



Maestría en

**DIRECCIÓN FINANCIERA CON MENCIÓN EN
MERCADOS INTERNACIONALES**

Trabajo de grado previa a la obtención de título de Magister en Dirección Financiera con
Mención en Mercados Internacionales

AUTORES:

Díaz Rojas María Gabriela

Landázuri Prado María Elena

Salazar Espín Grace Paola


Valencia Espinosa Jeanette Noemí

**Estudio de viabilidad para la implementación de una sucursal en un país de
Centroamérica de una empresa del sector del diseño interior.**

CERTIFICACIÓN

Nosotros, (Díaz Rojas María Gabriela, Landázuri Prado María Elena, Valencia Espinosa Jeanette Noemí, Salazar Espín Grace Paola), declaramos que somos los autores exclusivos de la presente investigación y que ésta es original, auténtica y personal. Todos los efectos académicos y legales que se desprendan de la presente investigación serán de nuestra sola y exclusiva responsabilidad.

Cedemos nuestros derechos de propiedad intelectual a la Universidad Internacional del Ecuador (UIDE), según lo establecido en la Ley de Propiedad Intelectual, reglamento y leyes.



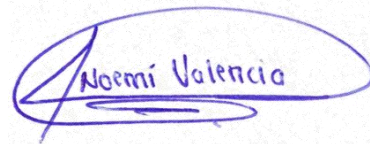
Díaz Rojas María Gabriela



Landázuri Prado María Elena



Salazar Espín Grace Paola



Valencia Espinosa Jeanette Noemí

Nosotros, Esteban Arias M. y José María Escibano, declaramos que, personalmente conozco que los graduandos: María Gabriela Díaz Rojas, María Elena Landázuri Prado, Grace Paola Salazar Espín y Jeanette Noemí Valencia Espinosa, son los autores exclusivos de la presente investigación y que ésta es original, auténtica y personal de ellos.

Esteban Arias M. - UIDE

José María Escibano - EIG

DEDICATORIA

A mis padres, por su apoyo incondicional, a mi mejor amiga que siempre estuvo a mi lado apoyándome y a mí por nunca rendirme y trabajar arduamente para alcanzar mis sueños.

María Elena Landázuri Prado

A mi tía, Rita Rojas.

María Gabriela Díaz Rojas

A mis padres, esposo e hijo por su gran apoyo, motivándome a seguir siempre adelante, buscando siempre mi superación tanto profesional como laboral.

Grace Paola Salazar Espin

A mis papás y hermanos, quienes siempre creyeron en mí y me brindaron su apoyo incondicional a lo largo de este camino académico.

Jeanette Noemí Valencia Espinosa

AGRADECIMIENTO

Al concluir esta etapa de aprendizaje tan enriquecedora, tanto a nivel personal como profesional, quiero extender un profundo agradecimiento, a quienes hicieron posible este sueño, aquellos que estuvieron todo el tiempo a mi lado, brindándome su apoyo y fortaleza, convirtiéndose en mi motivación e inspiración. Esta mención en especial para Dios, mis padres, mis hermanos y mis amigos más cercanos.

María Elena Landázuri Prado

Quiero expresar mi más sincero agradecimiento a todas las personas que me han apoyado en esta etapa de mi vida. A mi familia y a mi novio por su inquebrantable apoyo y aliento durante el curso de esta maestría. A mis maestros, por compartir su conocimiento conmigo. Sin ustedes, este logro no habría sido posible.

María Gabriela Díaz Rojas

Quiero expresar mi más profundo agradecimiento a quienes me apoyaron durante toda esta etapa significativa de mi vida. Agradezco a los docentes por todos los conocimientos impartidos.

A mis padres, esposo e hijo por su amor incondicional, sacrificio y apoyo constante, pues sin su estímulo este logro no habría sido posible. También quiero agradecer a mi jefe y empresa por su confianza y apoyo económico para que este sueño sea una realidad.

Grace Paola Salazar Espin

Quiero agradecer a mis papás y hermanos por su amor, comprensión y constante apoyo en los momentos difíciles durante esta etapa de mi vida académica. También, quiero agradecer a mi abuelita por su motivación para iniciar la maestría.

A mis amigos y seres queridos, les estoy profundamente agradecida por su ánimo y por acompañarme hasta el final de este proyecto. Además, agradezco a mis profesores por su guía, conocimiento y paciencia que me han inspirado a alcanzar esta meta.

Jeanette Noemí Valencia Espinosa

INDICE DE CONTENIDOS

RESUMEN	1
ABSTRACT	2
1 Capítulo I: Generalidades.....	3
1.1 Contexto y Reto del Caso.....	3
1.1.1 Contexto del negocio	3
1.1.2 Objetivo del Proyecto.....	3
1.1.3 Objetivos Específicos.....	3
1.1.4 Justificación del Proyecto	4
1.2 Información de la empresa	5
1.2.1 Perfil de la Organización.....	5
1.2.2 Nombre de la empresa	6
1.2.3 Misión	6
1.2.4 Visión.....	7
1.2.5 Valores y principios.....	7
1.2.6 Actividades y Servicios	7
1.2.7 Ubicación de la Sede y Operaciones.....	8
1.2.8 Propiedad y Forma Jurídica.....	8
1.2.9 Tamaño de la Organización.....	9
1.2.10 Organigrama.....	9
1.2.11 Diagrama de Ishikawa	10
1.2.12 Análisis DAFO empresa	11
2 Capítulo II: Marco Teórico	12

2.1	Internacionalización de las empresas.....	12
2.2	Ventajas y desventajas de la internacionalización.....	12
2.3	Factores para decidir internacionalizarse	13
2.4	Enfoques para la internacionalización de las empresas	15
2.5	Establecimiento de Sucursales en mercados internacionales.	15
2.6	Factores que influyen en la selección de mercados, Análisis	
Pestel	16	
2.6.1	Definición de Macroentorno	16
2.6.2	Factores evaluados en el Análisis Pestel.....	17
2.7	Evaluación Financiera de Proyectos	21
2.8	Fuentes de financiamiento para una nueva inversión	23
2.9	Indicadores financieros.....	23
2.10	Estrategias de posicionamiento marketing internacional.....	24
2.11	Estrategias de posicionamiento internacional en una marca...	25
2.12	Aspectos bancarios más importantes que deben ser	
	considerados en la ejecución de proyectos	25
2.12.1	Métodos de cobro y pago Preferidos	26
2.12.2	Tablas de amortización.....	27
3	CAPÍTULO III - Marco Metodológico	28
3.1	Evaluación de Mercados Internacionales para expansión.....	28
3.2	Países Evaluados para la expansión.....	29
3.3	Análisis factores de entorno económico	30

3.3.1	PANAMÁ.....	31
3.3.2	REPÚBLICA DOMINICANA.....	34
3.3.3	MÉXICO.....	38
3.3.4	COSTA RICA.....	41
3.3.5	GUATEMALA.....	43
3.4	Análisis y evaluación de resultados de mercados internacionales.....	46
3.5	Sector del diseño interior en América Latina	48
3.6	Análisis DAFO expansión DI hacia Panamá	49
3.7	Política de Presupuesto y Gastos.....	50
3.8	Sistema Bancario en Panamá	50
3.9	Poder de negociación.....	51
3.10	Coste de financiación	53
4	Capítulo IV – Información Financiera	56
4.1	Recursos	56
4.2	Inversión Inicial del Proyecto.....	56
4.3	Fuente de financiamiento	57
4.3.1	Detalles del crédito bancario.....	58
4.3.2	Tabla de amortización del crédito bancario	59
4.4	Evaluación Financiera del Proyecto	60
4.4.1	Flujo de Caja.....	60
4.4.2	Estado de Resultados Proyectado.....	63
4.4.3	Balance General Proyectado	64

4.5	Ratios Financieros.....	68
4.5.1	Liquidez	69
4.5.2	Solvencia	70
4.5.3	Rentabilidad.....	71
4.6	Cronograma de implementación	74
4.6.1	Avance del proyecto	76
5	Capítulo V – Conclusiones y Recomendaciones	77
5.1	Conclusiones.....	77
5.2	Recomendaciones.....	80
	REFERENCIAS	83

INDICE DE TABLAS

Tabla 1	4
Tabla 2	8
Tabla 3	31
Tabla 4	35
Tabla 5	36
Tabla 6	41
Tabla 7	44
Tabla 8	46
Tabla 9	47
Tabla 10	53
Tabla 11	54
Tabla 12	56
Tabla 13	57
Tabla 14	58
Tabla 15	59
Tabla 16	60
Tabla 17	61
Tabla 18	62
Tabla 19	63

Tabla 20	64
Tabla 21	68
Tabla 22	75
Tabla 23	76

INDICE DE FIGURAS

Figura 1	9
Figura 2	10
Figura 3	11
Figura 4	15
Figura 5	17
Figura 6	28
Figura 7	49
Figura 8	66
Figura 9	66
Figura 10	68
Figura 11	69
Figura 12	70
Figura 13	71
Figura 14	71
Figura 15	72
Figura 16	73

RESUMEN

La empresa DI (siglas para Diseño Interior) se encuentra ubicada en la ciudad de Quito, Ecuador y su principal actividad es la venta de servicios de diseño interior para proyectos comerciales tales como aeropuertos, hoteles, cruceros, proyectos residenciales como casas y departamentos. La empresa cuenta con un alto prestigio nacional y se ha abierto las puertas a proyectos internacionales que se han manejado desde la sede ubicada en Ecuador. Sin embargo, se cuenta con la necesidad de una sede más próxima a los países en donde se están desarrollando los proyectos, que permitan atender los requerimientos y necesidades de los clientes de manera más ágil. También, se quiere aprovechar el posicionamiento de la marca para consolidar su presencia en mercados internacionales como una estrategia de crecimiento y expansión.

