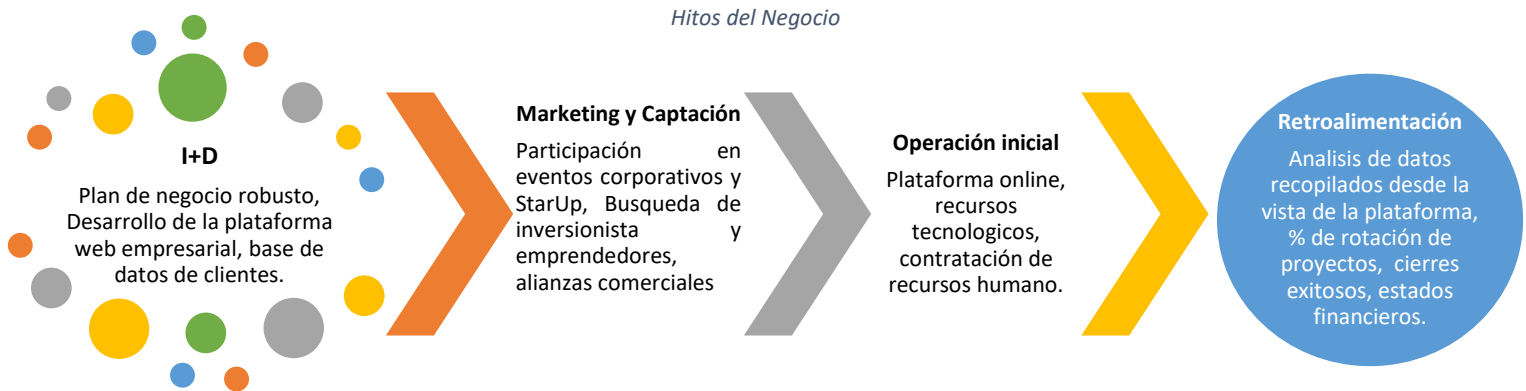
Se ha considerado levantar procedimientos, instructivos, manuales operativos para buscar una estandarización y la más alta calidad en los servicios.

La segunda etapa: con oficinas administrativas ubicadas en la ciudad de Panamá, específicamente en Torre de las Américas, donde se va a contar con un espacio de 132m², con un equipo de 20 profesionales, salón de reunión y centro de formación,

si el proyecto así lo amerita y crea una necesidad de equipamiento o servicios especializado la empresa brinda soluciones, a través de sus proveedores claves que brindarán el producto o servicio a través de acuerdos comerciales.

Los principales hitos:

Ilustración 1



Elaboración Propia.

El impacto esperado es generar una economía circular y posicionarnos en Panamá, como una plataforma efectiva en la solución de financiamiento y búsqueda de proyectos atractivos, donde los clientes perciban a nuestra empresa como un socio para la generación de grandes beneficios entre ambas partes.

5.2 Flujo de operaciones

La operación de Capital Business Connect iniciará con la puesta en marcha de la plataforma empresarial donde se realizará la presentación de la empresa y plataforma en diversos eventos tipo StarUp, eventos empresariales, convenios y ferias donde se explicará los servicios brindados por la empresa, beneficios de la plataforma y lo amigable que es navegar a través de ella. Se mostrará un esquema de como los inversionistas observarán sus proyectos y los pasos a seguir para formar parte de nuestro portfolio. En **Anexo 9** se muestra esquema de visualización de proyectos.

Los emprendedores tendrán sus proyectos validados por un equipo de expertos en la plataforma empresarial Capital Business Connect, aumentando las posibilidades

de conseguir la inversión necesaria sin tener que pasar por concursos, en donde el inversionista tendrá a disposición un amplio portfolio de proyectos de la región alineados a objetivos de desarrollos sostenibles que generarán valor a la inversión.

Algunos de los puntos críticos evaluados son:

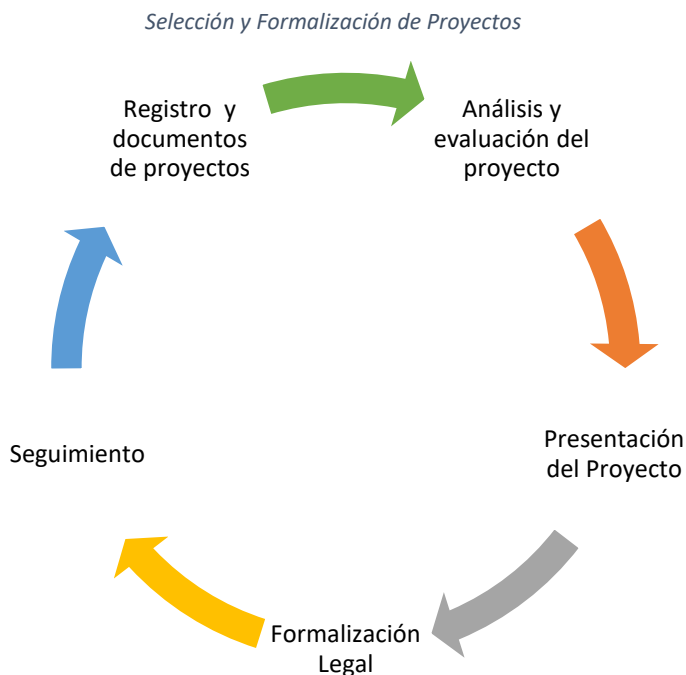
1. **Captación de Emprendedores:** necesidad captar una gran cantidad de buenos proyectos alineados a nuestro objetivo, por lo tanto, a través de eventos, redes sociales, contactos y casos de éxitos se asegura el acercamiento mutuo con los emprendedores.
2. **Captación de Inversionistas:** estos se encargarán de volver más interesante nuestra plataforma, por lo que uno de los principales impulsores será a través de proyectos de gran alcance principalmente con grandes retornos y aportes a la economía y sociedad.
Los puntos 1 y 2 se desarrollarán paralelamente para garantizar el éxito de las colocaciones.
3. **Posicionamiento de Marca:** posicionarnos dentro de nuestro segmento objetivo (emprendedores e inversionistas) a través del marketing.
4. **Acuerdos comerciales con terceros:** una de las maneras de poder brindar servicios y productos sin salirnos de nuestro Know How es a través de terceros, donde estos son tan importantes como los inversionistas.
5. **Calidad de Servicio:** una vez la plataforma este en operación se implementará sondeos tanto a emprendedores e inversionistas con el fin de recibir su feedback y realizar las mejoras correspondientes.

El funcionamiento de la plataforma, se explica en dos procesos:

1. Emprendedores

Para la empresa es muy importante ser transparentes desde un inicio, por lo que se ha levantado un proceso de selección y formalización de proyectos incluyendo la colocación de capital donde esta se realizará a través de 5 pasos:

Ilustración 2



Elaboración Propia.

1. **Registro y documentos de proyectos:** El primer paso será registrarte completando tus datos personales en un breve resumen indicando datos generales del proyecto (nombre del proyecto, industria, tipo de proyecto, monto de inversión, fase del proyecto (idea, plan de negocio, prototipo), perfil de fundadores, líder del negocio). Se revisa la propuesta y si encaja con el perfil buscado, se propone una reunión y empezar el proceso de análisis, evaluación, selección y seguimiento. Al registrarse, notará un aviso de confidencialidad de toda la información y documentación manejada entre ambas partes y será utilizado única y exclusivamente para la mejora continua del servicio. Cualquier información adicional será solicitada directamente con el líder del negocio o socio encargado.
2. **Análisis y evaluación del proyecto:** El segundo paso será el análisis de la viabilidad del proyecto, evaluando la inversión necesaria, mejora en la estructura del proyecto, valorización, si es necesario el levantamiento o modificación del plan de negocio, registro legal de la compañía y servicios complementarios que permita un crecimiento exponencial.

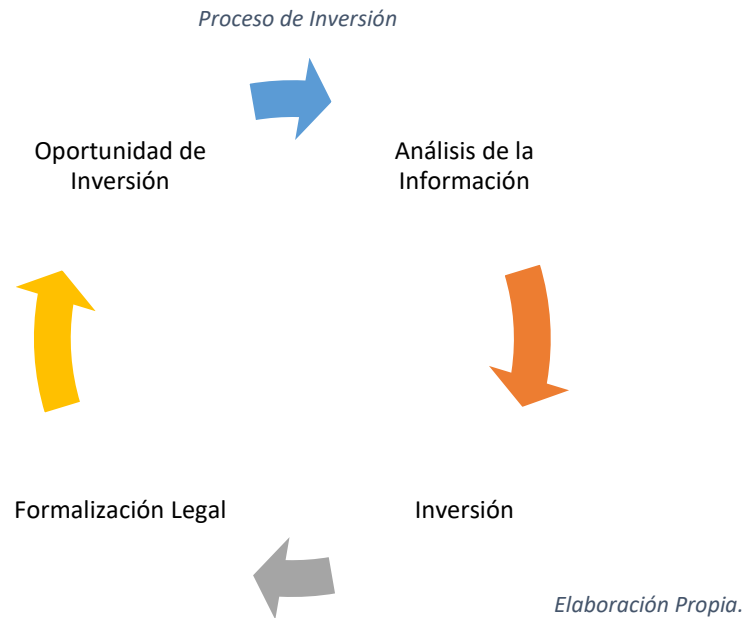
3. **Presentación del proyecto:** Una vez culminado el análisis y evaluación del proyecto contemplando todos sus pasos y nuestro equipo lo haya aprobado, se levantará una presentación en nuestra plataforma con el fin de atraer a inversores potenciales mediante una campaña de visibilidad. Esta campaña tendrá un plazo de 3 meses disponible en nuestra plataforma web, en este periodo los inversores tendrán acceso a la información de tu proyecto y si se les hace atractivo comprometerán parte o total de la inversión, si es el total de la inversión se cierra esta fase y pasa a formalizar legalmente todos los documentos correspondientes, si es parte de la inversión permanecerá el tiempo restante hasta conseguir cerrar con el 100% del capital necesario repitiéndose el proceso de formalización legal.
4. **Formalización Legal:** Para realizar el cierre de la inversión y participación se realiza un Due Diligence de la compañía y de los inversores, luego se debe proceder con la formalización por medio de un pacto de socios, para sociales y acuerdos de sindicación, se realiza el desembolso de la inversión comprometida y se inscribe y se registra a los nuevos inversores que pasan a ser socios de la empresa. Todo este proceso estará acompañado por nuestro equipo legal.
5. **Seguimiento:** Una vez logrado los objetivos, formas parte de portafolio de proyectos gestionados por Capital Business Connect. también se encarga de realizar el debido seguimiento para estructurar de forma eficiente los procesos de su empresa, a través de informes y gestiones con los aliados comerciales.

2. Inversionistas

Para el caso de los inversionistas se ha levantado un proceso de Inversión, enfocándolos a diversificar su capital de riesgos en proyectos de alto potencial, que

además de generar rentabilidades, generen puestos de trabajo y aumento de la economía en el país.

Ilustración 3



1. **Oportunidad de Inversión:** Los proyectos publicados han pasado el análisis de profesionales de máxima experiencia donde estos realizan un riguroso proceso de selección y análisis que tiene como fin solo mostrar en nuestro portafolio, proyectos con un alto potencial de crecimiento.
2. **Análisis de la información:** Una vez verificada la oportunidad de inversión enfocada a tu interés, podrán ver con más detalles a través de la plataforma sobre este proyecto. Si el inversionista está convencido del mismo, la empresa tendrá a disposición agendar una reunión para presentar y entregar el plan de negocios completo, para que pueda analizar la empresa y tomar la decisión de inversión.
3. **Inversión:** Esta sección está dividida en 2 segmentos:
 - a. **Inversión en Capital:** El inversionista vuelve a formar parte de la compañía adquiriendo participación de esta a través de la puesta de capital.

