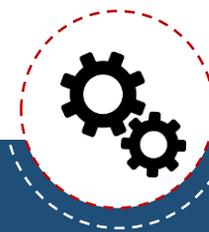




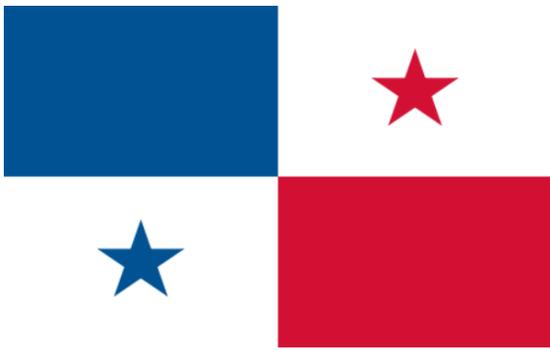
SERVICIOS - FICHA DE MERCADO

Panamá



2020

FICHA PAÍS PANAMÁ



Datos generales (2020)

- Población : 4,3 millones
- Moneda : Balboa / Dólar Americano
- PBI per cápita : US\$ 17,148
- Tasa desempleo: 5,9 %
- Tasa inflación : 1,5 %
- Capital : Ciudad de Panamá
- Religión : Católica y protestante
- Idioma : Español



Sector Servicios

- Panamá ha tenido un crecimiento destacado en la región, su modelo de desarrollo se concentra sectorialmente en servicios (66% del PIB).
- El sector terciario tiene tres pilares: a) la actividad comercial de la Zona Libre de Colón, b) el sector marítimo y logístico con el área del Canal, y c) el sector financiero con su Centro Bancario Internacional.
- En 2019, las exportaciones de servicios de Panamá sumaron US\$ 13 933 millones, esto significó una incremento de 1.1% con respecto a 2018.
- Destacan los servicios financieros, portuarios, transporte, almacenamiento, y turismo.
- La economía panameña sigue beneficiándose una mayor inversión en el sector servicios (servicios logísticos, bancarios y transporte sobre todo).

Oportunidades comerciales

- **Franquicias Gastronómicas:** A nivel mundial y panameño, la gastronomía peruana goza de una excelente aceptación ya que la gran mayoría de sus platos son del mar y destacan a nivel de la alta cocina. En Panamá hay varios restaurantes que ofrecen comida peruana y prueba del éxito de las franquicias, en este caso, es ver restaurantes de alta cocina y muchos hoteles prestigiosos que incluyen dentro de sus menús o bufés platos peruanos
- **Software:** Las empresas costarricenses de tecnologías de información tienen oportunidad de conquistar el mercado panameño en sectores como logística, banca, Gobierno y otros. El mercado de TI en Panamá alcanzó un estimado de \$1.647 millones en 2018 como aporte al Producto Interno Bruto
- **BPO:** En Panamá el mercado de BPO continúa en un buen momento y con crecimiento, con nuevas áreas que buscan tercerizar dado el crecimiento que ha tenido el país. Las oportunidades están en servicios de soporte en seguros y bancos, servicios de análisis, mercadeo digital, administración de contenido y negocios digitales, entre otros

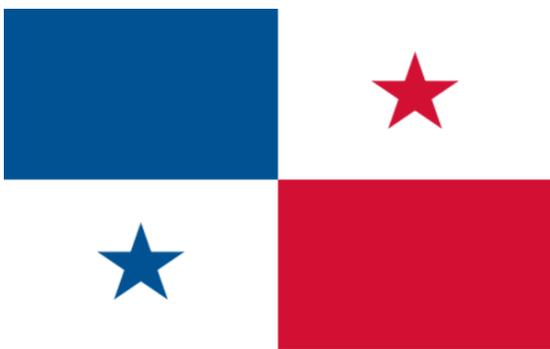
Intercambio comercio de bienes y servicios

Intercambio de servicios Panamá – Mundo (US\$ millones)