Para estructurar adecuadamente la expansión de la empresa, se realizó un exhaustivo análisis DAFO (Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades) de la empresa y un análisis PESTEL (Político, Económico, Social, Tecnológico, Ecológico y Legal) de los países con mayor PIB en la región. Los resultados indicaron que Panamá es la mejor opción debido a su estabilidad y crecimiento económico constante.

Posteriormente, se llevó a cabo una evaluación financiera del proyecto para analizar la viabilidad económica y financiera. Esta evaluación incluye la determinación de los recursos necesarios, como la inversión inicial del proyecto. Además, se realizaron análisis de flujo de caja, estados de resultados proyectado y ratios financieras para determinar la factibilidad de la expansión y buscar alcanzar los objetivos planteados.

ABSTRACT

The company DI (Interior Design), based in Quito, Ecuador, specializes in providing interior design services for commercial projects such as airports, hotels, and cruise ships, as well as residential projects including houses and apartments. The company enjoys a strong national reputation and has successfully undertaken international projects managed from its headquarters in Ecuador. However, there is a recognized need for a closer presence to the countries where these projects are being developed, to better address client requirements and needs promptly. Additionally, there is a desire to leverage the brand's positioning to strengthen its presence in international markets as a strategy for company growth and expansion.

To properly structure the company's expansion, a comprehensive SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) analysis of the company, and a PESTEL (Political, Economic, Social, Technological, Environmental, Legal) analysis of the countries with the highest GDP in the region were conducted. The results indicated that Panama is the best choice due to its stability and consistent economic growth.

Subsequently, a financial evaluation of the project was conducted to analyze the economic and financial viability of the expansion. This assessment included determining the necessary resources, such as the initial investment in the project. Additionally, cash flow analysis, projected income statements, and financial ratios were performed to assess the practicality of the expansion and to strive towards achieving the stated objectives.

1 Capítulo I: Generalidades

1.1 Contexto y Reto del Caso

1.1.1 *Contexto del negocio*

Actualmente la sede de la empresa DI se encuentra en Ecuador y los proyectos de diseño interior se desarrollan en varios países de Sudamérica y Centroamérica, por lo cual se ve la necesidad de contar con una sucursal que permita optimizar tiempos de respuesta a los clientes, reducir el gasto de viáticos y contar con presencia de manera local, esto con el objetivo de diversificar la cartera de clientes, aprovechando los ingresos de otros mercados.

Es importante realizar un análisis detallado de qué país de Centroamérica es la mejor opción para que la empresa establezca su sucursal, con el fin de aumentar el número de proyectos en el exterior y posicionarse en el mercado Centroamericano.

1.1.2 *Objetivo del Proyecto*

Evaluar la viabilidad de implementar una sucursal de la empresa DI en el mercado centroamericano, a través del análisis de los factores económicos de cada país para definir la mejor opción de inversión.

1.1.3 *Objetivos Específicos*

- Analizar los factores económicos y sociales para determinar el mejor país para la expansión.

- Ponderar los datos obtenidos para identificar cual es la mejor opción para expandirse.
- Evaluar la viabilidad de la inversión a través de la construcción de la información financiera para determinar la rentabilidad para la empresa.

1.1.4 Justificación del Proyecto

Hoy en día, DI (Diseño Interior) incurre en muchos gastos de viajes y tercerización para la ejecución de sus proyectos internacionales, por lo que la implementación de una oficina en el mercado centroamericano puede traer grandes ventajas, ya que se genera mayor flexibilidad en el ámbito empresarial, explotando nichos de mercado y encontrando nuevas oportunidades, mediante el posicionamiento de la marca y su reconocimiento.

A partir de la pandemia del 2020, se vió la necesidad de diversificar el negocio y expandirse a nuevos proyectos en el exterior. Por lo cual, a 4 años de este nuevo enfoque, actualmente se cuenta con 18 proyectos internacionales realizados que representan un 54% de rentabilidad de la compañía, a comparación de los proyectos locales que cuentan un 46% y se distribuyen en 26 proyectos locales.

Tabla 1

Proyectos Ejecutados por DI Cia. Ltda. 2020-2024

TIPO	MONTO	CANT. PROYECTOS	% RENTABILIDAD PROYECTOS
INTERNACIONAL	\$3,000,000.00	18 proyectos	54%
NACIONAL	\$2,600,000.00	26 proyectos	46%
TOTAL	\$5,600,000.00	44	100%

Nota 1: Elaboración propia tomada de DI Cia. Ltda

La empresa debe aprovechar el excelente posicionamiento logrado gracias al destacado trabajo realizado desde la sede en Ecuador. Con la apertura de una sede local, se espera no solo captar una mayor clientela, sino también mejorar significativamente la gestión de los proyectos para los clientes. Este crecimiento permitirá consolidar la presencia en el mercado y optimizar las operaciones, impulsando así el desarrollo y éxito de la empresa.

Además, es importante resaltar que la rentabilidad de los proyectos en el exterior ha demostrado ser mayor que la de los nacionales, incluso con un menor número de proyectos. Esto refuerza la estrategia de enfocarnos en proyectos internacionales que, aunque sean menos numerosos, generan mayores ganancias, optimizando así los recursos y maximizando la rentabilidad.

1.2 Información de la empresa

1.2.1 Perfil de la Organización

Diseño interior (DI) es una empresa familiar fundada en 1994 que se ha consolidado como líder en el diseño residencial y de hospitalidad tanto en el mercado nacional como internacional. La compañía está conformada por un

equipo de arquitectos y diseñadores con amplia experiencia y conocimiento en diversas áreas del diseño interior.

El compromiso se centra en la creación de proyectos prestigiosos que mejoran la experiencia del usuario mediante la funcionalidad, la sofisticación y diseños atemporales.

En el competitivo mundo del diseño interior, la empresa DI se destaca por su compromiso con la innovación y la respuesta efectiva a las necesidades de los clientes locales e internacionales. Como líder en el sector, la empresa enfrenta una serie de desafíos y oportunidades lo cual le permiten considerar expandir sus fronteras, a través de más proyectos en otros países. Esta expansión se debe a la mayor rentabilidad y al prestigio adicional que estos proyectos pueden aportar a la empresa.

1.2.2 Nombre de la empresa

Diseño Interior Cía Ltda (nombre protegido de la empresa)

1.2.3 Misión

“Ser una empresa dedicada a ofrecer servicios de lujo que mejoren el bienestar y el estilo de vida de nuestros clientes más exigentes, a través de una excelencia incomparable en cada uno de nuestros negocios.”

1.2.4 Visión

“Ser reconocidos mundialmente como el icono líder en diseño de interiores, estableciendo estándares de excelencia y sofisticación en cada uno de nuestros proyectos.”

1.2.5 Valores y principios

- **Excelencia:** Compromiso con la más alta calidad con el servicio al cliente, asegurando que cada detalle cumpla con los estándares más exigentes.
- **Innovación:** Promover la creatividad y la innovación en el diseño y la implementación de soluciones de interiores, manteniéndose a la vanguardia de las tendencias y tecnologías.
- **Integridad:** Actuar con honestidad y ética en todas las interacciones tanto internas como externas, ganando y manteniendo la confianza de los clientes, empleados y socios.
- **Pasión:** Fomentar una profunda pasión por el diseño y estética, inspirando a los empleados a crear espacios que no solo sean funcionales, sino también hermosos y únicos.
- **Respeto:** Tratar a todos los individuos con dignidad y respeto, fomentando un ambiente inclusivo y diverso donde todas las voces sean escuchadas y valoradas.

1.2.6 Actividades y Servicios

El trabajo del estudio de diseño especializado en diseño interior abarca una amplia gama de proyectos en diversos entornos, incluyendo hoteles,

aeropuertos, cruceros, locales comerciales, centros educativos y residencias.

El estudio se dedica a la planificación, desarrollo y ejecución de espacios interiores que combinan funcionalidad y estética.

El estudio se centra en proporcionar un servicio integral que incluye el seguimiento, acompañamiento y revisión exhaustiva del proyecto final para garantizar que se cumpla con las expectativas del cliente. Este enfoque asegura que cada detalle sea supervisado y ajustado según sea necesario para lograr resultados que satisfagan plenamente las necesidades y deseos del cliente.