- b. **Préstamo Participativo:** El inversionista invierte en el proyecto en forma de préstamo manteniendo participación en la compañía por un periodo estipulado, donde una vez finalizado este periodo deberán regresar el préstamo con sus respectivas ganancia e intereses estipuladas en las condiciones contractuales.
4. **Formalización Legal:** Este proceso es compartido, se realiza de la misma forma tanto para el emprendedor como para el inversionista.

5.3 Plan de desarrollo e implementación

El plan de desarrollo involucra el proceso de creación de la plataforma empresarial, inversión, recursos necesarios y contratación de la fuerza laboral. Primeramente, se debe formalizar legalmente la empresa a través de una sociedad anónima, luego paralelamente gracias al aporte de capital por parte de los socios se proyecta para el mes 1 el diseño y desarrollo de la plataforma empresarial, alquiler de espacios de trabajo, posicionamiento de marca, levantamiento de documentación y procedimientos necesarios. Se proyecta para el primer año iniciar la contratación de personal, participación en eventos y charlas, procesos de capacitación a emprendedores y asesorías acordes a las necesidades de cada cliente.

Para el año 3 se estima que Capital Business Connect penetre en el mercado de Costa Rica a través de proyectos en este país. Para el año 5 se proyecta ampliar el mercado a Centro y Sur América.

Se ha estimado una duración de 36 meses.

Tabla 5

Plan de Desarrollo

ACTIVIDADES	MES 0	AÑO 1												AÑO 2	AÑO 3	
		MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12			
Formalización Legal																
Inversión de Socios																
Diseño y Desarrollo Plataforma																
CoWorking Space																
Posicionamiento de Marca																
Documentación y Procedimientos																
Eventos y Charlas																
Captación de Emprendedores				5												
Captación de Inversores							10									
Proveedores Estratégicos																
Contratación de Personal																
Capacitación y Asesoría a clientes																
Proceso de Expansión																

Elaboración Propia.

5.4 Dotación

La dotación necesaria para la operación de Capital Business Connect viene dada por dos tipos, para el caso del personal ejecutivo y operacional (personal propio) se requiere de una (1) sola persona para cada puesto para el inicio del proyecto:

Tipo 1:

1. Personal Propio:

- a. Gerente General: encargado de las decisiones de la compañía.
- b. Gerente de Operaciones: encargado de las operaciones de la compañía.
- c. Analistas Financiero: Encargado de la evaluación y valoración del negocio de los clientes.
- d. Legal: Se contempla un abogado que tenga conocimiento del mercado y gestione el “Due diligence” tanto a Inversionistas como emprendedores.

- e. Soporte de Tecnología: ingeniero en sistema encargado de la plataforma, redes y soporte tecnológico de la compañía con experiencia en control de datos, gestión de plataformas tecnológicas, marketing digital, diseño gráfico.
- f. Asistente Administrativo: apoyo a la gerencia de la compañía, estudiante o recién graduada de administración de empresas o carreras similares.

Conforme se van ingresando al mercado de Costa Rica y resto de Centroamérica, así como estabilizando la cantidad de clientes se ira agregando técnicos o analistas financieros.

5.5 Equipo del proyecto

El equipo gestor del proyecto está dado por el Gerente General y el Gerente de Operaciones, son profesionales con suficiente conocimiento en finanzas, operaciones y administración de empresas. Serán los encargados de plantear las metas y estrategias acordes al know how de la empresa, realizar los respectivos seguimientos, búsqueda de inversionistas que coloquen su capital en el proyecto de Capital Business Connect, gestionar y administrar las oficinas, velar por el cumplimiento de las políticas para lograr la eficiencia en las operaciones, realización de contratación del personal, búsqueda de clientes tanto emprendedores como inversionistas, negociar los acuerdos comerciales con empresas aliadas, entre otras actividades. Mantienen la responsabilidad que el negocio de mantenga sustentable en el tiempo, analizar a la competencia, cambios en el entorno en ámbitos de metodologías de trabajo y tecnología.

- **Gerente General:** Su principal rol será la búsqueda de capital de inversión para los proyectos mostrados en la plataforma de Capital Business Connect, crear redes de contactos robustas con el fin de mantener el éxito del negocio. Otras de sus actividades será la evaluación de los proyectos, análisis

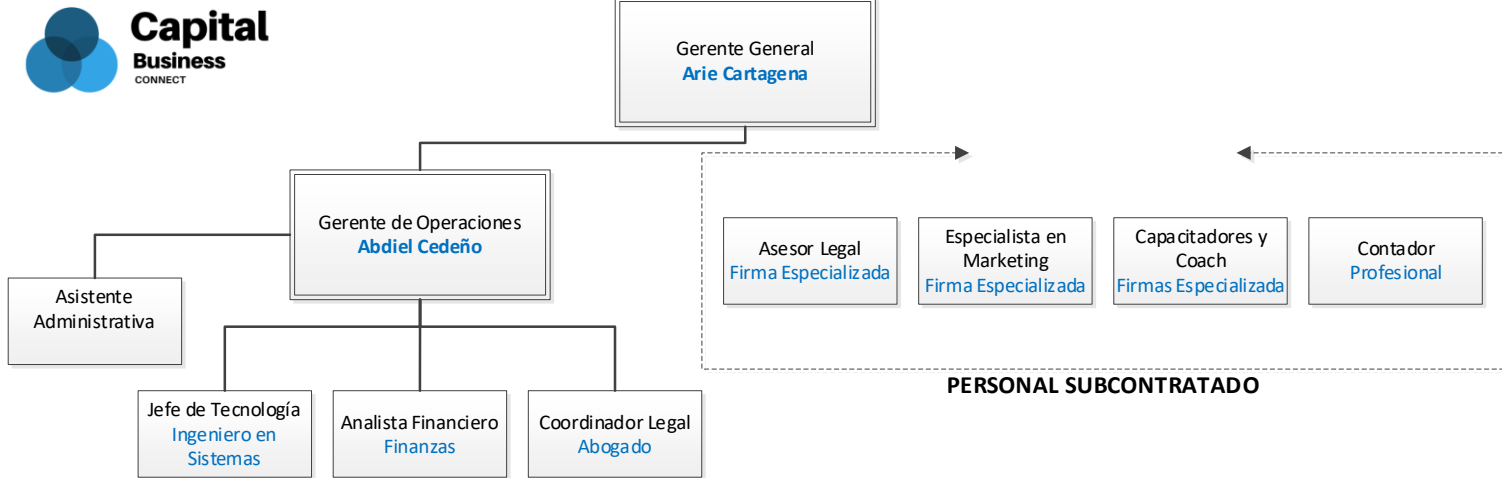
financiero tanto de los emprendimientos como de la empresa, asesoramiento en capital de riesgo a los inversionistas. En una etapa inicial mantendrá también el rol de gerente de finanzas. Arie Cartagena estará a cargo de estas funciones como socio fundador de Capital Business Connect. En **Anexo 10** se muestra hoja de vida de equipo gestor.

- **Gerente de Operaciones:** su principal rol será la búsqueda de emprendedores con proyectos alineados a los objetivos de desarrollo sostenible, proyectos alineados al know how de la empresa, analizar, gestionar y velar por la eficiencia de la empresa, responsable de dar las directrices para la construcción y cambios de la plataforma, levantamiento de procedimientos y políticas. Otras de sus actividades será también la evaluación de proyectos, análisis de datos, estrategias de mejoras, análisis de resultados, capacitaciones y coaching, control y análisis de métricas de marketing. En una etapa inicial mantendrá también el rol de gerente de recursos humanos y administración. Abdiel Cedeño estará a cargo de estas funciones como socio fundador de Capital Business Connect. En **Anexo 8** se muestra hoja de vida de equipo gestor.

5.6 Estructura organizacional

El organigrama está dado por una matriz multidivisional alineada a la dotación y escalabilidad del proyecto. Esta estructura tiene un enfoque transversal con las actividades críticas de la plataforma y las características de operación del proyecto.

Ilustración 4



Elaboración Propia.

La estructura considera un equipo de soporte brindado por personal subcontratado que puedan asesorar en los ámbitos legales, marketing, redes sociales, capacitaciones y coaching. El área de gerentes será la instancia para analizar los reportes de resultados y las principales tomas de decisiones estratégicas y operativas que vayan dándose a lo largo del tiempo como el análisis de proyectos, creaciones de planes de negocios, asesoramientos, búsqueda de emprendedores e inversionistas.

El departamento de tecnología, velará por la gestión de la plataforma y que la misma se encuentre en óptimas condiciones en todo momento.

Todo el equipo de trabajo tanto interno como externo que forman parte de la compañía deben entender el rol y los objetivos de Capital Business Connect, estar orientados al cliente teniendo una clara conciencia de las necesidades de estos, cada proyecto tiene su particularidad por lo tanto se debe generar una cultura proactiva que satisfagan las necesidades de los clientes y cada uno de sus proyectos enfocados hacia el desarrollo e implementación especializada que encajen perfectamente. El recurso humano debe estar actualizado con las nuevas

tecnologías y metodologías de trabajos en búsqueda de la competitividad a largo plazo, la eficiencia y calidad de cada servicio ofrecido.

5.7 Incentivos y compensaciones

Los sueldos del equipo de trabajo serán acorde al del mercado actual, pagadas mensualmente y serán remuneraciones fijas no habrá remuneraciones adicionales solo las establecidas por ley (vacaciones y décimo tercer mes). El personal subcontratado está incluido en los gastos operativos de la compañía.

A futuro y dependiendo de los resultados del proyecto, se evaluará la posibilidad de entregar un bono por cumplimiento de meta equivalente a 1 salario mensual entregado en el mes de diciembre.

7. Plan Financiero

7.1 Tasa de Capital

La tasa de capital para evaluar este proyecto se basa en el modelo de CAPM, considerando como tasa libre de riesgos los bonos de la República de Panamá colocados en noviembre de 2019, para calcular el riesgo país se referencia el cálculo de Aswath Damodaran, y se agrega dos primas por liquidez y por Empresa emergente dando como resultado una tasa de costo de capital 21.49%

Tasa libre de riesgo Panama 10 años	2.83%
Riesgo País Fuente: Aswath Damodaran	8.60%
Beta de Industria (Brokerage & Investment Banking)	1.24
Prima de Liquidez	3.00%
Prima StarTup	5.00%

CAPM	21.49%
------	--------

7.2 Presupuesto de Ingresos

Se realiza una segregación de los ingresos de Panamá y los ingresos del plan del exterior para lo cual se considera la demanda detallada en el plan comercial y se calcula cuanto sería un promedio de colocación por cada tipo de proyecto establecido. Se considera que solo el 10% de los proyectos obtienen colocación.

Panamá					
Tipo de Producto	1 año	2 año	3 año	4 año	5 año
Proyectos Pequeños	115	173	208	243	267
Proyectos Medianos	70	105	126	147	162
Proyectos Grandes	14	21	25	29	32
Mega proyectos	1	2	2	2	2
Total	200	301	361	421	463
Crecimiento anual	100%	51%	20%	17%	10%

Tarifa por Proyecto					
Proyectos Pequeños	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00
Proyectos Medianos	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00
Proyectos Grandes	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00
Mega proyectos	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00

Ingresos Por Entrada de Proyecto					
Proyectos Pequeños	34,500.00	51,900.00	62,400.00	72,900.00	80,100.00
Proyectos Medianos	70,000.00	105,000.00	126,000.00	147,000.00	162,000.00
Proyectos Grandes	42,000.00	63,000.00	75,000.00	87,000.00	96,000.00
Mega proyectos	6,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00
Total	152,500.00	231,900.00	275,400.00	318,900.00	350,100.00

Cobro por comision Promedio colocación					
Proyectos Pequeños	75,000.00	75,000.00	75,000.00	75,000.00	75,000.00
Proyectos Medianos	325,000.00	325,000.00	325,000.00	325,000.00	325,000.00
Proyectos Grandes	1,000,000.00	1,000,000.00	1,000,000.00	1,000,000.00	1,000,000.00
Mega proyectos	1,500,000.00	1,500,000.00	1,500,000.00	1,500,000.00	1,500,000.00

Ingresos Por Cobro de Colocación de Proyecto					
Proyectos Pequeños	63,000.00	89,250.00	110,250.00	126,000.00	141,750.00
Proyectos Medianos	159,250.00	250,250.00	295,750.00	341,250.00	364,000.00
Proyectos Grandes	70,000.00	140,000.00	210,000.00	210,000.00	210,000.00
Mega proyectos	-	-	-	-	75,000.00
Total	292,250.00	479,500.00	616,000.00	677,250.00	790,750.00

Total Ingresos Panamá	444,750.00	711,400.00	891,400.00	996,150.00	1,140,850.00
Crecimiento de Ingresos		60%	25%	12%	15%

Para el caso de los ingresos establecidos del exterior se considera la demanda detallada en el plan comercial y se calcula cuanto sería un promedio de colocación por cada tipo de proyecto establecido. Se considera que solo el 10% de los proyectos obtienen colocación. En este caso desde el año 3 se incluye la operación

de Costa Rica y en el año 5 se comienza a realizar operaciones en el resto de Centroamérica.

