



“Plataforma Empresarial – Capital Business Connect”

Parte I

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

Alumno:

Arie Cartagena

Profesor Guía: Nicole Pinaud

Panamá, agosto de 2020

Contenido

1. RESUMEN EJECUTIVO	4
2. OPORTUNIDAD DE NEGOCIO	5
3. ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA, COMPETIDORES, CLIENTES	9
3.1 Análisis de Variables PESTEL	9
3.1.1 Entorno Político	9
3.1.2 Variables Económicas	10
3.1.3 Variables Sociales.....	10
3.1.4 Variable Tecnológico.....	10
3.1.5 Variables Ecológicas.....	11
3.1.6 Variables Legales.....	12
3.2 Análisis PORTER	13
3.3 Competidores	16
3.3.1 Directos	16
3.3.2 Indirectos.....	17
3.4 Clientes	18
4. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA Y PROPUESTA DE VALOR	21
4.1 Modelo de negocios	21
4.2 Descripción de la empresa.....	24
4.3 Estrategia de crecimiento o escalamiento. Visión Global.....	27
4.4 RSE y sustentabilidad	30
5. PLAN DE MARKETING	31
5.1 Objetivos de marketing.....	31
5.2 Estrategia de segmentación	32
5.3 Estrategia de producto/servicio	34

5.4	Estrategia de Precio	35
5.5	Estrategia de Distribución.....	38
5.6	Estrategia de Comunicación y ventas.....	38
5.7	Estimación de la demanda y proyecciones de crecimiento anual.....	40
5.8	Presupuesto de Marketing y cronograma	41
6.	PLAN DE OPERACIONES	42
7.	EQUIPO DE PROYECTO	43
8.	PLAN FINANCIERO.....	44
9.	RIESGOS CRÍTICOS	45
10.	PROPUESTA INVERSIONISTA.....	46
11.	CONCLUSIONES.....	47
12.	BIBLIOGRAFÍA Y FUENTES	48
13.	ANEXOS	51
	Anexo 1. Análisis de Variables Pestel.	51
	Anexo 2. Características de Plataforma Capital Business Connect [4]	68
	Anexo 3. Perfil Emprendedor e Inversionista.	70
	Anexo 4. Reunión con la Lic. María Escudero de AMPYME.....	73
	Anexo 5. Entrevista a Eliecer Castillo. Emprendedor.....	77
	Anexo 6. Análisis VRIO	80
	Anexo 7. Objetivos de Desarrollo Sostenible.	81

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 especifica 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.

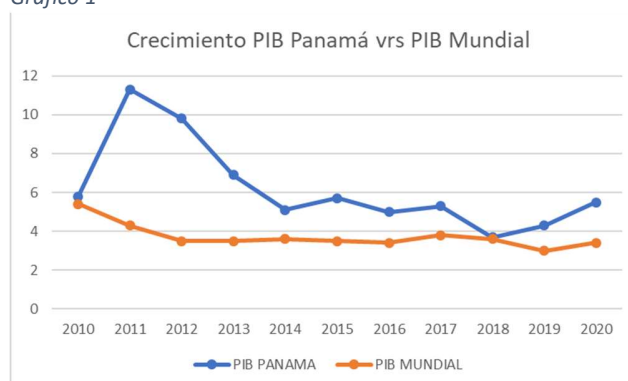
Capital Business Connect ofrece a los emprendedores distintos servicios como frentes de asesorías y asistencia para que logren comprobar la viabilidad y materializar sus ideas de negocios, capacitándolos, evaluando sus proyectos y creando conexiones con inversionistas y socios estratégicos.

El proyecto requiere un CAPEX de USD\$ 225,140, brindará una TIR de 43.33% y un VAN de USD\$ 252,026. se enfocará en promover proyectos que apunten a las ODS de la ONU debido a la capacidad del país como hub de Latinoamérica para nuevas tecnologías y al interés por parte de las entidades de fondos de inversión, entidades gubernamentales y no gubernamentales en desarrollar los objetivos de la ONU.

2. Oportunidad de negocio

Panamá representa un centro financiero en la región y una sede de organizaciones multinacionales tales como BID o CAF que mantienen su operación para atender Centroamérica, Caribe y México, que se dedican a buscar proyectos que tengan impacto en las ODS de la ONU y en proyectos que tengan un impacto social o de nuevas tecnologías, sin embargo, no tiene desarrollado un mercado de capital de riesgo, por lo que los inversionistas internacionales se dirigen a otros países o fondos internacionales no se utilizan por falta de alineación con proyectos. El proyecto busca capitalizar esta necesidad de colocar fondos en proyectos dirigidos a objetivos mundiales y proveer una información segura y confiable para que los fondos puedan participar en los proyectos que se plantean en la plataforma.

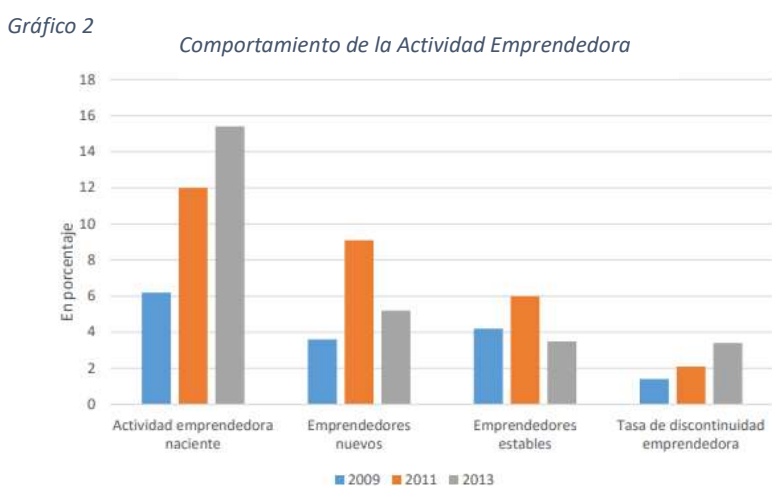
Gráfico 1



Elaboración Propia

En la República de Panamá existe un gran crecimiento continuo de desarrollo económico, según los datos del Fondo Monetario Internacional el 2018 obtuvo un crecimiento del 3.7%, calcula el 2019 en un 4.3% y proyecta un 5.5% para el 2020; con lo cual mantiene un crecimiento mayor a la región y al promedio mundial. De acuerdo con el instituto Nacional de Estadísticas y Censo (INEC) las actividades relacionadas con la economía interna tuvieron un desempeño positivo, se puede destacar: el transporte y comunicaciones, los servicios gubernamentales, la electricidad, el comercio, la intermediación financiera, salud privada y educación. Sin embargo, las actividades de construcción, industrias manufactureras, hoteles y restaurantes; actividades inmobiliarias y empresariales, y otras de comunitarias y personales de servicios presentaron comportamientos negativos.

Se calificó de “loable” la idea del programa de “capital semilla” por parte del gobierno nacional para impulsar el emprendimiento en Panamá, ya que se critica su efectividad y sostenibilidad en el tiempo, pues consideran que carece de una estrategia de gobierno que permita fiscalizar la inversión y darle más apoyo a los beneficiarios para que puedan crecer sus negocios. De enero a octubre de 2018, la Ampyme entregó \$1,115,625 en Capital Semilla. La cifra representa un incremento de más de \$507,000 con respecto a igual periodo del 2017, que fue de más de \$608,000 y benefició a 675 emprendedores a nivel nacional. (Rodríguez, Mirta. 2018). [8]



Fuente: Informe Global de Emprendimiento 2009, 2011 y 2013

Debe existir un ente que ayude al emprendedor a impulsar más su negocio y darle un giro distinto, a ser “innovadores” para abrirse a otros mercados. (Ceballos, Myrja. Especialista en Emprendimiento). [8]

Se cuestiona la forma en cómo se está llevando el programa de emprendimiento, y señaló que entregar dinero o especies a personas que nunca han emprendido nada es como “botar dinero a la basura” que sólo sirve para hacer crecer la deuda pública sin resultado real para generar crecimiento de la economía. No existe seguimiento de la inversión, ni apoyo al supuesto emprendedor para hacerlo crecer en desarrollo del proyecto a los supuestos emprendimientos. Sin seguimiento no hay crecimiento y los emprendimientos primero hay que evaluarlos para determinar si tienen viabilidad y luego se otorgan los fondos. (Corbett, Allan. Financista y docente). [8]

En Panamá no existe una plataforma empresarial que permita la unión del emprendedor con un inversionista interesado en invertir en proyectos de manera más privada y no entregar tantos detalles a entes externos. Los emprendedores tienen que participar de concursos para obtener entre \$1,000.00 a 25,000.00, y en general las oportunidades se limitan a una cuestión de suerte y contactos con suficiente poder adquisitivo para invertir. En el 2017, el monto promedio de inversión ángel en la región (LATAM) corresponde a US\$115.747 y el monto promedio por inversor alcanza los US\$49.500, ambas cifras son llamativas, ya que en Europa el ticket promedio por inversor ronda los 25.000 Euros (menor), sin embargo, el monto promedio por inversión alcanza los 180.000 Euros. [25]

El estudio de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal) titulado Perspectivas económicas de América Latina 2017 Juventud, Competencias y Emprendimiento revela que las barreras del emprendimiento son, en promedio, un 59% más elevadas en América Latina y el Caribe que en los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE).