1.2.7 Ubicación de la Sede y Operaciones

Av. Pampite, Sector Cumbayá

1.2.8 Propiedad y Forma Jurídica

De acuerdo al último aumento de capital realizado en noviembre del 2022 se datan las siguientes cifras:

Tabla 2

Capital Social DI Cia. Ltda.

	CAPITAL ACTUAL	AUMNETO DE CAPITAL POR CAPITALIZACIÓN DE RESERVA FACULTATIVA Y CAPITALIZACIÓN DE UTILIDADES	CAPITAL LUEGO DEL AUMENTO
SOCIO 1	\$ 190,000	\$ 160,359	\$ 350,359
SOCIO 2	\$ 10,000	\$ 8,440	\$ 18,440
	\$ 200,000	\$ 168,799	\$ 368,799

Nota 2: Elaboración propia tomada de DI Cia. Ltda.

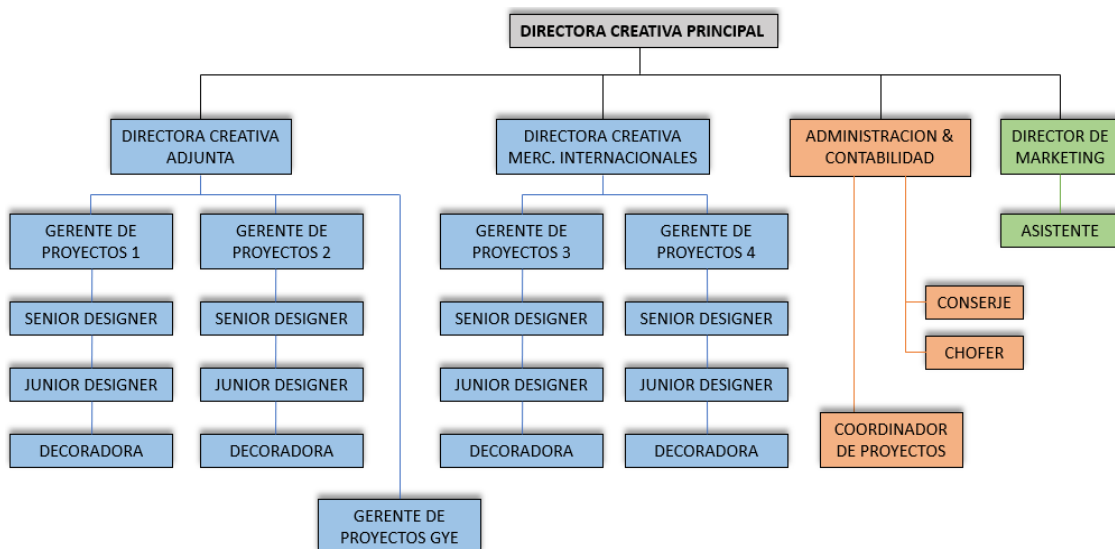
1.2.9 Tamaño de la Organización

DI es una organización de tamaño mediano, con un equipo conformado por 25 trabajadores altamente capacitados. Esta estructura le permite combinar la agilidad y la atención personalizada de una empresa pequeña con la capacidad de asumir y gestionar proyectos de gran envergadura a nivel nacional e internacional.

1.2.10 Organigrama

Figura 1

Organigrama DI (Diseño Interior)



Nota: Elaboración Propia obtenido de DI (Diseño Interior)

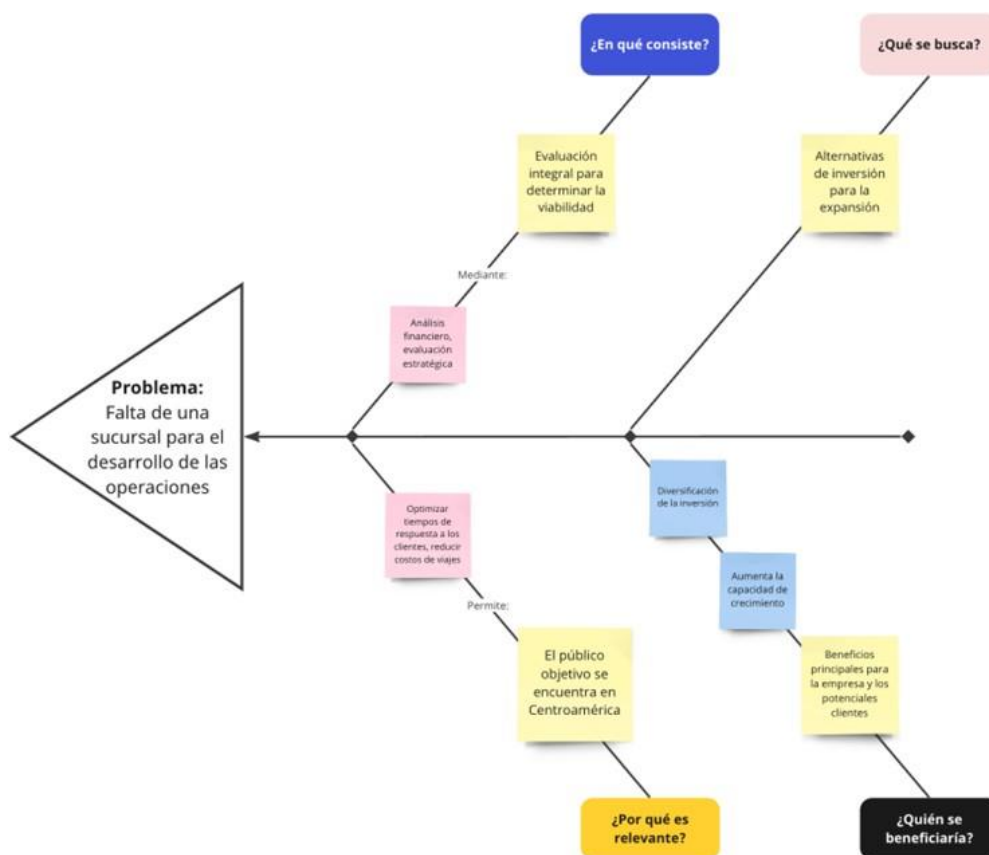
1.2.11 Diagrama de Ishikawa

Esta herramienta permite analizar el problema principal de mejor manera además de sus posibles causas permitiendo identificar cuales son las áreas a enfocarse para mejorar.

A continuación, se detalla el diagrama de Ishikawa indicando cual es la problemática que DI tiene actualmente, al no contar con una sucursal en el mercado centroamericano:

Figura 2

Diagrama de Ishikawa DI (Diseño Interior)



Nota: Elaboración Propia

1.2.12 Análisis DAFO empresa

Esta herramienta permite realizar una evaluación integral que proporciona una visión estratégica que informa y guía la toma de decisiones. Brinda la capacidad de entender las fortalezas y debilidades internas al igual que las oportunidades y amenazas del entorno externo. Mediante el análisis se busca mitigar riesgos y potenciar capacidades para asegurar un crecimiento sostenible y a largo plazo. (*Análisis DAFO - ¿Qué Es Y Cómo Realizarlo?* | *Blog De Appinio, 2023*).

A continuación se detalla el análisis DAFO, enfocado en la empresa DI (Diseño Interior).

Figura 3

Análisis DAFO DI (Diseño Interior)



Nota: Elaboración Propia tomada de DI

2 Capítulo II: Marco Teórico

2.1 Internacionalización de las empresas

En un entorno globalizado y cada vez más competitivo, varias empresas se han visto obligadas a enfocarse en mercados internacionales, siendo varias las razones para esta decisión tales como; su segmento de clientes, ganar mercado en economías crecientes, o en varios casos por alcanzar reconocimiento y posicionamiento de su marca. (Cos, 2012, 12)

La internacionalización se inicia cuando se la considera como una estrategia adecuada para el futuro de la empresa. (Otero Simón, 2008,10), hace referencia a la expansión de las operaciones fuera de las fronteras nacionales en las que se desarrolla.

Expandir la operación de una empresa permitirá explorar y explotar nichos de mercado, además de encontrar nuevas oportunidades. (*Expansión Internacional: Beneficios Y Buenas Prácticas, 2022*)

2.2 Ventajas y desventajas de la internacionalización

Las ventajas de la internacionalización de una empresa son las siguientes:

- Acceder a mercados internacionales permite el incremento de las ventas y aumento de los ingresos de la empresa, permitiendo percibir mayor beneficio neto empresarial.
- La competitividad de la empresa aumenta al estar presente en varios mercados, además de tener acceso a nuevas tecnologías y prácticas empresariales innovadoras.

- Al mostrarse la marca en mercados internacionales mejora el prestigio de la empresa.
- Al expandirse a otros países o continentes la empresa tendrá mayor acceso a recursos o materias primas que tal vez no estén disponibles en el país de origen generando nuevas oportunidades de desarrollo.
- La empresa tiene la oportunidad de diversificar sus riesgos comerciales.

Las desventajas de la internacionalización son:

- Ingresar a nuevos mercados puede tener altos costos iniciales debido a la necesidad de establecer una oficina, locales comerciales, etc.
- Cumplimiento de diversas normativas legales y regulatorias que pueden traer retraso en el inicio de las operaciones.
- Dificultad para ganar una buena posición en el mercado, tener que enfrentarse a competidores locales bien establecidos y con un mayor conocimiento del mercado.
- Diferencia en culturas, hábitos de consumo que obligan a la modificación y adaptación del servicio.