Centroamérica					
Tipo de Producto	1 año	2 año	3 año	4 año	5 año
Proyectos Pequeños	0	0	30	35	70
Proyectos Medianos	0	0	10	12	30
Proyectos Grandes	0	0	5	6	15
Mega proyectos	0	0	0	0	1
Total	0	0	45	53	116
Crecimiento anual	0%	0%	100%	18%	119%

Tarifa por Proyecto					
Proyectos Pequeños	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00
Proyectos Medianos	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00
Proyectos Grandes	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00
Mega proyectos	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00

Ingresos Por Entrada de Proyecto					
Proyectos Pequeños	-	-	9,000.00	10,500.00	21,000.00
Proyectos Medianos	-	-	10,000.00	12,000.00	30,000.00
Proyectos Grandes	-	-	15,000.00	18,000.00	45,000.00
Mega proyectos	-	-	-	-	6,000.00
Total	-	-	34,000.00	40,500.00	102,000.00

Cobro por comision	Promedio colocación				
Proyectos Pequeños	75,000.00	75,000.00	75,000.00	75,000.00	75,000.00
Proyectos Medianos	325,000.00	325,000.00	325,000.00	325,000.00	325,000.00
Proyectos Grandes	1,000,000.00	1,000,000.00	1,000,000.00	1,000,000.00	1,000,000.00
Mega proyectos	1,500,000.00	1,500,000.00	1,500,000.00	1,500,000.00	1,500,000.00

Ingresos Por Cobro de Colocación de Proyecto					
Proyectos Pequeños	-	-	15,750.00	21,000.00	36,750.00
Proyectos Medianos	-	-	22,750.00	22,750.00	68,250.00
Proyectos Grandes	-	-	70,000.00	70,000.00	140,000.00
Mega proyectos	-	-	-	-	-
Total	-	-	108,500.00	113,750.00	245,000.00

Total Ingresos Centroamerica	-	-	142,500.00	154,250.00	347,000.00
Crecimiento de Ingresos			100%	8%	125%

7.3 CAPEX

La empresa requiere realizar una inversión en CAPEX para poner en marcha la plataforma que soporta la interacción entre la empresa e inversionistas y emprendedores.

El capex incluye:

- Configuración de servidores en la nube.
- Diseño y Desarrollo de plataforma digital.
- Software para Gestión de Clientes. (CRM)
- Software de Generación de Prospectos.
- Módulo de Seguridad de Información.
- Incluye hosting, repositorios y servidores.
- Equipos de Cómputo y equipo de oficina para personal. Equipo personal como smartphones u otros relacionados están en el contrato del servicio público como normalmente se ejecuta en Panamá.

Para la primera etapa se define la inversión de USD 120,000, posteriormente cuando se inicia operación en Costa Rica y el resto de Centroamérica se requiere invertir para agregar servidores para que la plataforma digital pueda soportar la operación.

Se ha estimado el costo de estos servidores adicionales en USD 50,000 cada upgrade que requiere realizarse. Estas reinversiones deben realizarse en año 2 y año 4 antes de entrar en operación en cada región nueva.

Adicionalmente se requiere invertir en equipos de oficinas para las personas nuevas que ingresan para soportar la nueva operación. En este caso se cuantifica USD10,000 para las 3 personas que ingresan en el año 3 y USD 3,000 para la persona adicional que ingresa en el año 5.

Para el primer año se requiere invertir USD 38,174 para cubrir los flujos negativos del periodo.

7.4 Costos y Gastos

El proyecto desde un enfoque de Costos y Gastos tiene 3 fases, la primera es la puesta en marcha en donde se busca una optimización de costos por ejemplo con un enfoque de oficina tipo coworking para minimizar costos, la segunda fase donde se entra en operación con Costa Rica y la tercera fase donde se entra en operación con el resto de Centroamérica.

Se detallan los costos:

Nomina: El proyecto contempla las siguientes personas en cada etapa.

Nomina	Fase 1	Fase 2	Fase 3
Gerente General	1	1	1
Gerente de Operaciones	1	1	1
Asistente Administrativo	1	1	1
Analista Financieros	2	3	4
Legal	1	2	2
Soporte TI	1	2	2
Headcount	7	10	11

El mantenimiento de la plataforma se sitúa en un 20% anual, el cual es un porcentaje standard de la industria para el costo de mantenimiento.

Inicialmente se trabaja en un espacio coworking en Costa del Este en Panamá, posterior se alquilará una pequeña oficina. Se utiliza esta metodología ya que se compran servidores virtuales con lo cual no se requiere un cuarto de servidores para manejar la plataforma. Posterior al segundo año de operación se contempla alquilar una oficina amueblada de 132mts.

Tipo de Gastos	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Nomina 5 personas												
Gerente General	8,220	8,220	8,220	8,220	8,220	8,220	8,220	8,220	8,220	8,220	8,220	8,220
Gerente de Operaciones	6,850	6,850	6,850	6,850	6,850	6,850	6,850	6,850	6,850	6,850	6,850	6,850
Asistente Administrativo (1)	1,370	1,370	1,370	1,370	1,370	1,370	1,370	1,370	1,370	1,370	1,370	1,370
Analista Financieros (1 y a partir sexto mes 2)	4,110	4,110	4,110	4,110	4,110	4,110	8,220	8,220	8,220	8,220	8,220	8,220
Legal (1)	3,014	3,014	3,014	3,014	3,014	3,014	3,014	3,014	3,014	3,014	3,014	3,014
Soporte TI (1)	3,014	3,014	3,014	3,014	3,014	3,014	3,014	3,014	3,014	3,014	3,014	3,014
Gastos												
Mantenimiento Plataforma Digital	1,667	1,667	1,667	1,667	1,667	1,667	1,667	1,667	1,667	1,667	1,667	1,667
Marketing	2,914	2,914	2,914	2,914	2,914	2,914	2,914	2,914	2,914	2,914	2,914	2,914
Espacio coworking	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500
Conexión a Internet	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000
Viaticos	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000
Gastos Administrativos	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000
Total Gastos	37,658	37,658	37,658	37,658	37,658	37,658	41,768	41,768	41,768	41,768	41,768	41,768

7.5 Capital de Trabajo

La empresa considera que su ciclo de operación es de 90 días, por lo cual requiere contemplarse y actualizar un capital de trabajo de 3 meses para soportar la operación sin tener ningún quiebre.

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gastos Operativos	500,561	526,011	746,877	747,667	830,987
Capital de trabajo requerido	125,140	131,503	186,719	186,917	207,747

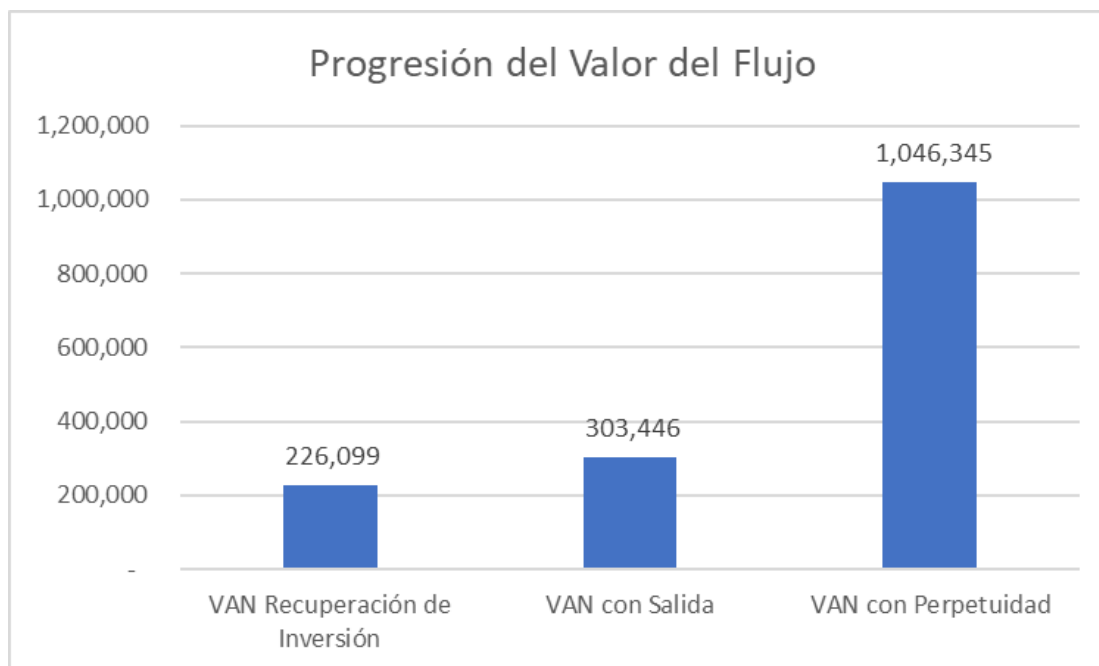
Flujo del proyecto y Estado de Resultado

	Flujo Reales de Capital Business Connect					
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos Panamá "Ticket de Entrada"		152,500	231,900	275,400	318,900	350,100
Ingresos Panamá por Colocaciones		292,250	479,500	616,000	677,250	790,750
Ingresos Centroamerica "Ticket de Entrada"		0	0	34,000	40,500	102,000
Ingresos Centroamerica por Colocaciones		0	0	108,500	113,750	245,000
Total Ingresos		444,750	711,400	1,033,900	1,150,400	1,487,850
Costos Directos		-166,316	-190,976	-322,632	-322,632	-381,952
Margen de Contribución		278,434	520,424	711,268	827,768	1,105,898
Gastos de Administración y Ventas		-310,245	-311,035	-376,245	-377,035	-437,035
EBITDA		-31,811	209,389	335,023	450,733	668,863
Depreciación y Amortización		-24,000	-24,000	-36,000	-36,000	-46,600
Resultado antes de Impuestos		-55,811	185,389	299,023	414,733	622,263
Impuestos Corporativos		0	-46,347	-74,756	-103,683	-155,566
Resultado despues de Impuestos		-55,811	139,042	224,267	311,050	466,697
Depreciación y Amortización		24,000	24,000	36,000	36,000	46,600
Resultado Operacional Neto		-31,811	163,042	260,267	347,050	513,297
CAPEX Activo	- 120,000	-	60,000	-	53,000	-
WC requerido	- 119,140	6,362	49,217	197	29,830	204,747
Flujo Neto	-239,140	-38,174	53,825	260,070	264,220	718,044
VAN		303,446				
TIR		47.42%				
Flujos descontados	- 239,140	- 31,420	36,465	145,019	121,268	271,255
Payback	-	270,560	234,095	89,076	32,192	303,446
Margen EBITDA		-7%	29%	32%	39%	45%
Margen Utilidad Neta		-13%	20%	22%	27%	31%

El proyecto requiere una inversión inicial de USD239,140, brinda un VAN de USD303,446 evaluando a un horizonte de 5 años, brindando un payback en el año 4. La empresa en su estado de resultado proyectado estará cerrando con un Margen EBITDA del 45% y un Margen Neto de 31%

Para recuperar la inversión en el proyecto el proyecto se puede sostener con una disminución del 22% de las colaciones. Quiere decir que para que el van debe positivo se requiere que solamente se logre colocar un 8% de los proyectos que se reciben.