Entre las barreras para emprender destaca la dificultad para acceder a financiamientos, desarrollar capacidades gerenciales, participar de redes empresariales, acceder a nuevos mercados y superar barreras regulatorias. Los

jóvenes tienen más dificultad que los adultos para emprender. Ver Anexo 4. El financiamiento adecuado es una restricción clave para el desarrollo de actividades empresariales entre los jóvenes. La escasez de fondos en la región suele ser el resultado de un bajo nivel de intermediación financiera. Las pymes de la región solo reciben el 12% del crédito total, frente al 25% en los países de la OCDE; un tercio de las pequeñas empresas latinoamericanas identifican el acceso al financiamiento como una limitación importante (OCDE/CEPAL, 2017). [9]

Se ha identificado que en Panamá no existe un mercado de capital de riesgo, el cual es la base de la innovación y el crecimiento de las economías líderes en el mundo. Los emprendedores no tienen vías para poder captar capital y muchas ideas se mueren por falta de recursos o esperando el proceso burocrático de los pocos entes gubernamentales que incentivan las nuevas empresas.

En el levantamiento de información se ha conocido fondos multilaterales, inversiones de riesgos, bancos de desarrollo, instituciones y beneficios del Estado para fomentar el crecimiento de negocios que no son aprovechados y se pierden solicitudes por falta de conocimiento del mercado. Por ejemplo, fondos del BID o CAF que han sido destinados a proyectos como electrificación rural que no han podido ser utilizados ante la falta de proyectos que vayan alineados a sus objetivos.

Las personas que se atreven a emprender reciben capacitaciones técnicas en su producto o innovación, pero no tienen formación para atraer un inversionista. Tienen sobrecostos o carencia en procesos “back office” como contabilidad, impuestos, legal, logística, etc. que genera desenfoque de su “Core Business” en el mejor de los casos o pérdidas de ventas.

La clave para el desarrollo del modelo de negocio en etapa inicial es el desarrollo de programas que incluyen foros y capacitaciones para los emprendedores que cuenten con ideas o negocios en fases tempranas con el objetivo de ir creando una comunidad y canal de comunicación para la captación de emprendedores prospectos, de esta manera crear un primer portafolio de clientes con aquellos que realmente cumplan con nuestro perfil de clientes.

3. Análisis de la Industria, Competidores, Clientes

3.1 Análisis de Variables PESTEL

3.1.1 Entorno Político

El Gobierno actual está enfocado en acciones políticas para incentivar el emprendimiento (acciones que califica como prioritarias), se mencionan las más relevantes:

- Impulsar y promover desde edades tempranas y dentro planes educativos una cultura de emprendimiento e innovación.
- Otorgar fondos para capital semilla, para toda la producción de las MIPYME.
- Proponer un proyecto de Ley de Industrias Creativas para el desarrollo y fomento de la economía naranja, la cual incluye la economía cultural, las industrias creativas y las áreas de soporte.
- Impulsar laboratorios de emprendimiento e innovación social.

En la República de Panamá existen entidades Gubernamentales que unen esfuerzos para el desarrollo de programas educativos destinados a la formación de empresarios, Programas de fondos de ayuda para desarrollar sus ideas y proyectos, tales como:

- La autoridad de la micro, pequeña y mediana empresa (AMPYME)
- La secretaria nacional de ciencia, tecnología e innovación (SENACYT)
- El centro de innovación de ciudad del saber.
- PROFIPYME (Programa de Garantía de Crédito).

3.1.2 Variables Económicas

- La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal) en el reporte “La inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe 2018”, expresa que “Panamá suele ser el país de Centroamérica y República Dominicana (Card) con los mayores flujos de IED. Destacándose en particular los sectores de logística, transporte y servicios financieros”.
- Las cifras del MEF e INEC muestran que, en el periodo 2011-2018 Panamá recibió en IED la suma de \$33,929 millones, lo que representa un promedio anual de \$4,241 millones.
- El Gobierno de Panamá en 2019 aprobó el desembolso de más de 944 millones de dólares para el pago de deudas que se remontan incluso al 2010 con acreedores nacionales, con miras a revitalizar una economía que crece a su ritmo más lento en una década.

3.1.3 Variables Sociales

- La República de Panamá actualmente tiene una tasa de desempleo del 7.1%, se revela que la empresa privada perdió unos 17,600 empleos, en gran parte por la tercerización y la tecnología. Hoy 3 de cada 4 nuevos empleos los generan trabajadores independientes (freelancers), es decir, no asalariados.
- En Panamá, durante el año 2009 había un nivel de emprendimiento temprano de 9.6%, muy bajo para la región, más del 60% de ellos eran emprendedores por oportunidad. En el 2012 la tasa alcanzó los 20.4% y a la vez mantuvo la tasa de emprendimiento por oportunidad. Por otro lado, el país creció desde 2010 a 2017 a un ritmo promedio del 6% anual en su PIB.

3.1.4 Variable Tecnológico

Fue presentado ante el consejo de gabinete el Decreto Ejecutivo 455 (una estrategia para el desarrollo del Sector TIC 2025), el decreto establece una hoja de ruta para el fomento del sector TIC en el país, logrando contar con el apoyo Público, Privado y académico. Las iniciativas que han sido adoptadas en este decreto son:

- Establecimiento de un Instituto Nacional de Investigaciones Científicas Avanzadas en Tecnologías de Información y Comunicación (INDICATIC).
- Activación de una Asociación de Interés Público que se denominará Centro Internacional de Desarrollo Tecnológico y Software Libre (CIDETYS).
- Presentación de un cronograma y plan de acción para el establecimiento de un Centro de Intercambio de Datos Regional (IXP Regional)
- Facilitar y propiciar la innovación financiera con la incorporación de las tecnologías FINTECH y la creación de normas que regulen los llamados Sandbox.
- La actualización de los mecanismos y normas fiscales en torno a plataformas de economía digital y de comercio.

3.1.5 Variables Ecológicas

Los negocios fundamentados en el factor ecológico, cuidado del medio ambiente son una de las mejores oportunidades para emprendimientos.

Este tipo de negocios ecológicos brindan una gran cantidad de ventajas, presentando estas empresas en los últimos 20 años un crecimiento altamente consolidado, que con el paso del tiempo se ha afianzado como uno de los sectores en el ámbito económico con más influencias relevantes para un cambio en estilo de vida de las personas. Y es que los negocios ecológicos se caracterizan principalmente por la ayuda que brindan a la sociedad, para que se le garantice una mejor calidad de vida.

3.1.6 Variables Legales

- El 20 de agosto de 2019 se presentó en gaceta oficial el anteproyecto de ley 130 que regula las sociedades de emprendimiento de responsabilidad limitada en la República de Panamá, promueve su rápida constitución, brinda incentivos y apoyos, fomenta y premia la calidad del emprendimiento.
- La ley 132 de 31 de diciembre de 2013 crea la microempresa de responsabilidad limitada y establece la creación de incentivos para la inclusión del sector informal en la economía formalizada. Se refiere a la creación de una figura jurídica en donde se separa los bienes del dueño de los del negocio y ofrece incentivos como la exoneración de impuestos de dividendo.
- La ley 72 del año 2009 creó el “fondo de capital semilla” para beneficiar a emprendedores que posean un Plan de Negocios y presentar el requerimiento de entrenamiento antes de ser seleccionado.