2.3 Factores para decidir internacionalizarse

Expandir una empresa a nivel internacional es una medida inteligente para distribuir el riesgo y no depender demasiado de un mercado. Abre nuevas oportunidades de crecimiento y desarrollo, por lo tanto, al expandirse, las empresas pueden mantenerse a la vanguardia y prosperar en los negocios.

(Sahagun, 2022)

Las empresas que se basan en un nivel de servicio que requiere la cercanía con el cliente, la mejor forma de internacionalizar su negocio es a través de la apertura de sedes en otros países. (*Formas De Expandir Un Negocio Con Sedes En El Extranjero*, n.d.)

Entre los principales factores para la internacionalización de una empresa están:

- *Realizar un análisis interno de la empresa:* Al realizar este proceso, se obtendrá una ventaja competitiva para el servicio en el nuevo mercado, lo que mejorará en gran medida las posibilidades de éxito, en la expansión internacional. (*Formas De Expandir Un Negocio Con Sedes En El Extranjero*, n.d.)
- *Analizar y seleccionar los mercados para expandirse:* Seleccionar mercados para la expansión de una empresa es un proceso muy importante que implica evaluar diferentes factores para identificar las mejores oportunidades. Se puede iniciar con un análisis exhaustivo del mercado global para identificar cual es el mejor país o región en el que muestre crecimiento económico significativo. (*Formas De Expandir Un Negocio Con Sedes En El Extranjero*, n.d.)

Además, se considera importante definir cuáles serán los criterios para evaluar los mercados potenciales, entre estos criterios puede ser, el tamaño, crecimiento económico, barreras de entrada, cultura empresarial, etc.

2.4 Enfoques para la internacionalización de las empresas

Existen varios enfoques y estrategias que las empresas pueden adoptar para internacionalizarse, entre estos se detalla los que se considera son principales:

Figura 4

Enfoques para la internacionalización de las empresas



Nota: Tomado de (Internacionalización: Métodos De Entrada En

Mercados Exteriores, n.d.) Pag. 4

2.5 Establecimiento de Sucursales en mercados internacionales

Es una forma de implantación muy completa, la cual consiste en la creación de una entidad legal con el consecuente registro mercantil en el país de implantación contando con la misma personalidad jurídica que la empresa

matriz. Entre las principales ventajas de esta forma de internacionalización esta:

- La empresa se establece en el país de destino con una entidad legal con plenas capacidades.
- La sucursal se encarga de la gestión de la actividad de la empresa en el país extranjero.
- Establecer sucursales permite a la empresa tener presencia física en el país de destino, lo que facilita la construcción de relaciones con clientes locales, proveedores y otras partes interesadas.
- Al contar con empleados locales y operaciones en el país extranjero, la empresa puede obtener una comprensión más profunda del mercado local conociendo los hábitos de consumo, preferencias del cliente y las tendencias del mercado.

2.6 Factores que influyen en la selección de mercados, Análisis Pestel

Este análisis permite al líder de una compañía tomar una decisión acertada respecto a los factores macroeconómicos que pueden influir en la potencial evolución de una empresa, asegurando su buen desarrollo y perpetuidad. (*El análisis PESTEL: Asegure La Continuidad De Su Negocio*, 2016, 2)

2.6.1 Definición de Macroentorno

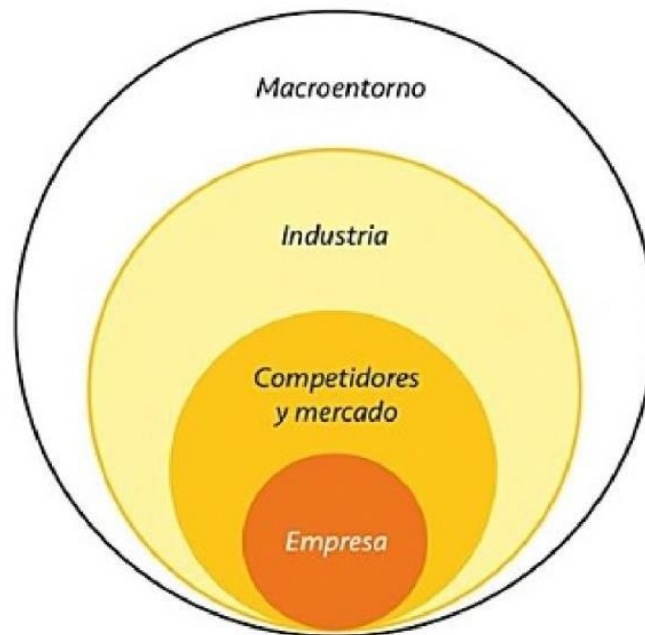
El entorno de una empresa puede dividirse en 3 niveles.:

- Mercado y competidores
- Sector de la actividad de la empresa o industria

- Macroentorno

Figura 5

Entorno empresarial



Nota: Tomado de (El análisis PESTEL: Asegure La Continuidad De Su Negocio, 2016, 5)

2.6.2 Factores evaluados en el Análisis Pestel

Las categorías que engloban los factores analizados en esta herramienta son:

- Factores Políticos
- Factores Económicos
- Factores Sociales
- Factores Tecnológicos
- Factores Ecológicos
- Factores Legales

2.6.2.1 Factores Políticos

Se analiza elementos como estabilidad política, políticas fiscales, regulaciones laborales, acuerdos comerciales internacionales y el grado de intervención gubernamental en la economía. Estos factores influyen en la confianza de los inversores y en la dirección que toma la empresa.

En temas de expansión, se busca expandirse a países caracterizados por sistemas políticos estables y democráticos de preferencia con un régimen capitalista que cuente con un compromiso significativo hacia la transparencia y ausencia de corrupción. Este entorno garantiza la seguridad jurídica que se necesita para la expansión.

2.6.2.2 Factores Económicos

Es importante considerar aspectos como el crecimiento económico del país o región donde opera la empresa o busca internacionalizarse, tasas de interés, inflación, tasas de cambio, desempleo y nivel de deuda. Los cambios en estos indicadores pueden afectar la demanda de productos o servicios de la empresa. (*Análisis PESTEL: Qué Es, Cómo Hacerlo Y Ejemplos | ESIC, n.d.*)

Para la internacionalización, se considera importante evaluar el PIB de los países considerados para la expansión y dirigir especial atención al sector turístico. Es importante comprender la relevancia de esta industria para consolidar oportunidades en este sector que se encuentra en constante crecimiento.

2.6.2.3 Factores Sociales

En lo que a factores sociales respecta, se consideran aspectos demográficos, culturales, educativos, tendencias de consumo y cambios en el comportamiento de los clientes, esto es vital para comprender y adaptar la oferta de la empresa a las necesidades del mercado. Para la internacionalización es importante enfocarse en la demografía de personas entre 45 y 60 años de edad, con especial énfasis en aquellos con poder adquisitivo alto. Este segmento representa un grupo con recursos significativos, empresarios con experiencia y con expectativas de invertir en servicios que le ofrezcan una ventaja competitiva a sus negocios.

2.6.2.4 Factores Tecnológicos

El analizar esta variable permite identificar oportunidades o amenazas derivadas de la innovación tecnológica. El aspecto más importante para considerar en la internacionalización es el acceso a internet, según la Unión Nacional de Telecomunicaciones, en América Latina y el Caribe se estima que la penetración de la banda ancha aumentó en un 10%. (Naciones Unidas, n.d.) El acceso a internet fortalece el progreso económico, y social, debido a esto, el fenómeno de las redes sociales, se ha venido apoderando de la forma de hacer marketing últimamente, este recurso permite alcanzar mucha más audiencia, alrededor del mundo.

2.6.2.5 Factores Ecológicos

Se considera cuales son las políticas ambientales, la conciencia ecológica de los consumidores, con el objetivo que la empresa se adapte a factores socialmente responsables, estando a la vanguardia de las expectativas del mercado. (*Análisis PESTEL: Qué Es, Cómo Hacerlo Y Ejemplos* | ESIC, n.d.)

2.6.2.6 Factores Legales

Contar con seguridad jurídica para la propiedad intelectual, es fundamental para proteger los derechos de los creadores y se fomenta la invención mediante la protección de los derechos de la propiedad intelectual. Es por esto que es importante contar con leyes sólidas abarcando varios temas como derechos de autor, patentes, marcas registradas, diseños industriales entre otros. Además, es importante considerar la presencia de un sistema de justicia libre de corrupción que permita transparencia en su ejercicio es un factor atractivo para que las empresas puedan confiar en la imparcialidad del sistema y que se evite sanciones injustas.

La mayoría de los países de América Latina, tienen impuestos sobre la renta, estos gravan sobre los ingresos obtenidos por las empresas o las personas naturales, las tasas impositivas varían según el nivel de ingresos y la política fiscal de cada país.