Ilustración 9



Elaboración Propia.

El proyecto tiene un VAN de la recuperación de inversión de USD 226,099 en caso de realizar una salida al quinto año el VAN resulta en USD 303,446 y en caso de mantener su operación y calculando una perpetuidad el VAN es de USD 1,046,345.

8. Riesgos Críticos

8.1 Riesgos Operacionales

Existen riesgos de cumplimiento de los procesos y las fases establecidas. El proyecto tiene dos grandes componentes, el tecnológico y el capital humano. Esos dos son recursos imprescindibles y que la empresa debe dar un seguimiento detallado para asegurar que se cumplan los plazos, costos y calidad establecida.

En el caso tecnológico es un elemento básico y se debe dar seguimiento al proyecto asegurar que la plataforma salga en vivo de acuerdo con los requerimientos y las

necesidades del cliente. Para eso el proyecto hizo una beta para que sus clientes interaccionaran y asegurar que lo establecido en el proyecto es lo que se requiere. Para asegurar que la plataforma se de en el tiempo, costo y calidad establecida se solicitó a la empresa proveedora establecieron un Project Manager para monitorear cualquier desfase que exista durante el proyecto frente a lo planificado. Se ha solicitado utilizar una metodología AGILE para asegurar el tiempo. El conocimiento técnico de uno de los socios del proyecto se define clave para controlar el proceso.

Desde el punto de vista humano es importante considerar que se hizo un estudio de mercado y se definió que al ser una empresa nueva y que es importante el conocimiento de las personas en cada puesto se definió utilizar percentil 50 para comparar los salarios del mercado. Se realizará un proceso con un head-hunter para realizar un proceso integral a las vacantes.

8.2 Riesgos de Impago y falta de liquidez

El proyecto se considera un capital de trabajo que se mantiene durante todo el proyecto para completar el proceso de liquidez. Además, se toma como medida iniciar el trabajo cuando el cliente cancela el ticket de entrada y para la emisión de la factura de la colocación se contempla una estructura de pagare para ejercer en un juzgado el proceso ejecutorial para cobrar el servicio brindado. En Panamá el pagare ejerce una presión legal muy importante y clave en caso de una reclamación por impago ya que puede tener más fuerza que unas facturas mensuales o un contrato establecido con los clientes.

8.3 Riesgos de Mercado

Se refiere al mercado en sí, que la cursa S de venta no se dé, o que el proceso de adaptación al mercado sea mas largo de lo esperado. Es por esto vital contar desde un principio con el gerente general y el de operaciones con conocimiento de la industria contactos de otras industrias para poder generar esa confianza con los

clientes y garantizar una colocación que vaya dando experiencia tanto al inversionista como al emprendedor.

9. Propuesta Inversionista

El proyecto requiere levantar un capex aproximado de USD 239,140 para la realización del proyecto. Los dos socios actuales del proyecto estarían aportando al proyecto USD 69,140 y valorizamos el trabajo realizado hasta acá por USD 50,000. Con lo cual ofrecemos un proyecto cuya participación accionaria es USD 119,140 los socios actuales y el inversionista USD 170,000. La Junta Directiva es de 5 puestos, de los cuales tres los elige el inversionista y dos los elige los socios actuales.

Flujo Neto del Proyecto	-239,140	-38,174	53,825	260,070	264,220	718,044
Participación del Inversionista	59%					
Flujo recibidos por inversionista	-170,000	22,444	31,647	152,908	155,348	422,174
Flujo Neto del Inversionista	-170,000	-22,444	31,647	152,908	155,348	422,174
VAN	149,014					
TIR	40.92%					

Con lo cual el inversionista estaría colocando USD 170,000 para iniciar el proyecto y luego se requiere aportar USD 22,444 para el primer año. Obteniendo como retorno un VAN de USD 149,014 lo que representa una TIR de 40,92% utilizando la misma tasa de capital.

10. Conclusiones

Capital Business Connect es un Proyecto que nace con un objetivo de apoyar a los emprendedores. Panamá y la región se destacan por ser países productores, porque no tienen el mercado que alimenta la innovación en los países desarrollados: Mercado de Capital de Riesgo. Los emprendedores no tienen opciones, las entidades gubernamentales se preocupan más por enfocarlos en el producto, las entidades financieras intentan endeudarlos con alguna garantía para disminuir su riesgo. No existe ley que amparen al emprendedor ni mucho menos programas educativos que generen emprendedores a temprana edad.

La empresa cree profundamente que si no hay un cambio en esa tendencia seguiremos como país productor. Es por esto que la empresa nace con un alineamiento a los objetivos de desarrollo sostenible de la ONU para enfocar el talento local, para poder atraer recursos diferentes y generar una economía circular que genere crecimiento entre emprendedores para desarrollar un mercado diferente.

Es un mercado con mucho potencial, Panamá tiene unas ventajas geográficas inigualables, sigue marcando tendencia en ser un país para sedes regionales, por lo cual desde acá poder colocar mercados regionales es muy atractivo. Este proyecto puede brindar una TIR alrededor de 47%, lo cual comparado con un costo de capital cercano a 21% hace generar valor a los inversionistas y crece un potencial enorme en nuestro país.

11. Bibliografía y Fuentes

- [1] Sapag, J., Sapag, N. & Sapag, R. (2014). Preparación y Evaluación de Proyectos. Sexta Edición, Editorial Graw Hill.
- [2] Correl, I. (2019). Acuerdo de sindicación de votos.
<https://www.emprendedores.es/crear-una-empresa/a27697290/acuerdo-de-sindicacion-voto-startups/>
- [3] ComScore, (2018). “El Estado de Social Media en América Latina”.
<https://www.comscore.com/lat/Prensa-y-Eventos/Presentaciones-y-libros-blancos/2018/Estado-de-Social-Media-en-America-Latina-2018>
- [4] Capital Business Connect. (2019). Plataforma web empresarial.
<https://capitalbusinessconne.wixsite.com/misitio>
- [5] GEM Panama. (2018). Estudio de Ciudad del Saber
<http://bit.ly/GEMPanama2018>
- [6] Zaghi, Maria. (2018). Emprendimiento Centroamérica.
https://destinonegocio.com/pa/emprendimiento-es_pa/panorama-emprendimiento-centroamerica/
- [7] Castro, Noemi. (2018). Países más emprendedores de Latinoamérica.
<https://www.bbva.com/es/cuales-paises-mas-emprendedores-america-latina/>
- [8] Rodríguez, Mirta. (2018). Critican entrega Capital Semilla
<https://www.laestrella.com.pa/economia/181022/eleva-entrega-capital-semilla-critican>

- [9] Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2017). Perspectivas Económicas de América Latina Emprendimientos
<https://www.cepal.org/es/publicaciones/40721-perspectivas-economicas-america-latina-2017-juventud-competencias-emprendimiento>
- [10] Página de INEC. <https://www.contraloria.gob.pa/inec/>
- [11] Bustamante, Aminta. (2019). Cortizo revela equipo de trabajo.
https://www.prensa.com/politica/Cortizo-revela-equipo-trabajo_0_5310218944.html
- [12] Mendoza, Malou. (2019). Mayoría Absoluta Asamblea PRD MOLIRENA.
https://www.prensa.com/podcasts/pagina_dos/Mayoria-absoluta-Asamblea-PRD-Molirena_0_5300469923.html
- [13] EFE. (2019). Al nuevo gobierno de Panamá le conviene impulsar los nexos con China. <https://www.panamaamerica.com.pa/economia/al-nuevo-gobierno-de-panama-le-conviene-impulsar-los-nexos-con-china-1133689>
- [14] Fariza, Ignacio. (2019). El milagro económico panameño encalla en la desigualdad.
https://elpais.com/internacional/2019/05/02/america/1556790061_709734.html
- [15] Tam, Ninoshka. (2019). Micro, pequeñas y medianas empresas un sector con muchos desafíos. <https://www.panamaamerica.com.pa/economia/micro-pequenas-y-medianas-empresas-un-sector-con-muchos-desafios-1132743>
- [16] Periodismo. (2018). Así se usan las redes sociales en América latina.
<https://www.periodismo.com/2018/04/12/asi-se-usan-las-redes-sociales-en-america-latina/>
- [17] Panamá Emprende. Fundamentos legales para nuevas empresas.
<https://www.panamaemprende.gob.pa/landing/legal>

[18] Autoridad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. (2018). Instalan Consejo Nacional Del Emprendimiento De Panamá.

<https://ampyme.gob.pa/?p=18658>

[19] Banco Mundial. (2019). Overview Panamá.

<https://www.bancomundial.org/es/country/panama/overview#1>

[20] Emprendedores. (2019). Acuerdos de sindicación de votos para Startups.

<https://www.emprendedores.es/crear-una-empresa/a27697290/acuerdo-de-sindicacion-voto-startups/>

[21] Central Fiduciaria. (2016). Como Crear o Registrar una Empresa en Panamá.

<https://www.centrafiduciaria.com/blog/crear-una-empresa-panama/>

[22] Periodismo. (2019) "Startups" panameñas con despegue millonario

<https://www.martesfinanciero.com/portada/startups-panamenas-con-despegue-millonario/>

[23] Roure, Juan y San Jose, Amparo. (2019). La Inversión en Startup Actividad y Tendencias.

https://www.europeanesil.eu/media/1298/informe-aeban2019_es.pdf

[24] Iproup. (2019). Quiénes son los "inversores ángeles" y a qué tipo de emprendimientos apuntan. [https://www.iproup.com/economia-digital/5151-](https://www.iproup.com/economia-digital/5151-Quienes-son-los-inversores-angeles-y-que-startups-buscan)

[Quienes-son-los-inversores-angeles-y-que-startups-buscan](https://www.iproup.com/economia-digital/5151-Quienes-son-los-inversores-angeles-y-que-startups-buscan)

[25] Fonseca, Roberto. (2018). Inversiones ángeles con mayor empuje en Latinoamérica y el Caribe.

<https://www.estrategiaynegocios.net/centroamericaymundo/1242334-330/inversiones-%C3%A1ngeles-con-mayor-empuje-en-latinoam%C3%A9rica-y-el-caribe>

[26] Fondo Monetario Internacional. (2020). Crecimiento mundial del PIB
[https://www.imf.org/external/datamapper/NGDP_RPCH@WEO/OEMDC/ADVEC/
WEO_WORLD/PAN](https://www.imf.org/external/datamapper/NGDP_RPCH@WEO/OEMDC/ADVEC/WEO_WORLD/PAN)

[27] MICI. Marco Legal Inversionistas. (1998).[https://mici.gob.pa/direccion-general-
de-servicios-al-inversionista/marco-legal-direccion-general-de-servicios-al-
inversionista](https://mici.gob.pa/direccion-general-de-servicios-al-inversionista/marco-legal-direccion-general-de-servicios-al-inversionista)

12. Anexos

Anexo 1. Análisis de Variables Pestel.

Gloria Quintana: Panamá forma asalariados, no emprendedores

<https://www.panamaamerica.com.pa/nacion/gloria-quintana-panama-forma-asalariados-no-emprendedores-1105738> Miriam Lasso/miriam.lasso@epasa.com.pa/@mlasso12/Actualizado 21/7/18 11:45 am

La exreina de belleza y empresaria lamentó que en Panamá persista un sistema educativo y una cultura que te enseña a trabajar para los demás.