Por lo tanto, la empresa Capital Business Connect tiene un entorno favorable al encontrarse en un país donde a pesar de que tiene crecimientos menores con relación a años anteriores, sigue creciendo y las personas cada vez se ven más motivadas a iniciar un emprendimiento al no existir pleno empleo. Un gobierno que tiene interés en desarrollar a los emprendedores, buscar maneras diferentes de crecimiento, ya no se trata solo de la manera tradicional buscando grandes empresas, si no, desarrollando el talento panameño en ámbitos de innovación, tecnología y entorno social donde la preservación del medio ambiente, más allá de considerarse como una estrategia para contrarrestar el deterioro del mundo, es una alternativa ideal para emprender.

Capital Business Connect se debe mantener en constante seguimiento a las propuestas de ley enfocadas al emprendimiento en Panamá, como lo es el anteproyecto de ley 103 que busca regular las sociedades de emprendimiento en

Panamá, con el objetivo de mantener un enfoque correcto y bien dimensionado sobre los servicios agregados que ofrece la empresa.

3.2 Análisis PORTER

Capital Business Connect es un captador de fondos para sus emprendedores que se encarga de asegurar la viabilidad de los proyectos, evaluando la información de los emprendedores para brindar ambiente de confianza hacia los inversores y que puedan invertir en proyectos según su perfil de inversión.

- Poder de Negociación de los Clientes para los Inversionistas: La intensidad de la fuerza: Media

Panamá tiene un elevado nivel de captación de inversión extranjera y de reinversión debido al capital generado en el país, que cuenta a su vez con opciones para colocar en bonos o bancos, sin embargo, no cuenta con canales para inversión en emprendimientos más que un posible acercamiento directo que pueda lograr con los emprendedores.

Los inversionistas no tienen interés en dedicarse a conectar inversores con emprendedores ya que generan a partir de la colocación y su retorno.

- Poder de Negociación de los Clientes para los emprendedores: La intensidad de la fuerza: Baja

Como capital de riesgos no hay opciones de sustitutos funcionales. Los emprendedores pueden ingresar a la banca para buscar préstamos, pero según capacidad del titular del negocio o capitales semilla en las entidades gubernamentales, pero con limitaciones de monto y normalmente con tiempos amplios de ejecución.

No hay capacidad de integración vertical ya que nuestros clientes no conocen ni tienen relaciones con nuestros inversores. El servicio tiene una alta importancia para los clientes, no nos pueden reemplazar, sin embargo, entendiendo que los clientes son emprendedores que en una primera etapa necesitan capital y un costo alto podría eliminar o ir en contra de la economía circular deseada.

- Poder de Negociación de los proveedores: Intensidad de la fuerza: Baja

Empleados: Requiere personal calificado que le interese trabajar en una empresa nueva y su costo de cambio es alto por los costos de capacitación y entrenamiento que conlleva.

Proveedor diseño de plataforma web: será personalizada y con un diseño especial para el servicio ofrecido, por lo que el proveedor tendrá poder por los costos asociados a cambiarlo y las afectaciones en la operación.

Existen muchas opciones de servidores en la nube y soporte de la web, por lo que no afecta la operación. No hay amenaza de integración ya que no combina nuestra operación con su tipo de empresa.

Proveedores generales: No tendrán afectación directa a la operación Core por lo que no tendrán un alto impacto.

- Amenaza de Potenciales Entrantes: Intensidad de la fuerza: Media

La empresa se especializa en capital de riesgo o “startups”, no existe localmente opción parecida, al ser un servicio no hay barreras de costo absoluto. Internacionalmente existen algunos modelos de negocio como Capital Business Connect, pero no vienen siendo sustitutos de un mercado como el de Panamá, dolarizado, bajo riesgo y con crecimientos altos.

Entendiendo que el negocio como tal no tienen muchas barreras de entrada, la barrera mas importante es la accesibilidad a fondos para que los emprendedores

puedan operar. La esencia de nuestro negocio es la experiencia de los socios y el manejo con inversionistas grandes y esa es la barrera de entrada del negocio. Sin experiencia o conocimiento de las multilaterales o inversionistas de la región no se puede iniciar la operación.

- Amenaza de Productos Sustitutos: Intensidad de la fuerza: Baja

No hay sustitutos naturales ya que un banco no reemplaza el mercado de capital de riesgos, al tener rentabilidades menores a portafolios de riesgo, sin embargo, los inversores pudieran colocar directamente. Los fondos estatales por los tiempos de ejecución (puede tomar 2 años obtener un capital semilla), los montos bajos que ofrecen y los costos asociados a obtenerlos no son productos sustitutos factibles. En Panamá no existen capitales de riesgo por lo cual no es sencillo encontrar regionalmente opciones.

No existen costos de cambios ya que al ser operaciones independientes cada una puede manejarse por separado.

- Rivalidad entre competidores: Intensidad de la fuerza: Media Baja

El mercado está fragmentado, A pesar de que el estudio del mercado menciona competidores de manera regional los mismos no han tenido alcance en operaciones en Panamá y no han desarrollado ni existe un mercado de riesgo. Los inversionistas tienen que colocar dinero en proyectos que no tienen un estudio elaborado y lo hacen utilizando contactos para obtener rentabilidades mayores a las de un banco o un fondo de pensiones.

Panamá tiene un alto índice de inversión extranjera y local, es un país estable jurídicamente, con crecimiento de su PIB alto con relación al resto de países de la región lo que le permite mantener una proyección de crecimiento de negocios nuevos.

Capital Business Connect tiene un mercado atractivo donde puede desarrollar un mercado de riesgo para generar un portafolio de emprendedores que requieren asesoría, guía en las primeras etapas y la mayoría de los emprendimientos no tienen opciones personales para financiar sus proyectos con familiares o préstamos a título personal. Por otro lado, los inversionistas no cuentan con medios para analizar una gran cantidad de proyectos y tampoco tienen mercados donde buscar rentabilidades más altas con diferentes riesgos.

3.3 Competidores

3.3.1 Directos

En Panamá no existen competidores con una misma propuesta de valor, sin embargo, en la región si hay entidades que podrían tener escalabilidad hacia Panamá:

1. Venture Club Panama: Apoya al emprendimiento en Panamá, se ha formalizado y fortalecido la primera Red de Ángeles Inversionistas en Panamá que conectan a inversionistas y emprendedores panameños y aportan capital financiero e inteligente a emprendimientos. Su página web es más informativa que interactiva <http://www.ventureclubpanama.com/>
2. Ángeles Inversionistas: Es una plataforma interactiva que conecta a emprendedores e inversionistas, los proyectos están muy enfocados en sur América y su página web es tipo freemium <https://www.angelesinversionistas.com/>
3. Connect Americas: Es una plataforma creada por el banco interamericano de desarrollo (BID) para desarrollar ideas de negocios, encontrar socios, buscar financiamiento, participar en foros y eventos. Es una página web gratuita <http://www.connectamericas.com>

4. Banca en general que pueda interesarse o disminuir su nivel de riesgo para entrar en ciertos proyectos importantes por cuantía, pero es difícil porque su estructura matricial de riesgos.

3.3.2 Indirectos

1. SENACYT: Institución gubernamental que incentiva la innovación y la tecnología en Panamá. Lo hace a través de convocatoria donde ofrecer concursos por capital semilla o programa específicos como por ejemplo incentivar las plataformas digitales.
2. CIUDAD DEL SABER: Empresa privada que busca desarrollar el conocimiento en un área revertida de Panamá. Dentro de sus instalaciones hay incentivos para tecnología, (por ejemplo, COPA tiene su centro de capacitación), se encuentran Universidades, entes internacionales como la ONU y ofrece capital semilla según concursos que realiza.
3. AMPYME: Ente gubernamental enfocado en la empresa pequeña y mediana, tiene un enfoque más operativo, no tiene programas de capital semilla, pero tiene préstamos con costos muy pequeños. **Ver Anexo 4.**
4. BID o Multilaterales: el BID busca desarrollar su red, así como multilaterales, el inconveniente más frecuente en esta vía es que esperan proyectos de cuantías altas.
5. Asociación de Jóvenes Emprendedores **AJOEM** www.ajoem.net: Empoderan a emprendedores a través de la educación, si tienen una idea, los ayudan a desarrollarla, si tienen una empresa o proyecto, los ayudan a crecer.