Además de este impuesto se debe considerar el calculado en base al consumo, (IVA) o Impuesto sobre las ventas estos se aplican en la venta de

bienes y servicios y su tasa varía dependiendo de la política de cada país. Las leyes laborales locales pueden afectar las prácticas de contratación y las condiciones laborales de la empresa en el país que se prevé expandirse.

Las regulaciones comerciales y aduaneras, así como los tratados de libre comercio, pueden afectar las operaciones de la empresa en nuevos mercados.

2.7 Evaluación Financiera de Proyectos

La evaluación financiera de proyectos es un proceso para analizar la viabilidad económica y financiera de un proyecto de inversión. Su finalidad es evaluar si el proyecto de interés de la empresa es viable, es decir, si generará una rentabilidad económica que compense los recursos invertidos y proporcione beneficios a los inversionistas. (Pérez, 2021)

Esta evaluación se conforma del análisis de distintos aspectos financieros del proyecto, los cuales se detallan a continuación:

- **Flujo de efectivo:** Es una representación de los movimientos o flujos de ingresos y egresos del efectivo que se espera que genere el proyecto durante su tiempo de vigencia.

- **Valor del dinero en el tiempo:** Consiste en el fenómeno por el cual el dinero de hoy no tiene el mismo poder adquisitivo del dinero del futuro. Por lo que esto se mide a través del cálculo de:

- **Valor Presente Neto (VPN):** Es el valor de los flujos de efectivos proyectados, descontados al presente. (Gasbarrino, 2023)

Ecuación 1: Fórmula de cálculo del VPN

$$VPN = \sum_{t=0}^n \frac{Ft}{(1+i)^t}$$

- **Tasa Interna de Retorno (TIR):** Es la rentabilidad que ofrece una inversión y se mide en porcentaje sobre la inversión realizada. Es decir, es la tasa que iguala el VPN a la inversión. (Sevilla Arias, 2024)

- **Período de Recuperación de la Inversión:** Se refiere al tiempo que tarda una empresa en recuperar el importe original invertido en un proyecto, cuando el flujo fijo neto es igual a cero. (GoCardless, 2021)

Ecuación 2: Cálculo del Período de Recuperación de la Inversión

$$PRI = \text{Inversión inicial} / \text{Resultado promedio del flujo de caja}$$

- **Criterios de evaluación:** Al tratarse de la evaluación de un proyecto es necesario definir criterios que faciliten la toma de decisión sobre la viabilidad del proyecto. Es decir, contar con un VPN positivo, que la TIR sea superior a la tasa de descuento y que el Período de Recuperación esté dentro del tiempo razonable para los inversionistas.

La evaluación financiera de proyectos es un proceso completamente integral que permite a todos los partícipes de la empresa tomar decisiones informadas sobre la viabilidad de un proyecto de inversión.

2.8 Fuentes de financiamiento para una nueva inversión

La empresa al tomar la decisión de realizar una nueva inversión debe considerar las fuentes de financiamiento disponibles con las que podrá contar para iniciar el proyecto. Contablemente estas fuentes están distribuidas en dos grandes cuentas: Capital Social y Pasivos.

El financiamiento por medio del Capital Social consiste en el aporte de capital que tienen disponible los socios o accionistas de la empresa. En cambio, el financiamiento a través de los Pasivos es adquirir una deuda ya sea con los proveedores o de una institución financiera. Por ejemplo, la adquisición de un préstamo con un banco o el leasing, es decir el arriendo financiero de un activo.

2.9 Indicadores financieros

Los indicadores financieros son herramientas esenciales para evaluar la salud financiera y la rentabilidad de una empresa. Estos indicadores permiten identificar distintos aspectos importantes sobre la empresa, además de que proporcionan información sobre la liquidez, rentabilidad, eficiencia operativa, nivel de endeudamiento, estructura de capital y actividad empresarial para generar valor a los accionistas. (Educatyba, 2023)

Los indicadores financieros más comunes a analizar son:

- **Razones de liquidez:** Son indicadores que miden la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones financieras a corto plazo.

- **Razones de rentabilidad:** Consiste en indicadores que permiten medir la capacidad de una empresa para generar ganancias a partir de sus recursos. Uno de los más comunes es la Rentabilidad sobre la Inversión (ROI), que se obtiene como resultado de la división de las utilidades de una empresa y el monto total de la inversión.
- **Razones de endeudamiento:** Estos indicadores miden la relación entre la cantidad de deuda que tiene la empresa y su capital total.
- **Razones de eficiencia o de rotación:** Son indicadores que miden la eficiencia del uso de los recursos que dispone la empresa para generar ingresos.

Es decir, los indicadores financieros son herramientas que permiten ir evaluando la salud financiera de la empresa para una mejor toma de decisiones con respecto de una inversión.

2.10 Estrategias de posicionamiento marketing internacional

Las estrategias de posicionamiento son un conjunto de acciones planificadas y tácticas que una empresa implementa para lograr que su marca, producto o servicio sea percibido de una manera específica por su audiencia en comparación con la competencia. (Altimira, 2023)

Se considera las siguientes estrategias de marketing para la empresa de DI, que busca posicionarse en mercados internacionales:

- **Estilo y Calidad:** creación de diseños únicos y exclusivos, resaltando el uso de materiales de buena calidad, lo que les diferencia de los competidores locales.

- **Investigación de mercado:** realizar estudios de mercado para conocer y entender las necesidades de la población local.
- **Plataformas visuales:** Utilizar varias redes visuales como instagram, donde se pueda mostrar los trabajos realizados y atraer así a clientes potenciales.
- **Prácticas sostenibles:** participar en proyectos que beneficien a las comunidades locales, promoviendo el uso de materiales ecológicos.
- **Servicios personalizados:** brindar al cliente un servicio de atención personalizada, asegurándose de que el mismo se encuentre satisfecho con la atención recibida.

2.11 Estrategias de posicionamiento internacional en una marca

- **Identidad:** mantener una imagen de la marca uniforme a nivel global. Participar en eventos, exposiciones para aumentar la visibilidad de la marca.
- **Precios diferenciados:** ajustar los precios, según la competencia local, manteniendo siempre la relación entre calidad y precio.
- **Embajadores de marca:** trabajar con influencers o figuras públicas para aumentar la visibilidad de la marca.

2.12 Aspectos bancarios más importantes que deben ser considerados en la ejecución de proyectos

Cuando se ejecutan proyectos, en especial aquellos que involucran transacciones financieras, es importante considerar varios aspectos bancarios

que beneficien a las empresas en la eficaz administración de los recursos, algunos de los más importantes se detallan a continuación:

2.12.1 Métodos de cobro y pago Preferidos

Los métodos de pago preferidos por los clientes locales e internacionales son:

Transferencia bancaria local e internacional: Consiste en el pago a través de una entidad financiera produciendo el traspaso de fondos de una cuenta bancaria a otra, al momento de realizar una transferencia bancaria intervienen personas físicas o jurídicas. (DELGADO GONZALEZ & ENA VENTURA, 2008, 202)

Cheque: Permite a personas o empresas realizar pagos de manera muy fácil y segura pero resulta ser menos práctico. Involucra más tiempo de procesamiento ya que el cheque físico debe ser enviado y procesado manualmente.

Carta de crédito: Este medio de pago, se caracteriza por que un banco emisor se compromete a pagar giros u otras demandas mediante un documento escrito a solicitud de su cliente. La carta de crédito es un instrumento que funciona como una instrucción a una entidad bancaria la cual obra por solicitud e instrucciones de su cliente el cual deberá hacer pagos a un tercero, dentro de un plazo determinado. (*Cartas De Crédito Y Otros Medios De Pago En Comercio Internacional*, n.d., 13)

Pagos electrónicos: Esta modalidad ofrece rapidez y seguridad en comparación con los métodos tradicionales de pago, estos han contribuido con la expansión de la economía digital, implican el uso de tecnología electrónica,

como tarjetas de crédito, débito, transferencias bancarias electrónicas, billeteras digitales y otros sistemas de pago en línea.

2.12.2 Tablas de amortización

Esta herramienta permite conocer los elementos que integran el pago una anualidad, se construyen sobre cuadros en los que en cada línea se indica el pago a realizarse. (Valbuena Alvarez, 2000, 100).

Las tablas de amortización permiten comparar las condiciones de financiamiento ofrecidas por diferentes instituciones financieras y seleccionar la opción más favorable en términos de tasas de interés, plazos y condiciones.