Ser negra y mujer no fueron obstáculos para emprender, su principal barrera fue la burocracia, contó a El Trino la miss Hispanidad 1989, expresentadora de televisión y empresaria panameña, Gloria Quintana.

¿Quién es Gloria Quintana tras casi 3 décadas de haber ganado un certamen de belleza internacional?

Una mujer sencilla con los pies sobre la tierra, que cree en Dios y sabe que las cosas se logran con esfuerzo. Yo creo que lo que he logrado y soy hoy día tiene que ver con la perseverancia y las ganas de dejar de ser espectadora y convertirme en protagonista.

¿Cómo es tu experiencia como mujer emprendedora?

Difícil. La educación tristemente está para enseñarnos a ser asalariados, no te enseñan a soñar. Ni la cultura del país ni la educación te ayudan, lo haces a la brava y para poder lograrlo los obstáculos que tienes que vencer en términos del Gobierno son enormes. Panamá tristemente es para que tú trabajes para alguien y no para que trabajes para ti.'

<https://youtu.be/r7sTShP9Sec>

Frase

¿De qué nos vale tener un país de rascacielos, si por dentro estamos podridos? Gloria Quintana

La inteligencia y la belleza son cualidades que van de la mano Como meta la 'miss' Hispanidad Internacional 1989, Gloria Quintana, se ha propuesto no ser un papagayo, asegura que una persona tiene que sacar conclusiones y no puedes repetir lo que se dice sin usar el raciocinio.

No obstante, su espontaneidad en las redes sociales y en su vida no siempre le ha dejado buenas experiencias. Durante la celebración de los Carnavales 2018, el maquillador y estilista de la reina de Calle Arriba de Las Tablas arremetió contra la exmodelo. Al calor de la celebración los comentarios racistas no se hicieron esperar. 'Negra' y hasta de 'cocaineros asquerosos tildaron a sus hijos', ante esto, Quintana interpuso las denuncias correspondientes. Para la ex "miss", la experiencia le deja claro lo peligroso y destructivo que es el anonimato en las redes sociales. Quintana insistió en que detrás de las redes sociales hay más que un tema de taquilla, es un tema de poca inteligencia, de exigencia de los demás y de buscar aceptación. Y no necesariamente debe ser así.

¿Es posible lograr emprender en Panamá?

Te dicen que existe un plan de desarrollo para emprendedores, pero realmente no es así. Para hacer las cosas de manera legal tuve que pagar por un registro sanitario que me tomó 19 meses, mientras que en la calle venden productos sin ningún tipo de permiso.

¿Qué necesita el país para lograr un espacio para los emprendedores?

Tiene que haber una revolución y alguien con visión. Si seguimos en el mismo círculo, no tendremos buenos resultados. En Panamá siempre se ha dicho que somos un país de servicios y somos malísimos. ¿De qué nos vale tener rascacielos si por dentro estamos podridos?

¿Cuál fue su experiencia como asalariada?

El día que decidí no trabajar para nadie más fue porque me botaron de un empleo por reducción de personal.

¿Por qué una línea de maquillaje?

A mí me gustaba ver la gente bonita, y me di cuenta de que disfrutaba la parte de la belleza, pero no fue sino hasta que mi amiga Michelle Pino me instó a hacer algo trascendental. Me propuso opciones como hacer manteles, pañuelo hasta que me mencionó el maquillaje. Hice clic con mi sueño.

¿Cuánto tiempo te tomó lograr tu propio producto?

Desde el 2014 que inicié, y no fue sino hasta este año, hace un mes y medio, que logro salir a la venta.

¿Cuál es su experiencia en el mercado?

A veces la gente no sabe cuánto cuesta. La inversión no es millonaria y he tenido que enfrentar comentarios como: espero que estés en todas las tiendas exclusivas, y no entienden que ellos pueden hacer que crezca si consumen las marcas panameñas.

¿Cómo es el emprendimiento en Panamá?

<https://www.panamaamerica.com.pa/economia/como-es-el-emprendimiento-en-panama-1134360>

Por: Ninotshka Tam - Actualizado: 09/5/19 - 05:19 pm

De acuerdo con el GEM, Panamá tiene una actividad emprendedora temprana (TEA) que se refiere a los emprendimientos de 0 a tres años y medio (conformado por empresarios nuevos y nacientes), de 13.8%, superado en la región latinoamericana por Guatemala, Chile y Perú.



Hay necesidad de herramientas o capacidades, de los emprendedores, para poder aplicar innovación en sus negocios.

La última década, el término emprendimiento ha tomado auge e importancia en las esferas políticas, académicas y sociales. Es una actividad cuya relevancia se deja ver, a través del interés de organismos internacionales en medirla, como es el caso del Global Entrepreneurship Research Association (con el Global Entrepreneurship Monitor-GEM), el Global Entrepreneurship and Development Institute (con el Global Entrepreneurship Index-GEI) y el Prodem (Índice de Condiciones Sistémicas para el Emprendimiento Dinámico).

Todas estas mediciones evalúan diversos aspectos del emprendimiento, pues ven en él una forma de desarrollo empresarial que impacta en la generación de ingresos, empleo, y en la economía de los países. Además, el emprendimiento se convierte en un vehículo para la innovación, donde se busque nuevos productos o servicios, o se implementen cambios en procesos, entre otros aspectos que inciden en la productividad y mejora continua de las empresas.

Este artículo toma algunos de los resultados del GEM en su Informe para Panamá 2018, que fue presentado recientemente, y cuya elaboración contó con el apoyo de la Autoridad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Ampyme), el Instituto de Estudios Superiores (Iesa) y Ciudad del Saber. Este informe identifica las características de la actividad empresarial, y sus procesos, permitiendo determinar un perfil del emprendimiento panameño, a través de la percepción de los encuestados.

De acuerdo con el GEM, Panamá tiene una actividad emprendedora temprana (TEA) que se refiere a los emprendimientos de 0 a tres años y medio (conformado por empresarios nuevos y nacientes), de 13.8%, superado en la región latinoamericana por Guatemala, Chile y Perú. Se refleja un TEA ligeramente por debajo del presentado en el 2017, pero con un perfil distinto, con más empresarios nuevos, es decir, aquellos que están en etapa TEA pero tienen hasta 3.5 años de operación y con menos empresarios que nacientes que son aquellos que están iniciando su negocio (o años).

Otro elemento interesante, es la proporción de empresarios establecidos que son aquellos que tienen más de 3.5 años, subieron 1% (pasando de 5% a 6%) en relación con el año 2017. Esto es positivo, pues nos indica que los empresarios se siguen fortaleciendo, ya que logran operar por más de tres años.

En cuanto a los motivos que le llevaron a emprender, el 73% de los emprendedores TEA están impulsados solo por oportunidad, el 14% parcialmente impulsados por oportunidad, mientras que el 13% dijeron estar impulsados por necesidad.

□ Estos resultados son muy importantes, el que lo hace por necesidad intenta poner en marcha una idea de negocio debido a la falta de otras opciones para generar ingresos, como el desempleo, con una premura que le impide contar con estudios de mercado o de factibilidad, que le permitan confirmar la viabilidad de su negocio.

Por el contrario, los que emprenden por oportunidad, pueden desarrollar su idea, identificando mercados y contando con acciones más definidas que le pueden ayudar a escalar su negocio. Ante ello, es bueno para Panamá, que sus emprendedores sean por oportunidad, pues tienen opciones para crecer y desarrollarse.

No obstante, el 73% de los encuestados que están en etapa TEA, indicaron que no consideran sus productos o servicios como innovadores. Resultado que refleja la necesidad de herramientas o capacidades, de los emprendedores, para poder aplicar innovación en sus negocios.

El emprendimiento debe fomentarse y apoyarse en sus distintas etapas de desarrollo para que puedan crecer y expandirse. Se han realizado relevantes esfuerzos en esta materia, donde se logró fortalecer al ecosistema emprendedor. Se creó la política nacional "Panamá emprende y crece", y se conformó el Consejo Nacional del Emprendimiento, entre otras acciones, que buscan fomentar y apoyar, en sus diferentes etapas, al emprendedor. Pero aún queda mucho trabajo por hacer.

Es muy importante el acceso al financiamiento desde el inicio del emprendimiento.

Entidades y Programas de ayuda al Emprendedor.

AMPYME

https://ampyme.gob.pa/?page_id=250

La Autoridad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (AMPYME) se crea a través de la No 8 del 29 de mayo de año 2000, siendo reformada por la Ley No. 72 de 9 de noviembre de 2009, como una entidad autónoma del estado, con patrimonio

propio, rectora en materia de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (MIPYME), responsable de crear las condiciones para el desarrollo del sector de la MIPYME, por su carácter multisectorial y capacidad de generar empleo.

Misión

“Crear políticas públicas que sustenten la formalización y sostenibilidad de las micro, pequeñas y medianas empresas de forma articulada con actores estratégicos, con programas de capacitación y servicios financieros dinámicos y efectivos”.

Visión

“Ser la entidad líder, coordinadora y facilitadora de la creación, la promoción y el impulso de las micro, pequeñas y medianas empresas, para mejorar su gestión y así elevar la calidad de vida y contribuir al desarrollo económico del país”.

Objetivos Generales

- Promover la creación de Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, así como consolidar las existentes, a fin de contribuir al incremento de su capacidad generadora de empleos y de valor agregado a la producción. Propiciar vinculaciones estratégicas para crear oportunidades de negocios, y organizar el sector en redes de colaboración tecnológica.
- Proveer al sector de información empresarial, al fin de apoyarlos en áreas estratégicas de su gestión de negocios. Impulsar el desarrollo y consolidación de parques industriales, para el aprovechamiento de las ventajas comparativas de las provincias y comarcas.
- Estimular la colaboración de todas las entidades del estado, como facilitadoras de las iniciativas del desarrollo de los empresarios de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, al eliminar, en lo posible, todo obstáculo burocrático.
- Contribuir con la promoción del empleo decente con igualdad de oportunidades, generar oportunidades económicas orientadas al aumento de la calidad del empleo, a través del fomento del desarrollo de la MIPYME como base del desarrollo económico del país.
- Estimular en la población panameña la cultura emprendedora y servir de enlace permanente entre las empresas del sector MIPYME y las entidades del Estado, con el fin de facilitar el acceso ágil y funcional a los servicios públicos y sociales.
- Desarrollar programas y proyectos con el fin de promover la creación de empresas en el sector MIPYME, al igual que mejorar la competitividad y productividad de las existentes.
- Promover y articular, entre los actores públicos y privados, el desarrollo de las MIPYMES, propiciando el diálogo y la concertación, a los efectos de generar las condiciones que emitan su fortalecimiento en este sentido,

generar políticas que fomenten espacios de coordinación y concertación, con el fin de contribuir a dinamizar las economías locales y regionales.

FONDO CONCURSABLE CAPITAL SEMILLA

https://ampyme.gob.pa/?page_id=208

¿Qué es el Fondo de Capital Semilla?

Es un fondo concursable no reembolsable, de hasta B/. 1,000.00, destinado a apoyar a nuevos emprendedores y empresarios de la microempresa, en áreas urbanas, rurales e indígenas, siempre que el mismo cumpla con la capacitación y la fiscalización que le seguirá la AMPYME.

¿A quién va dirigido?

Está dirigido a emprendedores/as y dueños de microempresas con pocas posibilidades de acceso a financiamiento.

¿Cómo participar en el programa?

Los interesados deben dirigirse a la Oficina Central y/o Regional de la AMPYME para inscribirse en el Programa de Capital Semilla y cumplir con los requisitos solicitados.

Requisitos

- Tener nacionalidad panameña.
- Ser mayor de edad.
- No haber sido beneficiado del Fondo de Capital Semilla, anteriormente.
- Contar con Registro Empresarial de la AMPYME
- Inscripción en el Programa de Capacitación y aprobación del mínimo de 40 horas de capacitación.
- Aprobación del Plan de Negocio por el Comité Evaluador

¿Cuáles son las actividades permitidas?