Comparativa de Variables de la Competencia

Tabla 1

Competencia	Velocidad de Respuesta	Capacidad de Fondo	Concurso	Tipo de Proyecto	Asesoría	Posicionamiento en Panamá	Total
Venture Club Panama	1	5	No	StarUp	3	5	3.50
Angeles Inversionistas	6	7	No	Todos	3	2	4.50
Connect Americas	5	8	Sí	StarUp	6	4	5.75
Banca en general	3	4	No	Todos	1	9	4.25
SENACYT	3	4	Sí	StarUp	2	8	4.25
Ciudad del Saber	5	5	Sí	StarUp	5	8	5.75
AMPYME	2	1	Sí	Todos	1	9	3.25
BID o Multilaterales	5	8	No	Todos	5	4	5.50

*En escala del 1 al 10, siendo 1 deficiente y 10 eficiente.

Elaboración Propia.

3.4 Clientes

El negocio tiene 3 clientes:

- **Inversionistas:** Segmentados según experiencia en colocación de fondos:

1. Inversionistas con poca experiencia: Inversionistas interesados en obtener mayores rentabilidades, movidos por conocer y vivir la experiencia de salirse de la banca tradicional de cuentas de ahorro o depósitos a plazo fijo. Cuentan con poca experiencia de que deben exigir a un proyecto, como evaluar una inversión, el nivel de riesgo de desean manejar y sin un equipo legal o financiero para guiar su toma de decisión. Personas naturales panameños, extranjeros que tienen en su cultura colocar en acciones, pero no conocen el mercado panameño; que pueden realizar colocaciones entre USD 25,000 a USD 75,000. Por cantidad representan el 75% de los inversionistas, pero por volumen de monto son la menor parte.
2. Inversionistas con experiencia: Inversionistas a título personal que conocen, que tienen varias inversiones y ya cuentan con experiencia en el proceso de invertir en un startup, tienen un ticket claro de entrada para un proyecto y según su conocimiento particular buscan proyectos con perfiles de industria y de riesgo definidos. Representan un 20% de los inversionistas, personas con conocimiento de mercados específicos que conocen los desarrollos que

se están realizando, suelen invertir de manera individual o evalúan de manera grupal sin tener una sociedad establecida para obtener una evaluación colegiada entre varios inversionistas. Pueden realizar inversionistas entre USD50,000 A USD 150,000 en promedio.

3. Organizaciones: Pueden ser fondos de inversión, instituciones que promuevan desarrollo con el BM, BID, CAF, etc. Cuentan con programas específicos de inversión, no se mueven por rentabilidad si no por el objetivo del proyecto buscando desarrollar áreas que estén alineados con su estrategia en cada país. Buscan retornos sociales y estables en el tiempo y sus figuras pueden ser donaciones o reembolsos según hitos marcados en un proyecto. Son la minoría en cantidad de entidades, pero representan el mayor monto, normalmente tienen planes establecidos de hacia donde quieren dirigir sus fondos y en promedio las rentabilidades buscadas no son altas.

Se distinguen tres tipos de inversores: Business Angel (50-100k de inversión), General Partners (100-150k), Limited Partners (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.

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 %) se concentra en profesionales y empresarios entre 45 y 54 años, con más de 68% de los inversores.

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. **Ver Anexo 3. Perfil del Inversionista.**

- **Emprendedores:** Segmentados según formación y educación.

1. **Emprendedores con poca formación:** Personas que no tienen educación integral en negocios o experiencia en trabajos anteriores que se sienten atraídos por la experiencia de emprender por oportunidad o necesidad. Su principal necesidad es obtener fondos, sin embargo, no cuenta con contactos en su círculo relacional con personas que puedan financiar su operación o posibilidades para financiar la idea con financiamiento a título personal. Algunos no son tan conscientes de su necesidad de ser ayudados a estructurar su negocio para formular un business plan que pueda capturar un inversor. Son la mayor cantidad de clientes, en este momento hemos evaluado que representan un 70% de la demanda. Sus proyectos en promedio no superan los USD150,000.
2. **Emprendedores con formación académica o empírica:** Emprendedores que han gestionado otros proyectos o que cuentan con conocimiento académico de formación de una empresa. Cuentan con un business plan, con estudios de mercados con información completa pero no tienen relacionamiento con inversionistas. Su necesidad principal es encontrar un inversionista que provee fondos a su operación a un costo o figura particular donde se requiere alinear su intención con la de un inversionista. Representan el 30% de nuestros clientes, personas con experiencia en creación de negocios y/o educación académica conocedores de industrias especiales, con otros emprendimientos y que pueden proyectar diversos tipos de proyectos en cantidad de monto dependiendo de la industria.

El emprendedor panameño cuenta con un perfil de 25 a 44 años (48%), donde el rango de 45 a 54 años son emprendedores maduros. El 55% de los emprendedores están distribuidos en la Ciudad de Panamá, Panamá Oeste y Colón. Están clasificados 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%). El Sector TIC's y TI aún no ha sido desarrollado en su

totalidad en Panamá (3%) por lo que hoy en día aún falta más inversión en esta área 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. **Ver Anexo 3. Perfil del Emprendedor.**

- **Socios de servicios tercerizados:** Socios que ofrecen servicios asociados de legales, contabilidad, impuestos, financieros, mercadeo, recursos humanos y distribución interesados en generar negocios y clientes. Estos socios son empresas en una etapa inicial que requieren hacer curriculum y obtener clientes para apalancar su operación.

4. Descripción de la empresa y propuesta de valor

4.1 Modelo de negocios

Tabla 2

Modelo de Negocio

¿Qué?	Plataforma web empresarial con servicio de última tecnología, que conecte emprendedores con inversores para la colocación de capital de riesgo, que brindará asesoría, servicios técnicos y seguimiento.
¿Quiénes?	Emprendedores con proyectos alineados a los objetivos de desarrollo sostenible (ODS), asesoría de planes de negocios, aliados comerciales. Inversores interesados en proyectos Start Up, capital de riesgo.
¿Como?	La captación de los emprendedores se realizará por medio de capacitaciones asesorías y marketing digital. A los inversores con un portafolio previamente clasificado con casos de negocios evaluados prefiltrados y previamente analizados creando reputación.
¿Donde?	El enfoque para el caso de emprendedores se hará en Panamá para los primeros 3 años, buscando inversores principalmente internacionales. Como es una plataforma web el alcance es internacional.

Elaboración Propia

Capital Business Connect ofrece una plataforma empresarial para conectar emprendedores con inversores, y de socios los servicios alternos que pueda requerir un empresario en su negocio por ejemplo servicios contables, legal, recursos humanos, logística o mercadeo.

La propuesta de valor se basa en poder generar una conexión donde el emprendedor reciba acceso a capital de riesgo y asesoría en la estructura del negocio. El inversor recibirá una información completa y precalificada donde Capital Business Connect como ente independiente le podrá brindar una visión de cada opción de inversión para que pueda existir una alineación entre el perfil del emprendedor, el negocio y el perfil del inversionista. Según cada perfil y avance de la fase del proyecto, nuestra plataforma analizará por medio de un algoritmo el siguiente paso a dar y así brindarle el servicio correspondiente.

Para ampliar un poco más el ¿Cómo? se expone lo siguiente: El modelo de negocios de Capital Business Connect tiene 3 partes: la primera es a través de los emprendedores por medio de búsqueda de capital, asesoramiento en su plan de negocio, estudios adicionales (económico, técnico), capacitaciones. La segunda funciona a través del inversor que es quien coloca el capital necesario para invertir en proyectos a cambio de una rentabilidad o participación atractiva para estos. La tercera parte es a través de la tercerización de los servicios complementarios que se brindará a los emprendedores.

Mediante la plataforma los inversionistas podrán acceder a un resumen completo de los proyectos, revisando así: resumen de la compañía, el tipo de proyecto, tipo de industria, monto de inversión necesaria, datos financieros (VAN, TIR, simulación de Montecarlo), perfil de los emprendedores, elevator pitch. Ver Anexo 9.

La clave del negocio es hacer una alineación entre inversores y emprendedores, esto se garantiza de diversas formas.

- La plataforma atenderá solo soluciones de emprendimientos que atiendan a las ODS de la ONU. En el estudio de mercado los inversores están interesados en tendencias mundiales, los fondos

multilaterales no están sólo interesados en rendimientos favorables si no que hay mayor disponibilidad cuando tienen una alineación con un enfoque por ejemplo en Panamá actualmente el BID tiene destinado invertir USDMM 100 en electrificación rural.