3 CAPÍTULO III - Marco Metodológico

3.1 Evaluación de Mercados Internacionales para expansión

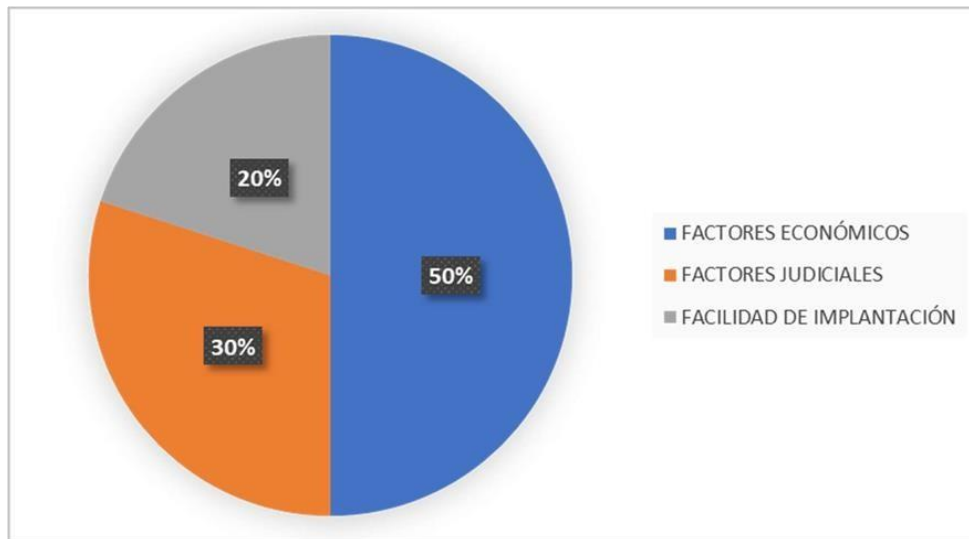
La expansión hacia nuevos mercados es esencial para el crecimiento sostenible y la diversificación de oportunidades. DI (Diseño Interior), una empresa con sede en Quito que ofrece servicios de diseño interior en Sudamérica y Centroamérica, planea fortalecer su presencia global mediante la apertura de una nueva sede en Centroamérica. Esta nueva sede se encargaría del mercado centroamericano, mientras que la sede en Ecuador seguiría atendiendo el mercado sudamericano.

Para evaluar la viabilidad de esta expansión, se realizará un análisis de los países de Centroamérica basado en tres variables clave:

1. **Factores económicos:** Se evaluará el crecimiento del PIB, el riesgo país y la tasa de inflación.
2. **Factores judiciales:** Se considerará la estabilidad jurídica, regulaciones y permisos, y los índices de corrupción.
3. **Facilidad de implantación:** Se analizarán los impuestos, la facilidad para abrir una empresa y la cuenta corriente.

Figura 6

Variables más importantes a considerar para la expansión



Nota: Elaboración Propia

Se ha determinado estos porcentajes de acuerdo a la importancia que estos tienen al momento de decidir qué opción es la más viable para minimizar riesgos y aprovechar oportunidades en un nuevo mercado.

3.2 Países Evaluados para la expansión:

Panamá

- Destacado por su crecimiento del PIB en 2023 según el informe de CEPAL.
- Considerado un centro logístico y financiero en la región.

República Dominicana

- Se prevé crecimiento del 2,4% en su economía
- Indicador Doing Business puesto 115

Costa Rica

- Reconocido por su estabilidad política y crecimiento económico.
- Fuerte enfoque en la sostenibilidad y atracción de inversiones extranjeras.

México

- Gran mercado con crecimiento significativo del PIB.
- Importante posición geográfica y acuerdos comerciales internacionales.

Guatemala

- Crecimiento económico notable.
- Oportunidades en diversos sectores debido a su economía en desarrollo.

Estos países fueron seleccionados basándose en el crecimiento del PIB del 2023 según el informe de CEPAL, y debido a los costos competitivos que cada sector ofrece en las diferentes industrias.

Es importante mencionar, que estos países ofrecen oportunidades de negocio interesantes, en diversos ámbitos como energías renovables, agricultura, turismo, etc.

3.3 Análisis factores de entorno económico

En el informe del Consejo Monetario Centroamericano IV Trimestre del 2023 constan cifras que ayudan a determinar el crecimiento del PIB de cada uno de los países de la región. Ofrecen un panorama general de la economía

del país y brindan información sobre el riesgo país y una breve descripción de su clasificación que proporciona factores clave para el análisis. (*Informe Riesgo País*, n.d.)

A continuación se detalla la descripción de los 5 países mencionados:

3.3.1 PANAMÁ

3.3.1.1 Factores Económicos

- Tasa de crecimiento del PIB

Panamá lidera el crecimiento económico de la región en el año 2023, con una tasa de 6.1%, colocando al país como el de mayor dinamismo de la región. (*Panamá, El País De Mayor Crecimiento De La Región En 2023, Según La CEPAL - Ministerio De Economía Y Finanzas De Panamá, 2023*)

- Factores de Riesgo País

La posición como tercer país de menor riesgo de América Latina es un mensaje importante que resalta el proceso de recuperación económica que vive el país durante los últimos 12 a 18 meses. (*Panamá Tercer País De Menor Riesgo En América Latina - Ministerio De Economía Y Finanzas De Panamá, 2022*)

Tabla 3

Calificaciones de Panamá

Panamá: Calificaciones de la Deuda Soberana de Largo Plazo en Moneda Extranjera

		2022T3	2022T4	2023T1	2023T2	2023T3
Fitch Ratings	Calificación	BBB-	BBB-	BBB-	BBB-	BBB-
	Perspectiva	Estable	Estable	Estable	Estable	Negativa
Moody's Investor Service	Calificación	Baa2	Baa2	Baa2	Baa2	Baa2
	Perspectiva	Estable	Negativa	Negativa	Negativa	Negativa
Standard and Poor's	Calificación	BBB	BBB	BBB	BBB	BBB
	Perspectiva	Negativa	Negativa	Negativa	Negativa	Estable

Fuente: Fitch, Moody's y Standard & Poor's.

Nota: Obtenido de Fitch Moodys y Standard & Poors

- Tasa de Inflación

De acuerdo al FMI, la inflación promedio disminuyó de 2,9 por ciento en 2022 a 1,5 por ciento en 2023 y se mantuvo muy por debajo de otros países de la región. (*Panamá: Declaración Final De La Misión De Consulta Del Artículo IV De 2024, 2024*) (*Panamá: Declaración Final De La Misión De Consulta Del Artículo IV De 2024, 2024*)

3.3.1.2 Factores Políticos

El gobierno de Panamá es unitario, democrático, y representativo, esta nación está organizada como un estado soberano e independiente. Es un país pequeño que ha tenido un crecimiento económico constante. (*Panama - Sistema Político Electoral | Observatorio De Igualdad De Género, n.d.*)

3.3.1.3 Factores Jurídicos

Panamá, es una economía dolarizada, ha tenido uno de los resultados de crecimiento más sólidos de América Latina y el Caribe.

- Leyes Tributarias

Respecto a las leyes tributarias Panamá Panamá se está convirtiendo en un destino atractivo para las empresas debido a su sistema tributario. El impuesto sobre la renta sólo se aplica a los ingresos de fuente nacional, mientras que los ingresos de fuente extranjera están 100% exentos. Además, los impuestos pagados por una empresa pueden acreditarse al accionista al distribuir las ganancias, evitando la doble imposición. Por lo tanto, una empresa con oficinas y empleados en Panamá no paga impuesto sobre la renta si solo realiza operaciones internacionales. (*Leyes Tributarias De Panamá | Negocios Panamá*, n.d.)

Como se detalla en Business Panamá Group, en su aparato de Ley Tributaria de Panamá, “Las casas matrices de multinacionales están exentas del impuesto sobre la renta sobre los servicios prestados a entidades no residentes que no obtienen ingresos de fuente panameña, del impuesto a los dividendos y del IVA panameño sobre los servicios de exportación prestados a no residentes que no generan ingresos gravables en Panamá.” El porcentaje del IVA en Panamá es del 7%. (Quintero, 2023)

- Leyes Laborales

Vacaciones: Los contratos laborales dan derecho a cada empleado a un mes de vacaciones pagadas por cada 11 meses de. Por lo general, esto se considera 30 días consecutivos. (*Días De Vacaciones Por Países Y Por año En Latinoamérica*, 2024)

Pago de liquidación: Cuando se da por terminado un contrato de trabajo, todos los empleados tienen derecho a una prima de antigüedad de Pago de

una semana por cada año trabajado. Este pago debe realizarse independientemente de renuncia o despido. (Castillo, 2023)

Seguro social: El valor que debe cumplir el empleado es del 9.75% y el empleador 12.25% (*Aumento De Cuota Obrero Patronal Genera Críticas*, 2013)

Bonificación 13er salario: El pago es igual a un mes de salario y se divide en tres pagos pagados en abril, agosto y diciembre, de este pago el empleador deberá aportar el 10.75% y el empleado el 7.25%. (*5 Dudas Sobre El Pago Del Décimo Tercer Mes En Panamá – Humanet*, 2023)

3.3.1.4 Facilidad de Implantación

Para abrir un negocio en Panamá, se debe tomar en cuenta que existen diversas formas de organización corporativa, dos o más personas naturales o jurídicas podrán formar una sociedad. (Rodríguez, 2023).

Para evaluar la facilidad con la que las empresas pueden operar se relaciona el indicador Doing Business obtenido por Panamá en el número 79 lo cual determina que se encuentra en una posición intermedia. (*Ranking*, n.d.)

3.3.2 REPÚBLICA DOMINICANA

3.3.2.1 Factores Económicos

- Tasa de crecimiento del PIB

República Dominicana es la economía número 66 por volumen de PIB. Pese a las distintas adversidades que ha enfrentado este país en temas económicos, se prevé un crecimiento del 2,4%. (*República Dominicana: Economía Y Demografía 2024*, n.d.)