Son las descritas o contempladas en el Plan de Negocio por el Comité Evaluador.

Etapa de postulación

- Presentación del Plan de Negocio.

Para recibir el beneficio

- Aprobación del Plan de Negocio por parte del comité evaluador.
- Contar con el Aviso de Operación exceptuando aquellos excluidos según leyes vigentes.

Asignación y post desembolso

- El beneficiario debe aceptar el seguimiento y acompañamiento técnico por el personal que designe la AMPYME, para el control y evaluación de la inversión.

Actividades no permitidas

Los recursos asignados por el Fondo de Capital Semilla no se podrán utilizar en las siguientes actividades:

- Remuneración para el emprendedor o sus empleados, con excepción del sector agrícola
- Compra de bienes muebles no relacionados con el Plan de Negocio
- Compra de bienes muebles
- Compra de valores e instrumentos financieros (ahorros a plazos, depósitos en fondos mutuos, entre otros)
- Remodelación de cualquier inmueble que no sea parte del Plan de Negocio.
- Pago de tributos, multas o sanciones relacionadas con la operación de la empresa, entre otros.

La Secretaría Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación de la República de Panamá es una institución autónoma, que fue creada por la Ley 13 de 15 de abril de 1997, modificada posteriormente por la Ley 50 de 21 de diciembre de 2005 y por la Ley 55 de 14 de diciembre de 2007, que le confirió autonomía a la institución en sus tareas administrativas. La Secretaría trabaja guiada por los lineamientos establecidos en el Plan Estratégico Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación (PENCIYT) 2015-2019.

Todas las actividades, proyectos y programas de la SENACYT tienen como objetivo fortalecer, apoyar, inducir y promover el desarrollo de la ciencia, la tecnología y la innovación con el propósito de elevar el nivel de productividad, competitividad y

modernización en el sector privado, el gobierno, el sector académico-investigativo, y la población en general.

“Nuestro objetivo es fortalecer, apoyar, inducir y promover el desarrollo de la ciencia, la tecnología y la innovación.”

<https://www.senacyt.gob.pa/>

Misión: Convertir la ciencia y la tecnología en herramientas de desarrollo sostenible para Panamá.

Visión: Constituirse en el núcleo institucional y focal del desarrollo de la ciencia, la tecnología y la innovación, como parte integral de la política nacional de desarrollo, fortaleciendo la identidad cultural y promoviendo la difusión del conocimiento a la sociedad panameña.

Valores:

- Creatividad: Creemos en la creatividad e imaginación como el método preferido de solución a los problemas.
- Excelencia: La excelencia motiva la mejor ciencia; la SENACYT desea ser reconocida por la excelencia de su desempeño.
- Relevancia: La SENACYT contribuye a transformar para bien las oportunidades disponibles de ciencia, tecnología e innovación. Por tanto, busca continuamente cambiar en forma positiva la realidad circundante.
- Transparencia: La secretaría cree en este valor como principio de armonía con sus beneficiarios, sus aliados y consigo misma. La transparencia a nuestros usuarios que la cultura de méritos es la forma en la que SENACYT brinda apoyos.
- Solidaridad: la SENACYT cree en la responsabilidad social como parte del liderazgo nacional.

Programas SENACYT



BECAS INTERNACIONALES E INSERCIÓN DE BECARIOS



FONDO PARA APOYO A UNIVERSIDADES Y CENTROS DE INVESTIGACIÓN



FONDOS PARA INNOVACIÓN Y EMPRENDIMIENTO



SISTEMA NACIONAL DE INVESTIGACIÓN (SNI)



FORTALECIMIENTO DEL APRENDIZAJE EN LA CIENCIA Y LA TECNOLOGÍA



ACTIVIDADES DE CIENCIA Y TECNOLOGÍA



FONDOS PARA INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA



EVENTOS



HISTORIAL DE CONVOCATORIAS CERRADAS

El Consejo de Gabinete de la República de Panamá aprobó el Plan Estratégico Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación (PENCYT) 2019-2024

ENERO 7, 2020

Panamá, 7 de enero de 2020. El Consejo de Gabinete de la República de Panamá aprobó el Plan Estratégico Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación (PENCYT) 2019-2024, por Decreto Ejecutivo en Gaceta Oficial. Este documento, que tiene como pilar fundamental la educación, apunta al desarrollo de las 4 líneas prioritarias en las áreas de ciencia, tecnología e innovación del Plan de Acción “Uniendo Fuerzas” del presidente de la República Laurentino Cortizo Cohen, que son: INNOVATEC, Misión Ciencia, Unidos por la Innovación y el aumento de la inversión en ciencia al 1% del Producto Interno Bruto (PIB).

El nuevo PENCYT es un plan estratégico que está enfocado en las prioridades nacionales e involucra a los integrantes del Sistema Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación (CTI).

Durante el Consejo de Gabinete se presentó la hoja de ruta del PENCYT, que constituye una estrategia que busca explotar el potencial de Panamá, a partir de una visión compartida entre el Gobierno, la academia, el sector privado y la sociedad, que se enriquecerá con la preparación de Agendas de Investigación e Innovación focalizadas en el conocimiento a través de proyectos de Ciencia, Tecnología e Innovación de alto impacto que contribuirán a la transformación del país.

El secretario nacional encargado de Ciencia, Tecnología e Innovación, Víctor Sánchez Urrutia, presentó la estrategia para alcanzar la inversión del 1% del PIB en CTI, y expuso detalles relacionados con la metodología que se utilizó para elaborar el plan, los resultados del proceso de planificación, apuestas estratégicas, así como los siguientes pasos a seguir con las Agendas de Investigación e Innovación Transformadoras a través de la hoja de ruta, que enriquecerá el PENCYT.

Sánchez Urrutia señaló: “El PENCYT 2019-2024 es el producto de consultas hechas por la SENACYT a especialistas en política y a actores de diferentes sectores

productivos y sociales del país, quienes contribuyeron con nuevos conceptos e ideas e identificaron un conjunto muy importante de programas y proyectos que serán parte de la hoja de ruta”.

Por su parte, la secretaria nacional adjunta de Ciencia, Tecnología e Innovación, y directora de Innovación Empresarial de la SENACYT, Milena Gómez Cedeño, manifestó que las Agendas de Investigación e Innovación Transformadoras se desarrollarán en 10 fases a lo largo de 18 semanas.

Gómez Cedeño afirmó: “Estas Agendas se centrarán en las necesidades claves de la nación, y potenciarán las ventajas competitivas de Panamá para generar la inversión en investigación e innovación en el sector privado, y orientarán políticas públicas con base en evidencia para la transformación de Panamá”.

Con la aprobación del PENCYT 2019-2024, el Gobierno Nacional priorizará la ciencia, la tecnología y la innovación como instrumentos claves para alcanzar la transformación de Panamá.

El Consejo de Gabinete de la República de Panamá está conformado por el Ministerio de Gobierno, Ministerio de Relaciones Exteriores, Ministerio de Economía y Finanzas, Ministerio para Asuntos del Canal, Ministerio de Comercio e Industrias, Ministerio de Educación, Ministerio de Vivienda y Ordenamiento Territorial, Ministerio de Presidencia, Ministerio de Obras Públicas, Ministerio de Seguridad Pública, Ministerio de Desarrollo Agropecuario, Ministerio de Salud, Ministerio de Trabajo y Desarrollo Laboral, Ministerio de Ambiente y Ministerio de Desarrollo Social. También lo integran la Ministra Consejera para los Temas de Salud Pública (Eyra Ruiz), el Ministro Consejero de facilitación de la Inversión Privada (José Alejandro Rosas) y el Ministro Consejero para Asuntos Agropecuarios (Carlos Salcedo).

<https://www.senacyt.gob.pa/el-consejo-de-gabinete-de-la-republica-de-panama-aprobo-el-plan-estrategico-nacional-de-ciencia-tecnologia-e-innovacion-pencyt-2019-2024/>

https://www.gacetaoficial.gob.pa/pdfTemp/28936_B/GacetaNo_28936b_20200108.pdf

Fundación Ciudad del Saber

La Ciudad del Saber es un complejo internacional para la educación, la investigación y la innovación, organizado para promover y facilitar la sinergia entre universidades, centros de investigación científica, empresas de la nueva economía y organismos internacionales.

El complejo está a cargo de la Fundación Ciudad del Saber, una organización privada sin fines de lucro creada en 1995, cuya Junta de Síndicos está integrada por representantes de los sectores académico, empresarial, laboral, legislativo y gubernamental.

La misión de la Fundación Ciudad del Saber es garantizar el desarrollo de la Ciudad del Saber cómo un espacio donde se promueve la sinergia entre sus componentes.

Misión: Ser una comunidad innovadora que impulsa el cambio social a través del humanismo, la ciencia y los negocios.

Visión: Un futuro próspero, inclusivo, democrático y sostenible, para Panamá y el mundo.

Programas para emprendedores



The infographic features a teal background with two circular icons. The left icon is a black rocket ship on a blue circle, representing 'Startups'. The right icon is a white silhouette of a woman's head with flowing hair, inside a white circle, representing 'Canal de Empresarias'.

Startups
Invertimos los recursos mas valiosos para que los startups con los equipos mas retadores y comprometidos lo cambien absolutamente todo
[Conoce Más](#)

Canal de Empresarias
Fortalecemos empresas lideradas por mujeres, empresarias y emprendedoras en Panamá.
[Conoce Más](#)

Programa de Inversión en Startups

INICIO ¿QUÉ OFRECEMOS? NUESTROS MENTORES OTROS PROGRAMAS CONTÁCTENOS

PROGRAMA DE INVERSIÓN EN STARTUPS

ideas comprometidas a cambiarlo todo

[APLICAR](#)


¿QUÉ BUSCAMOS?

[INNOVACIÓN](#) [ESCALABILIDAD](#) [COMUNIDAD](#) [DEDICACIÓN](#)

Ciudad del Saber Centro de Innovación


INICIO ¿QUÉ OFRECEMOS? NUESTROS MENTORES OTROS PROGRAMAS CONTÁCTENOS

¿QUÉ OFRECEMOS?




Mentores

Juntamos a nuestros startups con 2-3 mentores de alto calibre y los acompañan en las trincheras, en los momentos buenos, malos y feos.




Capital Semilla

Te acompañaremos en tu proceso de validación y podrás acceder a oportunidades de financiamiento cuando el momento sea el indicado.




Espacios

Tendrás un lugar para trabajar y enfocarte en lo que importa. Trabajar hombro con hombro con otros startups te mantiene bajo buena presión.




Aliados

Tendrás acceso a servicios exclusivos para nuestros startups a través de empresas reconocidas que desean devolver sus fortalezas a compañías innovadoras.



Comunidad

Nuestros startups dicen que el empuje más fuerte que tienen, además de las pizzas y el café, es poder compartir con otros startups las historias en las trincheras.



Oportunidades

Tendrás acceso a oportunidades de todo tipo mediante nuestra comunidad y red de contactos que creen en ti.

Ampyme y Ciudad del Saber analizan estrategias en beneficio de los emprendedores

<https://www.laestrella.com.pa/economia/190722/ampyme-ciudad-analizan>

- Por Redacción Digital La Estrella
Actualizado 22/07/2019 13:05

Con el objetivo de convertir a la alianza AMPYME abordó la necesidad de iniciar programas y nuevos métodos de concursos de emprendimiento Ampyme y Ciudad del Saber analizan estrategias en beneficio de los emprendedores Ampyme y Ciudad del Saber analizan estrategias en beneficio de los emprendedores.

La Autoridad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa y la Fundación Ciudad del Saber, señalaron este viernes su compromiso con seguir potenciando el emprendimiento, manifestando que durante la actual administración se fortalecerán los lazos de una alianza estratégica, priorizando trabajos que se realizan bajo el marco de iniciativas como el resultado del Global Entrepreneurship Monitor (GEM), Canal de Empresarias y el Consejo Nacional de Emprendimiento.