- Parte de la gestión de marketing de dar a conocer a la empresa será hacer formación sobre tendencias mundiales, enfoques de los sectores para los próximos años y los intereses de los inversores para guiar e incentivar los emprendimientos hacia mercados potenciales.
- Los Inversores deben percibir una confianza de independencia en el análisis realizado a los emprendedores. Nuestra garantía con los inversores es una información confiable para considerar nuestros proyectos. Nuestra garantía a los emprendedores es una evaluación y acompañamiento para viabilizar los proyectos que en caso de ser recomendable se pueda obtener fondos para sus proyectos.

El Modelo de ingresos se basa en un modelo de colocación. Capital Business Connect solo cobrara a los inversores un fee administrativo relacionado a la cantidad de usuarios y al tiempo con el fin de controlar el acceso a la plataforma. Sin embargo, la empresa entiende que su capital es imprescindible para el crecimiento del mercado de capital de riesgo, por lo tanto, los ingresos de la compañía provienen en su mayoría por el cobro de los servicios que se le realizara a los emprendedores. A los cuales se les cobrara un ticket de entrada para el procesamiento de su información y análisis inicial y posteriormente un porcentaje de la colocación que se realizaría.

El estudio de mercado menciona que los emprendedores por su condición propia de este estatus de empresa no es como una empresa que este constantemente buscando recursos, sino que es por etapas por lo cual al manejar los contactos con los inversores y crear un vínculo con ello se blinda cualquier posible contacto directo a los inversores. Legalmente se firmaría un contrato y pagaré exigible legalmente de manera más sencilla antes de iniciar los detalles de un proceso de colocación.

Debido a que el inversor no tendrá costos asociados a la colocación, no tiene interés en contactar al emprendedor ya que la empresa lo que buscará es gestionar el proceso; nuestro modelo se asemeja a un proceso de colocación de bonos privados muy común en Panamá. Donde la empresa realiza el “showroom” a través de la plataforma, capta inversionistas, y cobra al colocador un fee dependiendo de la colocación. Esto es importante ya que el emprendedor no cuenta con excesivos recursos para pagar un alto ticket de entrada y al realizar el pago con los fondos que recibe, el emprendedor siente pagar por un resultado más que por proceso.

También se gestionará asesorías a emprendedores tanto individuales para estructurar un negocio, evaluarlo y ayudarlo en su decisión como grupales para indicar hacia donde se están dirigiendo los fondos de inversión, que están evaluando y considerando en sus decisiones lo cual también es parte del plan de marketing porque así es fomentado el crecimiento del mercado.

4.2 Descripción de la empresa



Capital Business Connect es una plataforma empresarial que conecta emprendedores con inversores este es el Core del negocio, cuya propuesta de valor radica para ambos clientes en que la empresa a partir de asesores revisará la información tanto de emprendedores como de inversores para crear una comunidad de confianza donde se pueda generar negocios.

Aquellos empresarios que no tengan una base académica se le ofrece una asesoría personalizada para apoyarlos en la estructura de un modelo de negocio.

A su vez se ofrece a través de socios diversos servicios complementarios que puedan requerir tanto inversores como emprendedores en el inicio de sus negocios y que por la capacidad de sus operaciones sea más rentable tercerizar para dedicarse a su Core “business” dentro de las cuales tiene considerado servicios legales, financieros, contables, tributarios, recursos humanos, mercadeo y distribución.

La empresa contará con un equipo especializado en adquisiciones, financiamientos, evaluación y administración de proyecto, evaluación de riesgos, buscando la eficiente en nuestros procesos para que nuestros clientes a través de nuestra plataforma les sea fácil participar e invertir. No serán “brokers” será parte del negocio por lo que trabajará en nombre de nuestros emprendedores y de nuestros inversionistas.

Todos los inversionistas que formarán parte de nuestra plataforma pasarán por un proceso de Due Dilligence previo donde nuestro equipo analizará las características del negocio, sus riesgos y sensibilizan sus posibles retornos.

La empresa cuenta con relacionamiento con fondos de inversión, banca regional, y una importante red de contactos de instituciones como el BID, CAF y otros multilaterales que le permite conocer los intereses de los inversionistas para impulsar y motivar emprendimientos en objetivos que vayan alineados con los fondos disponibles.

Además, se cuenta con asesores externos expertos en diversas áreas, como lo son la legal, marketing y en todo lo que requiera el proyecto.

La estrategia para este proyecto es clave, es por eso por lo que se ha buscado un enfoque en “**diferenciación**” basado que el enfoque será únicamente en proyectos innovadores, pro-ambientalistas alineados a los objetivos de desarrollo sostenibles (ODS) por lo cual se aceptará emprendedores que estén motivados a crear una economía sostenible. Así mismo, a partir de esto se creará oportunidades de

inversión y estructuración de productos nuevos que sean atractivos para nuestra cartera de inversionistas.

Se aspira a tener una gran participación en el mercado ya que se cuenta con muchos proyectos emprendedores a nivel nacional y la poca competencia de plataformas empresariales. Lograr una sólida red de apoyo con los centros de innovación (Ciudad del Saber, Senacyt, BID) y con entidades educativas internacionales de prestigio que permitan mediante alianza estratégica, captar emprendedores innovadores y futuros inversionistas.

Nuestros acuerdos con los emprendedores e inversionistas son acuerdos privados, los cuales inician con una verificación profunda del caso de negocio en el caso de los emprendedores y termina con la colocación o el rechazo del proyecto por no ser viable. El acuerdo estará marcado por un proceso fuerte de due diligence para asegurar que la plataforma no sea utilizada para lavado de dinero o fraudes por parte de los usuarios. Nuestros servicios en ningún caso aseguran una colocación ya que el pago inicial solo cubre una evaluación al proyecto, la cual puede concluir con recomendaciones para viabilidad, aceptación para colocación o una respuesta negativa porque esta fuera del scope de nuestro negocio. Esta parte es importante porque asegura nuestro valor agregado a los inversionistas y es la seguridad que son proyectos analizados con una cantidad de sensibilidades y una evaluación seria que le brinda al inversionista toda la información necesaria para tomar su decisión. La empresa no tiene vinculación futura con las decisiones de ambas partes, no formará parte de Junta Directivas ni involucramiento en la administración de algún proyecto para mantener nuestro rol de analista independiente e imparcial para garantizar nuestro valor agregado.

Se ha detectado que muchos de los problemas que puede tener un proyecto es la falta de socios en diferentes áreas donde no se puede tener una estructura pesada por la etapa donde se encuentra, por lo cual se trabajará en construir una economía circular donde nuestros clientes tengan acceso a servicios legales, contables, tributarios, logísticos, administrativos y demás que hagan potenciar los proyectos ya que se entiende que así contribuye a desarrollar un mercado del cual la empresa es

parte y que sustenta la viabilidad de nuestro negocio. Se ofrecerá servicios de asesoría tanto a emprendedores o inversionistas en el marco de un contrato de servicio acotado a la necesidad del cliente.

Misión: Brindar inversión en capital de riesgo, asesoramiento y fuentes de ingresos a emprendedores de alto potencial que generen rentabilidades para nuestros inversores que sea sustentable en el tiempo, aportando un cambio significativo al planeta, que generen plazas de empleo y productividad económica al país

Visión: Ser la empresa líder y más importante de Panamá y Latinoamérica que brinda un amplio catálogo de proyectos innovadores e inversionistas alineados a los mismos objetivos.

Estratégico: Generar alianzas de manera óptima y eficiente con entidades gubernamentales y no gubernamentales con el fin de crear un ecosistema de emprendimiento que generen mayor interés a las nuevas generaciones simplificando el proceso de inversión, operación, acuerdos sociales y contratos que regirán la inversión y relación con la empresa.

Ver Anexo 6. Análisis VRIO.

4.3 Estrategia de crecimiento o escalamiento. Visión Global.

Como se trata de una plataforma online cuenta con un gran potencial de escalamiento esto mismo permite tener inversionistas de cualquier parte del mundo. El proyecto se enfocará al principio en inversionistas de la región, LATAM, y Europa.