- Factores de Riesgo País

El riesgo país de República Dominicana se encuentra por debajo del riesgo promedio global y al promedio de otros países de la región. (“Riesgo-país de República Dominicana se mantiene debajo promedio global”).

Tabla 4

Calificaciones de República Dominicana

República Dominicana: Calificaciones de la Deuda Soberana de Largo Plazo en Moneda Extranjera

		2022T3	2022T4	2023T1	2023T2	2023T3
Fitch Ratings	Calificación	BB-	BB-	BB-	BB-	BB-
	Perspectiva	Estable	Estable	Estable	Estable	Estable
Moody's Investor Service	Calificación	Ba3	Ba3	Ba3	Ba3	Ba3
	Perspectiva	Estable	Estable	Estable	Estable	Positiva
Standard and Poor's	Calificación	BB-	BB	BB	BB	BB
	Perspectiva	Estable	Estable	Estable	Estable	Estable

Fuente: Fitch, Moody's y Standard & Poor's.

Nota: Obtenido de Fitch Moody's y Standard & Poor's

- Tasa de Inflación

Para enero del 2024 el Ministerio de Economía de República Dominicana, resalta que el año 2023 se registró la tasa interanual más baja de todo el año. (*Ministerio De Economía Destaca Reducción De La Inflación En Diciembre De 2023 | Ministerio De Economía, Planificación Y Desarrollo, 2024*)

3.3.2.2 Factores Jurídicos

Varios países de Centroamérica y el Caribe son lugares ideales para iniciar un negocio. Los inversores deben considerar las regulaciones de cada

país y las oportunidades que ofrecen. Recientemente, República Dominicana ha visto una tendencia creciente en la composición de las empresas, la cual está determinada por varios factores económicos y estratégicos. (Minzer et al., 2017)

República Dominicana cuenta con un entorno empresarial favorable ya que ofrece a los inversores interesados incentivos y varias ventajas al decidir invertir en dicho país. (*La Inversión Extranjera Directa En República Dominicana Y Su Impacto Sobre La Competitividad De Sus Exportaciones*, n.d.)

Entre los principales beneficios que se deben considerar al constituir una sociedad en dicho país están:

- Incentivos a la inversión
- Crecimiento económico ascendente
- Ubicación Geográfica Estratégica
- Leyes Laborales

Vacaciones: Se otorgan por ley 14 días laborales pagados después de haber laborado un año de manera interrumpida, después de 5 años, las vacaciones aumentan a 18 días. (*Días De Vacaciones Por Países Y Por año En Latinoamérica*, 2024)

- Pago de liquidación:

Tabla 5

Auxilio de cesantía

Tiempo del empleado en la empresa	Auxilio de cesantía
De 0 a menos de 3 meses	Ninguno
De 3 a 6 meses	6 días de salario
Más de 6 meses a 1 año	13 días de salario
Más de 1 año a 5 años	21 días de salario por año
Más de 5 años	23 días de salario por año

Nota: Obtenido de drlawyer.com/espanol/derecho-de-trabajo/

- Seguro social: El valor que debe cumplir el empleado es del 3.04% y el empleador 7.09% (*Dirección General De Información Y Defensa De Los Afiliados a La Seguridad Social, n.d.*)
- Bonificación Navidad: El empleador pagará la 12va parte del sueldo devengado por el trabajador en el año calendario. (*Legislación Laboral En La República Dominicana, n.d.*)
- Utilidades: Las empresas deben pagar el 10% de las utilidades percibidas por la empresa durante el último ejercicio fiscal. (*El Pago De Utilidades Se Debe Hacer Hasta Este 15 De Abril, 2024*)
- Licencia por maternidad: La licencia por maternidad es de 14 semanas. (Gobierno de la República Dominicana, 2017)

3.3.2.3 Facilidad de Implantación

República Dominicana tiene acceso a mercados de América del Norte y Sur debido a su privilegiada posición estratégica, se encuentra al medio del Caribe, y su proximidad a los Estados Unidos y a Latinoamérica lo convierte en

un centro importante para operaciones regionales. (Mátar & Cuervo, Octubre 2017, #)

Según el Banco Mundial, República Dominicana se encuentra en el puesto 115 para el año 2020 del indicador Doing Business, este permite validar cuáles son los factores que favorecen la actividad empresarial dentro de los países y cuales la contraen. Esta evaluación se realiza en base al impacto que tienen las legislaciones de cada país e institucionalidad en la creación, operación y expansión de empresas. (*Informe Doing Business 2020: Mantener El Ritmo De Las Reformas Para Mejorar El Clima De Negocios*, 2019)

3.3.3 MÉXICO

3.3.3.1 Factores Económicos

De acuerdo a la tabla de la economía mundial, México se encuentra en el 13vo lugar como el país que más comercializa en el mundo. (Morales, 2023)

México, al igual que cualquier otra economía, está influenciado por una serie de factores económicos que afectan su desarrollo y desempeño. México es altamente dependiente de Estados Unidos, es su mayor socio comercial y el destino del 80% de sus exportaciones. (*Política Y Economía México - Santandertrade.com*, n.d.)

Algunos de los factores económicos clave que influyen en la economía mexicana incluyen:

- Tasa de crecimiento del PIB

La inflación general en México se moderó en febrero más de lo anticipado. El Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC) se ubicó en un

4.40% a tasa interanual, por debajo del 4.88% de enero, retomando la tendencia descendente que había interrumpido a finales del año pasado, de acuerdo con cifras divulgadas el jueves por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (Yahoo Finance, n.d.)

Según el Fondo Monetario Internacional, se prevé un incremento del 2,70% para el 2024. (Jimenez, 2024)

- Factores de Riesgo País

El riesgo país es el exceso de intereses pagados sobre el precio de los títulos del gobierno estadounidense. Cuanto mayor sea la tasa de interés, mayor será el riesgo de que no se realicen los pagos.

La prima de riesgo cotizó en los 718. En los últimos doce meses la prima de riesgo en México ha aumentado 46 puntos y en lo que va de año ha subido 17 puntos. (*Prima De Riesgo De México 2024*, n.d.)

- Tasa de Inflación

Con base en los últimos datos publicados por el INEGI, De acuerdo con dichos datos, durante el primer mes de 2024: La tasa anual de inflación fue de 4.88%. (*Inflación Hila Tres Meses Al Alza En Enero 2024*, 2024)

3.3.3.2 Factores Jurídicos

- Leyes Tributarias

De acuerdo a la nota informativa emitida por la Cámara de Diputados de México se explica que el país cuenta con diversas tasas aplicables de IVA.

- Leyes Laborales

Vacaciones: Se otorgan por ley 12 días laborales pagados después de haber laborado un año de manera interrumpida, después del cuarto año, el

período vacacional aumentará en dos días por cada cinco años de servicio.

(Preguntas Y Respuestas Sobre Vacaciones | Derecho Laboral, n.d.)

Pago de liquidación: los trabajadores tendrán derecho a una indemnización de tres meses de salario, y a recibir la prima de antigüedad, consistente en el pago de 12 días por cada año de servicios. *(Al Finalizar La Vida Laboral | Empleo | Gobierno | Gob.mx, n.d.)*

Seguridad Social: El valor que debe cumplir el empleado es de 16.4% y el empleador 3.1%. *(¿Cuanto Se Paga Al IMSS Por Trabajador Con Salario Mínimo?, n.d.)*

Aguinaldo: Los trabajadores tendrán derecho a percibir un aguinaldo anual equivalente a quince días de salario. *(Conoce Más En Relación Al Pago Del Aguinaldo., n.d.)*

Licencia por maternidad: La licencia por maternidad es de 84 días. *(Conoce El Proceso De Incapacidad Por Maternidad, n.d.)*

3.3.3.3 Facilidad de Implantación

De acuerdo a datos del IFC en su reporte de Doing Business 2023, México se ubica en el puesto 60 de la clasificación de países que tienen una mayor facilidad para abrir un negocio. *(Ranking, n.d.)*

Esta región destina mayor recursos al emprendimiento, y tiene una estructura socioeconómica alta y una estructura productiva diversificada. México se caracteriza por dar soporte en desarrollo y conocimiento a las estructuras productivas de otras regiones; adicionalmente, suele externalizar su industria.

3.3.4 COSTA RICA

3.3.4.1 Factores Económicos

- Tasa de crecimiento del PIB

En cuanto a la actividad económica, el Producto Interno Bruto (PIB) exhibió un crecimiento interanual de 5.9 % en el tercer trimestre del año, mientras que el Índice Mensual de Actividad Económica (IMAE) mostró una variación de 7.5 % al mes de octubre de 2023. Además, el Índice de Precios al Consumidor (IPC) muestra una variación interanual de -1.6 % al mes de noviembre de 2023. (Consejo Monetario Centroamericano, n.d.)