Durante un encuentro realizado en la Ciudad del Saber, Jorge Arosemena, director ejecutivo de la fundación; el magister Samuel Bardayán; Arturo Arango, subdirector de las AMPYME y Shalima Murillo, secretaria general de la institución, se hizo énfasis en avanzar en sinergia en la implementación de un plan de acción que generen el desarrollo de incubadoras, startup, ideas inclusivas, programas tecnológicos, empoderamiento de la mujer y promoción de las industrias creativas, entre otros temas.

Bardayán, reiteró el interés de establecer mecanismos de mayor accesibilidad al emprendedor y darle seguimiento hasta su consolidación y que se convierta en generador de empleos.

Con el objetivo de convertir a la alianza AMPYME-Ciudad del Saber en un mecanismo de proyección, se abordó la necesidad de iniciar programas y nuevos métodos de

concursos de emprendimiento que incluya a estudiantes de distintos niveles y a emprendedores de áreas rurales, así como la recopilación de indicadores sobre los emprendedores de todo el país.

En este encuentro para delinear acciones que fortalezcan el desarrollo de emprendimientos, la AMPYME reiteró su compromiso de concretar nuevas estrategias públicas que beneficien el emprendimiento, que los mismos tengan sostenibilidad y el despegue económico.

Por la Ciudad del Saber también participaron Irene Perurena, vicepresidenta ejecutiva de la Ciudad del Saber y Larú Linares, gerente de emprendimiento femenino de la fundación.

Fortalecerán la industria naranja

<https://www.laestrella.com.pa/economia/180705/naranja-industria-fortaleceran>

Los primeros resultados del proyecto se podrán tener en el mes de diciembre de este año



Por **Mirta Rodríguez P.** Actualizado 05/07/2018 02:06

Un proyecto para fortalecer la cadena regional de valor enfocado en el potencial de la industria naranja, específicamente el sector de animación digital, iniciarán la Autoridad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Ampyme), en coordinación con la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal).

Así lo dio a conocer la directora de la Ampyme, María Celia Dopeso, y su equipo de trabajo durante un encuentro celebrado este miércoles, donde intercambiaron información sobre el proyecto con Leda Peralta, oficial de Asuntos Económicos de la Cepal; Marco Dini, oficial de asuntos económicos de la Cepa,l y Olaf de Groot, oficial de asuntos económicos de la Unidad de Comercio Internacional e Industria.

De acuerdo con la Ampyme, con la animación digital se harán los primeros esfuerzos en la creación de cadenas regionales de valor, tomando en cuenta que la economía naranja es un sector muy amplio que va desde la artesanía tradicional hasta videojuegos, animación y otras actividades.

Además, tiene gran capacidad de encadenarse con otros sectores porque produce exportaciones, empleos de calidad y otras actividades comerciales que permiten ser más competitivo como nación y como región, detalló Peralta.

Los primeros resultados del proyecto se podrán tener en el mes de diciembre de este año con un diagnóstico de la cadena de valor, oportunidades, retos y cuellos de botella.

En el proyecto, que iniciará en agosto, participarán también México y Costa Rica.

Anexo 2. Características de Plataforma Capital Business Connect [4]

- **Visualización de Pestaña “Invertir”:** Solamente los inversionistas registrados tendrán acceso a la siguiente información.
 1. Nombre del proyecto
 2. Industria
 3. Monto de Inversión
 4. Fase del Proyecto
 5. TIR
 6. VAN
 7. Simulación de Montecarlo
 8. Hojas de Vida de Emprendedores
 9. Elevator Pitch

Para los NO registrados, esta pestaña estará bloqueada. Al mostrar interés en el proyecto, los inversionistas podrán selección con un clic en el botón de “interés” donde en menos de 24 horas será contactado por un miembro de nuestro equipo experto.

- **Visualización de pestaña “Emprender”:** Para ponernos en contactos con los emprendedores deben llegar la siguiente información:
 1. Nombre de idea
 2. Industria
 3. Proyecto
 4. Monto de inversión
 5. Fase del proyecto (idea, plan de negocio, prototipo).
 6. Perfil de fundadores
 7. Líder del negocio (nombre, correo, teléfono), etc.

Esta pestaña está desbloqueada para todos los usuarios registrados y no registrados, con esta información y luego de realizar el proceso análisis y evaluación del proyecto se contactará para ejecutar reunión y evaluar antes del siguiente proceso.

- **Visualización de pestaña “Servicios”:** podrán ver los servicios ofrecidos.
- **Visualización de pestaña “Nosotros”:** Podrán ver el perfil de los socios fundadores, equipo de trabajo y alianzas estratégicas.
- **Visualización de pestaña “Contacto”:** Se brindará correo electrónico, número telefónico y localización como método de contacto con nosotros.

Las últimas 4 pestañas están desbloqueadas para todos los usuarios registrados y no registrados.

Anexo 3. Perfil Emprendedor e Inversionista.

Perfil del Emprendedor

El emprendedor panameño cuenta con un perfil de emprendimiento temprano entre 25 a 44 años esto representa el 48% de los emprendedores, donde el rango de 45 a 54 años ya son emprendedores establecidos en su etapa de madurez. El 55% de los emprendedores (Etapa temprana y establecidos) están distribuidos en la Ciudad de Panamá, Panamá Oeste y Colón manteniendo como común denominador zonas cercanas a la ciudad capital, cuentan con educación secundaria y universitaria completa. El tipo de emprendimiento del panameño (etapa temprana, establecidos) este clasificado en: Comercio al por menor, Hoteles y Restaurantes (49%, 25%), Transporte y Almacenamiento (7%, 13%), Servicios Profesionales (18%, 19%), Agricultura, Silvicultura y Pesca (9%, 12%), Minería y Construcción (1%, 9%), Manufactura (4%, 10%), Personal de Servicio y Actividades de Consumo (3%, 0%). [5] El Sector TIC's y TI aún no ha sido desarrollado en su totalidad en Panamá, por lo que hoy en día aún falta más inversión en esta área en conjunto con el área de tecnología representa solamente el 3% de los emprendimientos y esto se considera que es por la falta de inyección en la inversión ya que el ticket de entrada para estos tipos de proyectos es alto (>50k).

El 73% de los emprendedores panameños están impulsados por oportunidad, dejando así solo un 14% impulsados parcialmente por oportunidad y un 13% por necesidad. También los motivos más importantes que llevan a los emprendedores panameños a emprender son mayor independencia con un 61% y aumentar ingresos personales con un 37%. [5]

Los emprendedores están clasificados por

Emprendedor Especialista: Mantiene conocimiento y experiencia en el sector.

Emprendedor Innovador: Crea soluciones de forma sencilla a problemáticas existentes e innova en nuevas herramientas accesibles y económicas.

Perfil del Inversionista

Se distinguen tres tipos de inversores:

1. Business Angel: Es un inversor privado que invierta su patrimonio en empresas startup, no solo invierte dinero si no también capital inteligente (conocimiento, red de contactos y experiencia). Su inversión ronda los 50-100k, realiza inversiones de máximo 5 empresas anuales. (según los últimos datos de la Asociación Española de Business Angels).
2. Los General Partners (GP): Es un inversor de Venture Capital, que constituyen la cartera de inversión del fondo y se implican en su gestión. Obtiene su correspondiente retorno de la inversión, perciben un management fee (una comisión de gestión anual) y un carried interest (o participación en beneficios) una vez llegue a producirse el exit (salida del negocio). Su inversión ronda los 100-150k.
3. Los Limited Partners (LP): Es un inversor de Venture Capital que invierten la mayor parte del dinero del fondo, pero que no cuentan con un papel de gestión. Se limitan a apostar su capital y dejan todo lo demás en manos de los general partners. Suelen invertir entre 150k-1MM.

Los General Partners y Limited Partners suelen aportar capital luego de la fase semilla, después de la inversión de un Business Angel. Se centran en la etapa de crecimiento, con aporte de capital para hacer escalar el negocio.

Ambos inversores cuentan con derechos de voto y con un puesto en el consejo de administración de esas empresas.

En lo referente a la edad media de los inversores, ésta sigue concentrándose en el tramo medio de actividad profesional. El perfil del inversor refleja un incremento en la media de edad de los inversores, el 68 % de los cuales supera los 45 años. Se trata principalmente de altos directivos, fundadores y profesionales de la consultoría

(60,2 %), entre los que dominan los provenientes de tecnología y finanzas (59,6 %). El 58,4 % invierte desde hace menos de 7 años. [23] En otras palabras, se concentra en profesionales y empresarios entre 45 y 54 años, con más de 68% de los inversores. El 18% de los inversores tienen experiencia como fundadores de startups. Y el perfil profesional más abundante es el de alto directivo de una empresa. En cuanto, a los sectores de procedencia, los más destacados son el tecnológico (32%) y el financiero (26%). También declaran acceder a oportunidades de inversión principalmente a través de redes y plataformas (63%), de amigos y socios (62%) y de los propios emprendedores (60%). [24]

Se estima que en América Latina y El Caribe operan 38 redes de inversionistas ángeles activas, integradas por 2.245 inversionistas registrados, de los cuales 261 son mujeres. Los países donde se registran más redes inversionistas y, por ende, más operaciones, corresponden a las economías más pujantes de la región: Brasil (11), Perú (6), México (4), y Chile (4). [25]

Anexo 4. Reunión con la Lic. María Escudero de AMPYME.

Se cuenta con varios tipos de beneficios:

Registro Empresarial: Toda Microempresa informal que se formalice, y se inscriba en el Registro Empresarial de la AMPYME.

Beneficios:

Exenta del pago del Impuesto sobre la Renta, durante los dos primeros años fiscales contados a partir de su inscripción en la Autoridad. Beneficio otorgado a las Microempresas.

Participación en los Programas de Desarrollo Empresarial.

Acceso al Programa Fondo Concursable Capital Semilla.

Acceso al Programa de Financiamiento de la Micro y Pequeña Empresa (PROFIPYME).

Acceso al Fondo de Financiamiento de Microcrédito para las MYPE (FIDEMICRO-PANAMÁ).

Al participar en actos públicos y darse el caso de la figura de un empate, se le otorgará el acto a la empresa que se encuentre inscrita en el Registro Empresarial de la Institución.

Los beneficios se otorgan tanto a extranjeros o residente.

Capital Semilla: Es un fondo concursable no reembolsable, de hasta B/. 1,000.00, destinado a apoyar a nuevos emprendedores y empresarios de la microempresa, en áreas urbanas, rurales e indígenas, siempre que el mismo cumpla con la capacitación y la fiscalización que le seguirá la AMPYME.

Requisitos:

Ser mayor de edad

Tener nacionalidad panameña

No haber sido beneficiado del Fondo de Capital Semilla anteriormente

Contar con Registro Empresarial de la AMPYME

Inscripción en el programa de Capacitación y aprobación del mínimo de 40 horas de capacitación.

Se debe presentar plan de negocio, y el comité debe aprobarlo para recibir beneficio. Se asignará a una persona que le brinde seguimiento a la inversión.

Programa de financiamiento para micro y pequeña empresa (profipyme): Es un programa orientado a respaldar con Carta de Garantía la obtención de créditos solicitados por los emprendedores, los micro y pequeños empresarios, a través de las entidades de financiamiento que suscriben convenio de adhesión al programa.

Beneficios del plan:

Negocios informales hasta \$2,000.

Microempresas hasta \$25,000

Pequeñas empresas hasta \$50,000.00

El financiamiento es a través de los bancos con el respaldo de ampyme, microserfin, Multibank, financiera del pacifico, capital bank.

Requisitos:

Debe estar inscrita en el Registro Empresarial de la AMPYME

Debe dirigirse a una de las Entidades Financieras afiliadas al Programa

Debe cumplir con las políticas de crédito de la Entidad Financiera.