Ilustración 1



Se ha definido que el proyecto se realizará por fase en lo que respecta a proyectos de emprendimiento:

Fase 1 (3 años): está enfocada en la región de centro América inicialmente en Panamá (Primer año), Costa Rica (tercer año) (índice de actividad de emprendimiento del 11.3%). [6]

- Fase 1.1: a inicios del quinto año se incluye de manera masiva proyectos de El Salvador (con un índice de actividad de emprendimiento del 15.3%), Honduras, Nicaragua (Honduras y Nicaragua todavía no aparecen como listados en dichos indicadores, pero muestran comportamientos muy parecidos.), Guatemala (tiene un alto índice de actividad de emprendimiento del 20.4%) y Belice. [6]

Ilustración 2



Elaboración Propia

Una vez medida el éxito en la Fase 1 se abrirá una nueva fase que contará con la participación de otros proyectos en LATAM (Colombia, Chile, Ecuador, México, Perú, Brasil, Argentina, entre otros). (Para el Global Entrepreneurship and Development Institute (GED) el país con un ecosistema emprendedor más avanzado en la región es Chile, seguido por Puerto Rico y por Colombia.) [7]

Se permitirá inversión extranjera en cada país, se establece este plan de crecimiento debido a que la mayoría de los inversionistas con oficinas regionales (CAF, BID, fondos de inversión privados) tiene establecido en Panamá las oficinas que atienden Panamá, Centroamérica y Caribe. Por lo cual un crecimiento natural es permitirles a estos inversionistas que puedan analizar desde nuestra plataforma los proyectos de la región. Desde un punto de la plataforma el concepto se

mantendría y el impacto más serio, sería desde una mirada de la capacidad que tendrá para incluir más usuarios y más material para soportar la operación.

Panamá es un país pequeño con un mercado limitado y comparado con Colombia como país cercano es muy pequeño. El éxito de Panamá es la conectividad que tiene con la región, el HUB de las Américas lo catapulta como el centro financiero de la región y la base de múltiples multinacionales. La mayoría de las instituciones de fondos de inversión y organizaciones como BID, CAF entre otras sus oficinas en Panamá son regionales para atender Centroamérica y el caribe. Por lo cual sería muy natural crecer hacia Centroamérica y caribe al contar con las mismas relaciones.

Posteriormente se considera crecer hacia países como México y Colombia con mucha interacción de negocios con Panamá por su cercanía y luego LATAM al ser una plataforma online donde se puede hacer enlace por medio de contactos en Panamá y nuestra región hacia estos países.

Actualmente no existe un estatuto legal acerca de la inversión extranjera y tampoco es necesario una autorización previa, existen más beneficios que restricciones para incentivar al capital internacional, en aspecto legal se brindan beneficios fiscales, tributarios y aduaneros. [27]

4.4 RSE y sustentabilidad

Capital Business Connect es una empresa socialmente responsable y comprometida con la sustentabilidad de todas sus operaciones, los objetivos están alineados y en concordancia en cuanto a gobierno corporativo, prácticas comerciales justas, medio ambiente, comunidad y derechos humanos.

- **Gobierno Corporativo:** Las personas que conforman la alta dirección son profesionales éticamente idóneos con un alto compromiso con la disminución de la pobreza, generación de empleos, con aporte significativo a la huella de carbono, especialmente brindar el impulso socioeconómico necesario para cada país donde participe.

- **Desarrollo de Proyectos:** La empresa cree en la consolidación de una agenda de desarrollo sostenible, debido a ello solo trabaja con proyectos que apunte a los Objetivos de Desarrollo Sostenible, considera que la sociedad y los empresarios deben involucrarse en el proyecto de la ONU para realmente hacer un cambio que es necesario hacerlo hoy. Semestralmente se comunicará un reporte donde informaremos a los clientes los proyectos y su impacto a las ODS.
- **Medio Ambiente:** nuestra operación física estará dada por el uso mínimo del papel, minimiza a través de la eficiencia y tecnología el uso de la energía, además en el proceso de selección de proyectos considera priorizar principalmente en aquellos que generen buenas prácticas en cuanto al cuidado y respeto del medio ambiente. Aporta en actividades PRO-AMBIENTALISTAS.
- **Comunidad y derechos humanos:** Trato respetuoso y justo con todos los colaboradores, comunidad, clientes.

5. Plan de Marketing

5.1 Objetivos de marketing

La compañía se ha marcado los siguientes objetivos de marketing para inversionistas y emprendedores:

A. Emprendedores

1. **Penetración de mercado:** De acuerdo con la información de convocatorias de los entes gubernamentales y ciudad del saber que el mercado anual de propuestas está en 7,500 por lo cual busca capitalizar una penetración de mercado al 2.67% el primer año, y llegar al 10% al quinto año.
2. **Alcanzar al menos el 90% del nivel de satisfacción de los clientes:** Este objetivo es directamente proporcional al servicio que brindado, la medición

se realizará por medio de una encuesta de satisfacción y entrevistas directas con los clientes.

3. Lograr que al menos el 60% de los usuarios recomiende nuestra plataforma empresarial: Lograr que nuestros clientes recuerden y tenga conocimiento de nuestra marca (Brand awareness) para los 3 primeros años de operación. Se realizará mediante sondeos de opinión a partir de investigaciones cuantitativas, establecida por la empresa, por los menos se realizará 1 vez al año.
4. Aumentar al alcance a Centroamérica y Caribe en el tercer año: Ampliar el alcance en la búsqueda de nuevos proyectos (emprendedores) para países como Costa Rica, Nicaragua, El Salvador, República Dominicana dentro de los 3 primeros años. La medición se realizará por medio de la captación de al menos 1 proyecto en cada país.

B. Inversionistas

1. Conservar 95% de Inversionistas: Es importante mantener un aumento y una alta conservación de inversionistas esto a través de proyectos interesantes para que se mantengan activos en la plataforma, esto es clave para la generación de oportunidad de negocio. La medición se realizará de la siguiente manera: Cantidad de inversionistas nuevos/Cantidad de Inversionistas Offline.
2. Alcanzar al menos el 90% del nivel de satisfacción de los clientes: Este objetivo es directamente proporcional al servicio que brindado, la medición se realizará por medio de una encuesta de satisfacción y entrevistas directas con los clientes.

5.2 Estrategia de segmentación

La compañía estará segmentada principalmente a proyectos que estén alineados a los objetivos de desarrollo sostenible (ODS), debido al gran aporte que pueden

generar y el equilibrio de la sostenibilidad medioambiental, económica y social; además se garantiza un alineamiento estratégico con los intereses de los inversionistas y con la disponibilidad de fondos para programas que apuntan a estos objetivos.

Además, estos estarán segmentados por el monto del valor del proyecto:

- Proyectos Pequeños: Proyectos con necesidad de inversión menores de 150,000.00 dólares.
- Proyectos Medianos: Proyectos con necesidad de inversión entre 150,000.00 y 500,000.00 dólares.
- Proyectos Grandes: Proyectos con necesidad de inversión entre 500,000.00 y 1,500,000.00 dólares.
- Megaproyectos: Proyectos con necesidad de inversión más de 1,500,000 dólares.

El motivo de esta segmentación es tratar de separar los diferentes tipos de proyectos de acuerdo con la demanda, el entorno en el cual se movilizan, los requerimientos de análisis que se requieren para cada tipo de los anteriores proyectos y el objetivo de inversionistas a quién iría dirigido los proyectos ya sea uno solo o varios para completar el requerimiento de la colocación.

- Proyectos Pequeños: Proyectos con menor especialización técnica ya que su CAPEX es menor, por el monto requerido se estaría trabajando con inversores locales ya que por la cuantía no representan interés para inversores extranjeros o de organizaciones de fondos.
- Proyectos Medianos: Proyectos más especializados, que requieren una mayor experiencia técnica, con objetivos de financiamiento a través de inversiones locales, y según su especialización podría manejarse a través de algún fondo de inversión en caso de ser un programa o una serie de proyectos para realizarse como proyectos de movilidad eléctrica.

- **Proyectos Grandes:** Alta especialización y colocación de monto que pudiera ser a partir de varios inversionistas.
- **Megaproyectos:** Alta especialización y colocación de monto muy especializada más dirigida a fondos de inversión grandes, multilaterales y organizaciones interesadas según el propósito del proyecto.