Indicadores	2015	2016	2017	2018	2019	TCP.% 15-19	Var.% 19/18
Exportaciones	11,866	12,277	13,326	13,782	13,933	4.1%	1.1%
Importaciones	4,824	4,781	4,665	4,939	5,123	1.5%	3.7%
Balanza Comercial	7,042	7,496	8,661	8,844	8,809	-	-
Intercambio comercial	16,689	17,058	17,991	18,721	19,056	3.4%	1.8%

Intercambio de bienes Panamá – Perú (US\$ millones)

Indicadores	2015	2016	2017	2018	2019	TCP.% 15-19	Var.% 19/18
Exportaciones	445	558	931	243	514	3.6%	111.6%
Importaciones	96	91	43	20	25	-28.3%	25.6%
Balanza Comercial	350	467	888	223	488	-	-
Intercambio comercial	541	649	974	263	539	-0.1%	105.0%



FICHA PAÍS PANAMÁ

Costos

- *Sueldo promedio de un ingeniero
US\$2,218 mensual
- *Sueldo promedio agente de call center
US\$850 mensual
- *Sueldo promedio Programador Animación US\$1000 mensual
- *Sueldo promedio contador (2-3 años de experiencia) US\$ 1200 mensual

Fuente: Computrabajo.pa

Tips de negociación

- El principal aspecto a considerar respecto a la cultura empresarial panameña es que realizar negocios en Panamá exige dedicar tiempo en establecer buenas relaciones personales, ya que el ritmo de las negociaciones es lento. Es así que se debe poner énfasis en la búsqueda de la complementariedad de las partes negociantes y en los beneficios mutuos.
- Un punto importante a considerar en las negociaciones con la contraparte panameña es la gran influencia que ejerce la cultura estadounidense en todos los aspectos de la sociedad de este país, y en los negocios más aún; en este caso, resulta positivo resaltar experiencia comercial en el mercado norteamericano.
- En la cultura panameña, la puntualidad no es un hábito de práctica muy extendida. Un retraso a una reunión de negocios de hasta media hora se considera normal, por lo que no se debe mostrar sorpresa ni molestia por esta flexibilidad en los horarios.
- La personalidad del panameño es bastante informal, pero en los negocios cambia por completo, aquí muestra una actitud formal. Incluso la forma de cortesía que usa para dirigirse a la persona con quien negocia es "usted".
- Al negociador panameño le resulta difícil decir "no", por lo que prefiere emplear algunas frases como una forma educada de rehusar a una propuesta; por ejemplo: "Estudiaremos el caso".

Acceso a mercados

- El Tratado de Libre Comercio Perú – Panamá se suscribió en la ciudad de Panamá el 25 de mayo de 2011, fue ratificado por el Perú mediante Decreto Supremo N.º 009-2012-RE, publicado el 9 de marzo de 2012, y mediante Decreto Supremo N.º 008-2012-MINCETUR publicado el 6 de abril de 2012, se dispuso la puesta en ejecución y entrada en vigencia a partir del 1º de Mayo de 2012. [Ver tratado](#).

Contactos – Promperu

- **Oficina Comercial del Perú en Panamá**
- Carlos Gustavo García Benavides
Consejero Comercial del Perú en Panamá
- **Email:** cgarciab@promperu.gob.pe
- **Teléfono:** 507-3996477
- **Dirección:** Calle 53 Este, Marbella – Edificio World Trade Center, Piso 15, Oficina 1504; Ciudad de Panamá – Panamá
- **Diferencia Horaria:** Lima-Peru,PET,UTC - 05HRS, Ciudad de Panamá- Panamá,EST, UTC -05HRS

- David Edery
Coordinador del Departamento de Exportación de servicios
Email: dedery@promperu.gob.pe
Anexo: 2504
- Carla Rojas
Especialista sector Animación Digital, Marketing Digital, Editorial y Gráficos
Email: ccrojas@promperu.gob.pe
Anexo: 2218
- Christian Cahuas Especialista sector Servicios a la minería y bpo
Email: ccahuas@promperu.gob.pe
Anexo: 2250
- Gabriela Cárdenas
Especialista sector Software, ingeniería y arquitectura
Email: gcardenas@promperu.gob.pe
Anexo: 2404
- Jackeline Castillo
Analista Sectorial sector Franquicias
Email: jicastillo@promperu.gob.pe
Anexo: 2217