Debe solicitar a la Entidad Financiera, el respaldo de la Carta de Garantía de PROFIPYME

El Fondo de Microcrédito para las MYPE, FIDEMICRO-PANAMA: Es un Fondo de Microcrédito para las MYPE, FIDEMICRO-PANAMÁ, es el fondo dirigido a apoyar financieramente las actividades de los operadores de microfinanzas, en beneficio de las micro y pequeñas empresas existente. Funciona a través de la figura de un fideicomiso, que es administrado actualmente por la Confederación Latinoamericana de Cooperativas de Ahorro y Crédito (COLAC, R.L). El Fondo de Microcrédito pone a disposición de los operadores de microfinanzas un instrumento financiero por el cual se les otorga una línea de crédito para que éstas den financiamiento a las MYPES. Este fideicomiso es el que cumple la función de banca de segundo piso para las operadoras de microfinanzas, proporcionando recursos financieros a operadoras de primer piso, quienes, con dichos recursos, realizan colocaciones y recuperaciones en sus usuarios y clientes, expandiendo y consolidando sus servicios de microfinanzas.

Requisitos

Estar inscritos al Registro Empresarial de la AMPYME.

Tener como mínimo 6 meses de experiencia en la actividad económica que desarrolla.

El monto máximo del préstamo es de hasta B/. 25,000.00 para empresarios de las micro o pequeñas empresas.

Para entidades financieras (EFIN)

Afiliación al Sistema Nacional de Fomento Empresarial en la AMPYME (SNFE).

Un año (1) en el manejo de microcrédito o ser una empresa idónea con un equipo profesional especializado.

Copia simple de la Personería Jurídica.

Certificado del Registro Público (si aplica).

Copia de la Resolución del ente regulador que lo acredita como EFIN.

Estados financieros auditados del último año y los interinos del periodo corriente (no mayor a 60 días).

Acta de autorización de la Junta Directiva o su equivalente, para acceder a los recursos del fondo.

Flujo de caja y un programa estratégico.

Anexo 5. Entrevista a Eliecer Castillo. Emprendedor.

Nombre: Eliecer Castillo

Edad: 30 años

Profesión: Licenciado Administración de Empresas

Emprendimiento: Restaurante.

1. ¿Has participado en ferias o capacitaciones de Ifarhu, Senacyt, Apede, PANAMCHAM?

Capacitaciones he tomado, pero desde la web, realmente considero que las instituciones que mencionas no tienen buen respaldo y solo te apoyan en como crear un registro de empresa, pero no en como debe funcionar y mucho menos en como hago para que mi emprendimiento tenga estructura. Senacyt solo te apoya si tu emprendimiento es algo muy tecnológico o algo que este muy bien investigado, pero para eso necesitas sentarte a levantar toda la data y mientras tanto no estas ganando dinero, además, sin entrar en detalle el Senacyt es parte del gobierno y todo esto es muy controlado por ellos mismos.

2. Has asistido a algún programa de Universidades estatales o privadas?

Estudie administración de empresas, y lo básico de buscar un financiamiento lo sé por conocimiento general o me reúno con el banco y saco un préstamo personal o hipotecario o con alguna familia que quiera asociarse, pero no conozco y tampoco es tan fácil encontrar un financiamiento dentro del mercado. Ya las personas temen recomendar porque muchos han quedado mal.

3. ¿Cuál es el enfoque o conocimientos básicos desarrollados en estos programas?

Considero tengo una buena base por mi carrera de estudio, pero no enseñan a como emprender, a como evaluar proyectos y mucho menos a conseguir un financiamiento. Esta más que decir que lo principal es la “plata” si no hay dinero de por medio lo demás no existe. Por supuesto que es importante saber sobre el negocio, conocer el mercado y a tus clientes pero es más fácil cuando tienes un respaldo, le hechas más ganas y tu miedo a equivocarte se reduce, si lo que me estas planteando (Capital Business Connect) lo levantan y lo ponen a andar seguro mucho de nosotros quedamos trabajando de la mano con ustedes para aprender, tomar cursos, participar de eventos y encontrar financiamiento, si al principio no es posible ajustamos con ustedes lo necesario técnico y no técnico e intentamos de nuevo.

4. ¿Actualmente tienes un negocio en curso o tienes una idea que deseas desarrollar?

Actualmente tengo un restaurante de comida de mar, vendemos platos en promedio a \$10.00, si es algo mas personalizado lo vendemos a \$18 en promedio. Me interesaría saber cómo llegar a más personas ya que estoy ubicado en una plaza nueva donde viene mucha gente, pero muy poco hemos podido atraerlos, se ha hecho Volanteos y demás, pero me gustaría saber cómo hacer mejor mi marketing, puedo invertir yo mismo con mi socio.

5. ¿Cuáles han sido los mayores retos que has tenido a la hora de desarrollar tu negocio? (Detallar y investigar cómo podría nuestra idea ayudar o mitigar estos retos).

Los mayores retos es poder empezar de cero, no es fácil sacar todos tus ahorros y que solo alcance para un 50% del negocio, aguantar un alquiler de \$2500 no cualquier puede hacerlo y mucho menos sabiendo que en los primero 6 meses no hemos recuperado mucho solo nos ha alcanzado para pagar la operación. Si alguien que tiene buena base para invertir se hubiera asociado con nosotros estuviéramos en la plaza de costa verde donde hay mucho más movimiento, pero allí casi que se duplica el alquiler.

6. ¿Como has financiado el proyecto hasta el momento?

Con deudas, entre mi socio y mías. Los ahorros que teníamos, liquidaciones de trabajo anterior, mi familia y los amigos siempre aportan por lo menos en el consumo.

7. ¿Conoces alguna técnica de valorización para saber si el proyecto es viable?

Bueno para saber si el proyecto genera dinero lo hago de manera sencilla, cuanto gano vs cuanto gasto, me ha ido bien, pero nada estructurado.

8. Qué valoras más en el inicio de la empresa?

Primero que todo asociarse con alguien que tenga el dinero para invertir y que si sabe cómo manejar negocios mucho mejor que yo. Segundo, conocer el mercado, pero para eso debo tener bien estructurado el negocio cuantas personas vendrán el próximo mes y sin data de años anteriores es como navegar en contra del rio, muchas veces lo que pasa es que existe buenas ideas, la persona tiene el dinero, pero no sabe cómo invertirlo y que acciones tomar si ocurre algo.

Anexo 6. Análisis VRIO

Valor: Para el segmento de clientes de emprendedores percibirán gran valor ya que contarán con más oportunidades de conseguir capital de inversión, para el segmento de clientes de inversionistas esto tendrán a su disposición una amplia cartera de proyectos donde a partir de participación que generarán valor a su inversión, para el segmento de empresas tercerizadas estas generarán valor ya que se estima que podrán acceder a un nuevo nicho de clientes.

Raro: Para el segmento de clientes de emprendedores este servicio será nuevo, ya que una vez se haga la evaluación por parte de nosotros entramos directo a la búsqueda de inversionista y no tendrá que pasar por concurso. Para el segmento de inversionista este servicio no será nuevo en LATAM, pero si en Panamá, ya que actualmente no se cuenta con una plataforma en donde puedas encontrar proyectos que generen interés a tu inversión, para el segmento de empresas tercerizadas esta alianza será nueva ya que ellos mismo tendrán forma de expandir sus servicios a través de nosotros. Esta plataforma incorpora la tendencia al mundo del internet de las cosas.

Inimitable: el grado de inmutabilidad es medio, ya que, si bien es posible crear una plataforma empresarial se debe considerar la línea de aprendizaje, los procesos aplicados, la red de contactos, el “know how” de la industria.

Organización: Se ha conseguido obtener una buena capacidad organizativa que está alineada con los recursos, procesos y sostenibilidad en conjunto con la misión y visión del negocio.

Anexo 7. Objetivos de Desarrollo Sostenible.



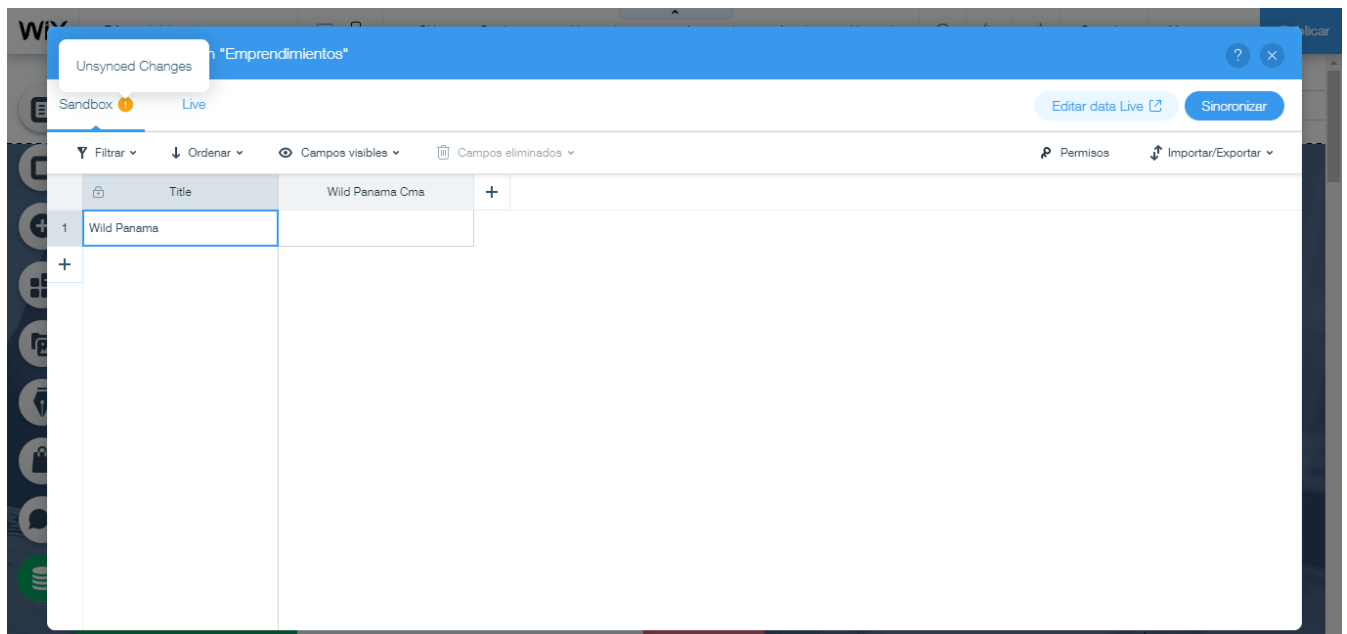
Producido en colaboración con TROLLBACK+ COMPANY | TheGlobalGoals@trollback.com | +1.212.529.1010
Para cualquier duda sobre la utilización, por favor comuníquese con: dpicampaign@un.org

Anexo 8. Plataforma Empresarial

Front



Back



Anexo 9. Esquema de Visualización de Proyectos

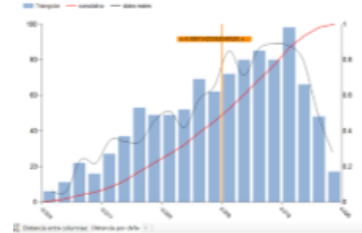
Nombre del Proyecto: PTY POWER

PTYPOWER
Energía Solar Fotovoltaica

Industria: Energía
Fase: En Desarrollo
Monto de Inversión:
\$350,000.00

Resumen de la Compañía:

PTY POWER es una empresa dedicada a la energía solar fotovoltaica...



VAN: \$150,000.00

TIR: 23.45%



**Hoja de Vida de
Emprendedores.**



Elevator Pitch

Anexo 10. Hoja de Vida de Directores



Abdiel Cedeño

Process | Quality | Operation | Management | MBA

<https://www.linkedin.com/in/abdielcedeno/>



Arie Cartagena

Financial Management | MBA

<https://www.linkedin.com/in/arie-cartagena-b6b57167/>