Los inversionistas estarán segmentados por tipo de cliente:

1. **Inversionista particular:** Inversionista con capital propio.
2. **Fondos de inversión:** Administradores de portafolio.
3. **Organizaciones y multilaterales:** Organizaciones con planes y propósitos específicos con fondos para invertir para cumplir sus objetivos.

La empresa segmenta a sus inversores de esta manera ya que requieren atención y comunicación diferente según las necesidades de cada uno de ellos.

Se partirá por proyectos pequeños y medianos, para atraer capital de inversión y participación de emprendedores.

5.3 Estrategia de producto/servicio

Capital Business Connect pretende ser un servicio único, buscando posicionarse y diferenciarse como una plataforma empresarial basada en la búsqueda y colocación de capital de riesgo, asesoramiento y seguimiento del plan de negocio y operativo, acompañamiento en aspectos técnicos, legales, de marketing, estrategia y demás servicios complementarios. Proporcionar a los inversionistas y emprendedores una plataforma moderna, amigable y digital con acceso desde un ordenador o smartphone que será un punto clave para el cumplimiento de los objetivos a tiempo real y en el menor plazo posible.

A diferencia de nuestros competidores, la empresa al realizar la evaluación del proyecto y entrar en la fase de formalización de inmediato se realizará el proceso

para recibir el ticket de entrada (importe de inversión solicitado) para empezar a operar o mejorar el negocio y no esperar a las convocatorias anuales de otras opciones donde solo un (1) proyecto llega a ser elegido y muchos de los participantes tienen grandes ideas bien planteadas que son desechadas e ignoradas.

Se brindará 3 tipos de servicios:

1. Inversión a proyectos: enfocada a Emprendedores.
2. Acciones y % de participación en proyectos: enfocada a inversionistas.
3. Socios partner de servicios complementarios: enfocada a empresas complementarias.

5.4 Estrategia de Precio

La estrategia de precio es segmentar los tipos de clientes por Inversores y Emprendedores. Para los emprendedores la subclasificación varía según la segmentación establecida de acuerdo con el valor del proyecto. Para los inversores la estrategia de precio será según el tiempo de acceso que tendrán a la plataforma.

Emprendedores

- Proyectos Pequeños
- Proyectos Medianos
- Proyectos Grandes
- Megaproyectos

Precio

- Cuota de entrada: Se cobrará un ticket de entrada para la revisión de los proyectos según la siguiente tabla:

Tipo de Proyecto	Precio establecido
Proyectos Pequeños	600
Proyectos Medianos	2,000
Proyectos Grandes	6,000
Megaproyectos	12,000

Este pago incluye la revisión y asesoramiento del plan de negocios, colocación del proyecto en nuestra plataforma, y intermediación con el inversionista.

- Colocación de capital: Posteriormente si el proyecto es factible y se puede colocar en el mercado se cobrará un porcentaje del monto que recibirá el proyecto el cual puede variar del 4% al 10% según sea el monto de la colocación y la complejidad de esta. Este pago incluye el asesoramiento desde la colocación del dinero hasta el cierre con el contrato y pacto de socios.

Las otras opciones que existen en el mercado básicamente se reducen a tres alternativas:

- Cobrar un ticket de entrada alto: Es un modelo donde el ingreso está asegurado desde el principio, pero en las investigaciones realizadas se evidencio que para los emprendedores resulta complicado pagar un monto representativo ya que no tienen esa capacidad o es muy riesgoso para ellos invertir sin saber con seguridad si recibirán el dinero a cambio. La empresa no puede asegurar desde un inicio colocaciones aseguradas por lo que no considera viable esta forma de operar.
- Cobrar solamente un ticket de entrada bajo: Existe un modelo de cobro de una tarifa para ingresar y publicar un proyecto con un costo relativamente bajo (promedio USD 1,000), sin embargo, no es la misma industria ya que la empresa no controla que se publica, como se publica, a quien lo publica, quien lo publica y se vuelve

más un espacio público para compartir ideas, este modelo no es el contemplado por la empresa.

- Solo cobrar por colocación: Hay empresas que solo cobran en el momento de la colocación una comisión de cierre, es un modelo parecido, y según nuestra investigación tiene un costo promedio de 10%. Son procesos también según requerimiento por lo que no existe un precio de lista establecido ya que depende del tipo de industria y el tipo de instrumento establecido.

La empresa considera que el emprendedor debe tener un ticket de entrada para crear un compromiso con la gestión y asegurar para la empresa un ingreso que cubrirá los costos de analizar cada empresa y en caso de ser exitoso la empresa facturará su reconocimiento por haber concluido el proceso. Con esto es compartido el riesgo con el emprendedor para potenciar nuestro modelo de negocios.

- Los servicios de asesoramiento: Se realizará según la necesidad de cada emprendedor y los requerimientos que solicite.

Inversores

Para los inversores tendrán una segmentación según su uso, por lo cual hay dos tipos de precio:

- Inversores con acceso a la plataforma por 120 días.
- Inversores con acceso a la plataforma por 365 días.

Periodo de Tiempo	Precio establecido
Periodo de 120 días	800
Periodo de 365 días	2,000

Es un modelo fijo, ya lo que busca el precio es tener un control de los usuarios sin embargo se incentiva el acceso de los inversionistas, ya que la empresa entiende que el negocio está en la colocación, y por lo tanto se requiere que los inversionistas tengan tráfico en la página para generar colocaciones.

5.5 Estrategia de Distribución

El primer punto de contacto será la plataforma donde se convocará a los emprendedores para que alimenten sus datos y puedan interactuar con la información que estará disponible.

En un inicio a los inversores tendrán un proceso de búsqueda e iniciación con ustedes muy especial ya que es requerido que estos ingresen y garanticen colocaciones para que comience a generar negocio.

A los emprendedores también podrá ser contactados por la asistente de cuentas que realizará análisis y podrá ser asesorados por la persona desde el primer día.

5.6 Estrategia de Comunicación y ventas

El objetivo primordial es captar a emprendedores e inversionistas necesarios para generar negocio.

En el caso de emprendedores se ha dividido en tres principales canales para captar a nuestros clientes objetivos y posicionarnos:

Canal 1: Participación en eventos, ferias, charlas y capacitaciones.

- **Eventos:** Al menos 2 veces al año la empresa lanzará un evento empresarial con una convocatoria de expositores internacionales. Dirigidas a emprendedores e inversionistas.
- **Ferias:** Participación con stand y exposiciones en ferias de emprendimientos en las universidades públicas y privadas del país, eventos privados y gubernamentales. Dirigida a emprendedores.
- **Charlas:** Al menos 6 veces al mes la empresa participará de pequeños eventos a nivel nacional para exponer temas de interés y presentar la plataforma. Dirigida a emprendedores.

- Capacitaciones: Al menos 4 veces al año se brindará capacitaciones a emprendedores en diversos temas.

Canal 2: Medio digital con Google ADS, redes sociales (LinkedIn, Instagram).

- Google: El objetivo en este canal es posicionarnos a través de las herramientas SEO (search engine optimization) que consiste en la optimización de la plataforma a través del algoritmo de Google y que este lo “reconozca” de forma más eficiente y el SEM (Search Engine Marketing) a través de sus dos herramientas de búsqueda y display que consiste en ubicarnos como preferentes dentro de las búsquedas y posicionamiento a través de herramientas de cookies de clientes con comportamientos e intereses similares de navegación. Dirigida a emprendedores e inversionistas.
- Redes Sociales (LinkedIn, Instagram): El objetivo en estos canales son el aumento del tráfico. Para el caso de LinkedIn esta es una red social enfocada al segmento de networking y estatus profesional se puede segmentar por ingresos. Para el caso de Instagram es la red social con mayor crecimiento en los últimos 5 años pasando del 18% al 54%, se puede segmentar demográficamente, por edad, preferencias, gustos, sexo, logrando un mayor tráfico en nuestra plataforma empresarial. Dirigida a emprendedores.

Canal 3: Acuerdos con empresas y entidades gubernamentales con las cuales se puedan realizar alianzas para acercar emprendedores y promover el emprendimiento que requieran el servicio de Capital Business Connect.

KPI: Impresiones (cantidad de veces que se mostró la publicidad), cantidad de clics en la publicidad, cantidad de personas registradas.

Para el caso de los inversores el canal de comunicación será personalizada y directa. Al ser los inversionistas una parte clave del negocio, Capital Business Connect estará buscando constantemente potenciales inversionistas que estén interesados en los diferentes tipos de proyectos con los que operará la empresa.

Adicionalmente la empresa tendrá disponible a través de la plataforma un punto de contacto con los inversionistas para brindarles información personalizada según su perfil de inversión.

5.7 Estimación de la demanda y proyecciones de crecimiento anual.

Para el proyecto se considera un nivel de venta de 200 operaciones para el primer año y posterior un crecimiento de 51% para el segundo año de operaciones, luego la curva se normaliza en 20% y 17% de crecimiento para los siguientes años en Panamá. Para Centroamérica se empieza en el tercer año del proyecto en Costa Rica y comienza en el resto de país a partir del quinto año. La demanda se calcula con la información disponible de los programas de capital semilla del gobierno y con el estudio GEM y proyección de los estudios de Ciudad del Saber que son los reportes no gubernamentales que realizan mas seguimiento a los emprendimientos.

Tabla 3

Estimación de la Demanda

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%

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%

5.8 Presupuesto de Marketing y cronograma

A continuación, se puede ver reflejado el presupuesto de marketing con su cronograma a 5 años, apunta principalmente a generar tráfico, atracción de nuevos clientes para alcanzar las expectativas de crecimiento, se considera estos recursos necesarios para lograr los objetivos planteados. Muchas de las actividades de comunicación deben estar listas para la fase de lanzamiento de la plataforma por lo tanto se considera en la inversión desde el año 1.

Tabla 4

Presupuesto de Marketing									
Actividades de Marketing	Descripción	Costo Promedio	Cantidad Anual	Años					
				1	2	3	4	5	
CANAL 1	Eventos	Alquiler de sala de evento en Torre las Americas, decoración, brindis, equipo audiovisual.	B/. 10,000.00	2	B/. 20,000.00	B/. 20,000.00	B/. 20,000.00	B/. 20,000.00	B/. 20,000.00
	Ferias	Espacio en stand de ferias, equipo audiovisual.	B/. 350.00	8	B/. 2,800.00	B/. 2,800.00	B/. 2,800.00	B/. 2,800.00	B/. 2,800.00
	Charlas	Pago por espacio en mesanines en centro de entretenimiento, equipo audiovisual.	B/. 250.00	6	B/. 1,500.00	B/. 1,500.00	B/. 1,500.00	B/. 1,500.00	B/. 1,500.00
	Capacitaciones	Alquiler de workshops, equipo audiovisual, hora hombre de consultor.	B/. 1,200.00	4	B/. 4,800.00	B/. 4,800.00	B/. 6,240.00	B/. 8,112.00	B/. 10,545.60
CANAL 2	Google	Google ADS	B/. 5,265.07	1	B/. 5,265.07	B/. 6,054.83	B/. 6,963.06	B/. 8,007.51	B/. 9,208.64
	Redes Sociales	Promociones	B/. 600.00	1	B/. 600.00	B/. 630.00	B/. 661.50	B/. 694.58	B/. 729.30

Elaboración Propia.

6. Plan de Operaciones

Capital Business Connect tiene un modelo de negocio que se sustenta en tres tipos de cliente:

- a) Colocación de Capital a emprendedores.
- b) Proyectos atractivos para inversionistas.
- c) Asesoría y acompañamiento.

Por ser una plataforma se consideran dos etapas:

- 1) Primera etapa: La primera etapa se realizará en espacios coworking, con 3 personas en la estructura y acuerdos comerciales para brindar servicios a sus clientes. Incluye la creación de la plataforma empresarial, hosting, dominio, base de datos, ejecutarla y el proceso posterior de mejora.
- 2) Segunda etapa: En la segunda etapa se ampliará a una oficina alquilada con mayores espacios, aumento de personal y un proceso de automatización y mejora en la plataforma.

El flujo de la operación se divide en 4 grandes áreas:

Primero el ingreso de los emprendedores que son los que ingresan los proyectos para análisis y evaluación de los inversionistas.

Segundo la captación de los inversionistas quienes son lo que evalúan los proyectos y realizan la inversión en caso de estar interesados. Estos clientes son vitales para el flujo del proyecto.

Tercero, la realización de la capitalización o préstamo para que el emprendedor pueda realizar su proyecto y por ultimo el proceso de formalización legal del proceso.

Detalle en el Plan de Negocios Parte II.

7. Equipo de Proyecto

Como es una plataforma con un enfoque operacional y financiero el equipo de proyecto estará encabezado por un Gerente General con estudios financieros y acompañado por un Gerente de Operaciones con estudios en procesos, proyectos y operaciones.

Con este equipo la empresa se asegura tener el conocimiento para dar seguimiento desde la construcción de la plataforma hasta la operación en el día a día para capturar los emprendedores e inversores hasta concluir en operaciones exitosas para ambos tipos de clientes.

La organización se va a ir desarrollando según la empresa se amplíe, la empresa no requiere una gran estructura fija y se puede amoldar a la capacidad de operación que se vaya obteniendo y avanzando.

Detalle en el Plan de Negocios Parte II.

8. Plan Financiero

	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%

La evaluación de este negocio se realiza con una tasa de descuento de 21.49% el cual considera tasa libre de riesgo (bonos de Panamá), tasa riesgo país, beta del sector y un premio por liquidez y por ser una "Startup"

La empresa tiene ingresos por el cobro de un "ticket" de entrada a los emprendedores y por un "fee" que se cobra a las colocaciones que se realizan. Desde el primer año se proyectan ingresos para Panamá y desde el tercer año se proyectan ingresos para Centroamérica donde el enfoque será inicialmente en Costa Rica.

Considera un capex para iniciar la operación de US\$ 120,000 en desarrollo de la plataforma y de los equipos que se requieren. Además de un working capital de US\$ 119,140. Se debe hacer una reinversión en el segundo año y cuarto año previo a ampliación de mercados.

El proyecto brinda un van de US\$ 303,446 y una TIR de 47,42%.

Detalle en el Plan de Negocios Parte II.

9. Riesgos Críticos

Dentro del proyecto se consideran principalmente tres riesgos:

- a) **Riesgo Operacional:** El riesgo asociado a no poder operar, a la caída de la plataforma o inclusive a un hackeo de la plataforma que no permita la operación normal de la compañía. Para lo cual se contemplan los controles necesarios para asegurar un monitoreo y medidas preventivas para validar el correcto funcionamiento.
- b) **Riesgo de Liquidez:** La empresa tiene un riesgo asociado al cobro de sus servicios, debe asegurarse que los emprendedores realicen el pago de sus facturas una vez reciban los fondos del inversionista y por lo tanto se concluya la etapa de servicio. Se debe considerar todos los escenarios legales y validar la documentación necesaria a fin de minimizar este riesgo.
- c) **Riesgo de Mercado:** El riesgo propio de toda StartUp que la cursa S sea mas prolongada o algún quiebre de mercado que afecte los ingresos proyectados. Para lo cual se requiere un monitoreo constante del proyecto a fin de ajustar los escenarios necesarios en caso de ser necesario.

Detalle en el Plan de Negocios Parte II.

10. Propuesta Inversionista

Los socios actuales cuantifican el esfuerzo realizado hasta el momento en US\$ 50,000 y adicional aportarían US\$ 69,140 además de la proporción para cubrir el desfase en el flujo de efectivo del primer año.

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%					

Por lo tanto, la propuesta al inversionista es una inversión de US\$ 170,000 para obtener una TIR de 40,92%

Detalle en el Plan de Negocios Parte II.

11. 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.

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, Panama 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.

12. 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] Rodriguez, 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.centraalfiduciaria.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-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/WEOWORLD/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>

13. 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, presentadora 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 (0 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.

Etapas 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 (PENCIYT) 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 (PENCIYT) 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 “Uniando 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 PENCIYT 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 PENCIYT, 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 PENCIYT.

Sánchez Urrutia señaló: “El PENCIYT 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 graphic features a teal background with two circular icons. The left icon is a black rocket ship on a blue circle. The right icon is a white profile of a woman's head with flowing hair, inside a white circle. Below each icon is text describing the program.

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

¿QUÉ BUSCAMOS?


APLICAR

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>

- PorRedacción 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, 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 invierte 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 TROLLBÄCK + COMPANY | TheGlobalGoals@trollback.com | +1.212.529.1010
Para cualquier duda sobre la utilización, por favor comuníquese con: dpcampaign@un.org