- Factores de Riesgo País

Tabla 6

Calificaciones de Costa Rica

Costa Rica: Calificaciones de la Deuda Soberana de Largo Plazo en Moneda Extranjera

		2022T3	2022T4	2023T1	2023T2	2023T3	2023T4
Fitch Ratings	Calificación	B	B	BB-	BB-	BB-	BB-
	Perspectiva	Estable	Estable	Estable	Estable	Estable	Estable
Moody's Investor Service	Calificación	B2	B2	B2	B2	B2	B1
	Perspectiva	Estable	Estable	Estable	Estable	Estable	Positiva
Standard and Poor's	Calificación	B	B	B+	B+	B+	BB-
	Perspectiva	Estable	Estable	Estable	Estable	Estable	Estable

Fuente: Fitch, Moody's y Standard & Poor's.

Nota: Obtenido de Fitch Moody's y Standard & Poor's

Para la agencia Moody's, la mejora refleja la evolución favorable del perfil crediticio del país, beneficiado en el progreso alcanzado en la consolidación fiscal estructural y las medidas tomadas por las autoridades a fin de incrementar la liquidez, aliviar la carga de la deuda y bajar la deuda pública

como porcentaje del PIB de forma sostenida, la cual se espera que se sitúe por debajo del 60 % del PIB en el 2025. (Consejo Monetario Centroamericano, n.d.)

- Tasa de Inflación

“Durante el mes de abril de 2024 la inflación en Costa Rica fue de 0,33 % debido al aumento de precios en productos como la papa, la gasolina, el tomate, la cebolla y el café, entre otros. En abril de 2023 el indicador fue de -0,34%.” (*Costa Rica Acumula -0,01% Inflación Primer Cuatrimestre De 2024*, 2024)

3.3.4.2 Factores Jurídicos

Formalizar un negocio en Costa Rica es ahora más sencillo y ágil que antes y, aunque la tramitología sigue siendo extensa y algo compleja.

- Leyes tributarias

Los impuestos en Costa Rica incluyen el Impuesto Sobre la Renta, el Impuesto al Valor Agregado (IVA) y el Impuesto General sobre las Ventas, estos deberán ser reportados ante el Ministerio de Hacienda en las fechas establecidas por la entidad. El porcentaje del IVA en Costa Rica es del 13%. (La Asamblea Legislativa de de República de Costa Rica, n.d., #)

- Leyes Laborales

Vacaciones: cada trabajador tiene derecho a dos semanas de vacaciones pagadas por cada cincuenta semanas trabajadas. (Castro, n.d.)

Aguinaldo: Las compañías pagan un bono equivalente a un mes del salario, después de haber cumplido el trabajador un año de trabajo, o una

suma proporcional en caso de haber trabajado menos de ese año. (*Inicia Campaña Aguinaldo Completo Y a Tiempo, 2023*)

Seguridad Social: El valor que debe cumplir el empleado es de 9.67% y el empleador 14.67%. (Caja Costarricense de Seguro Social, 2023)

3.3.4.3 Facilidad de Implantación

El Índice de Doing Business para Costa Rica se encuentra en el puesto 74, este territorio presenta varias ventajas competitivas en el mercado, Costa Rica mantiene un sistema económico basado en el respeto a la propiedad privada y el bienestar colectivo. (*Ranking, n.d.*)

3.3.5 GUATEMALA

3.3.5.1 Factores Económicos

- Tasa de crecimiento del PIB

El crecimiento económico se situó en 3.8 % interanual en el segundo trimestre del año. Los componentes de la demanda interna (consumo final de los hogares, consumo final del gobierno e inversión), así como las importaciones de bienes y servicios incidieron en este resultado. (Consejo monetario Centroamericano, 2023)

Guatemala es un país orientado a la exportación, con productos como café, banano, azúcar. Estados Unidos es el principal socio comercial de Guatemala. A pesar del reducido crecimiento económico este país enfrenta grandes brechas de desigualdad y pobreza, existe una considerable diferencia entre los sectores urbanos y rurales. (*Guatemala Panorama General, n.d.*)

- Factores de Riesgo País

El riesgo país hace referencia a la evaluación de los distintos factores, sociales, políticos y económicos que afectan a la situación de solvencia y estabilidad de un país, dichos factores pueden influir en la inversión extranjera y las condiciones de financiamiento.

La perspectiva económica de Guatemala cambió de estable a positiva en los últimos tiempos, debido al fortalecimiento y crecimiento que ha experimentado el país. (Consejo Monetario Centroamericano, n.d.)

Tabla 7

Calificaciones de Guatemala

Guatemala: Calificaciones de la Deuda Soberana de Largo Plazo en Moneda Extranjera

		2022T3	2022T4	2023T1	2023T2	2023T3	2023T4
Fitch Ratings	Calificación	BB-	BB-	BB	BB	BB	BB
	Perspectiva	Positiva	Positiva	Estable	Estable	Estable	Estable
Moody's Investor Service	Calificación	Ba1	Ba1	Ba1	Ba1	Ba1	Ba1
	Perspectiva	Estable	Estable	Estable	Estable	Estable	Estable
Standard and Poor's	Calificación	BB-	BB-	BB-	BB	BB	BB
	Perspectiva	Positiva	Positiva	Positiva	Estable	Estable	Estable

Fuente: Fitch, Moody's y Standard & Poor's.

Nota: Obtenido de Fitch Moody's y Standard & Poor's

- Tasa de Inflación

La inflación continuó exhibiendo una tendencia a la baja y se situó en 4.3 % al mes de noviembre de 2023. (Consejo Monetario Centroamericano, n.d.)

3.3.5.2 Factores Jurídicos

- **Leyes Tributarias**

El porcentaje del IVA en Guatemala es del 12%. (*Los Principales Impuestos Que Se Pagan En Guatemala, 2023*)

- **Leyes Laborales**

En Guatemala, la jornada laboral reglamentaria varía según si los trabajadores tienen turnos diurnos, nocturnos o mixtos. Para los turnos diurnos, el horario laboral habitual es entre las 06:00 y las 18:00 horas. La semana laboral diurna tiene una duración máxima de 44 horas, distribuidas en jornadas de ocho horas diarias, lo que equivale a una semana estándar de cinco días y medio de trabajo.

En cuanto a los contratos laborales, los contratos a término indefinido son los más comunes. Estos contratos no tienen una fecha de finalización específica y solo terminan por acuerdo mutuo entre el empleador y el empleado, o unilateralmente si una de las partes decide actuar, como en casos de renuncia del empleado o despido por malas prácticas. (*Derecho Laboral En Guatemala: Una Guía, 2022*)

Los contratos a término definido tienen una duración determinada que se especifica en el propio contrato. Los contratos de trabajo específicos se utilizan para la realización de una tarea o proyecto concreto, cuyos parámetros

y puntos de referencia, incluyendo lo que implica la conclusión de la tarea, deben estar claramente establecidos en el contrato. (*Derecho Laboral En Guatemala: Una Guía, 2022*)

3.3.5.3 Facilidad de Implantación

El índice de Doing Business para Guatemala, se encuentra en la posición 96 este indicador mide la facilidad con la que este país permite hacer negocios mediante el análisis de algunas variables. (*Ranking, n.d.*)

Guatemala cuenta con varios tratados comerciales que le permiten tener acceso a un mercado potencial con grandes países como Estados Unidos, Reino Unido, México, etc.

3.4 Análisis y evaluación de resultados de mercados internacionales

En la siguiente tabla se presenta un resumen de los factores más importantes que se tomaron en consideración para la calificación y posterior ponderación de la mejor alternativa de internacionalización.

Tabla 8

Ponderación resultados de mercados internacionales evaluados

Ponderación	Factores	Panamá	República Dominicana	México	Costa Rica	Guatemala
50%	Económico	9	8	8	5	5
	Crecimiento PIB	6,10%	1,70%	4,40%	5,90%	3,80%
	Riesgo País	BBB-	BB-	B-	BB-	BB
	Tasa de Inflación	1,50%	4,00%	4,88%	-1,87%	4,30%
30%	Estabilidad Jurídica	7	8	5	9	3
	Regulaciones	63	53	62	38	104
	Índice de corrupción	35	35	31	55	23
20%	Facilidad de implantación	9	7	8	5	6
	Impuestos	12,70%	14,50%	16,70%	24,20%	14,20%
	Facilidad para apertura empresa	79	112	60	67	96

Nota: Elaboración Propia.

El resultado de la calificación por país y su ponderación se encuentran detalladas en la siguiente tabla:

Tabla 9

Resultados finales

	Económico	Estabilidad Jurídica	Facilidad implantación	Valoración
Panamá	9	7	9	8,4
República Dominicana	8	8	7	7,8
México	8	5	8	7,1
Costa Rica	5	9	5	6,2
Guatemala	5	3	6	4,6

Nota: Elaboración Propia.

La apertura de una nueva sucursal en otro país representa un crecimiento significativo en el ámbito empresarial y a su vez conlleva desafíos en el ámbito transaccional y financiero. De acuerdo al análisis realizado, se determinó que el país para realizar la expansión será Panamá ya que cuenta con grandes oportunidades de crecimiento en el sector del diseño interior y su ubicación estratégica permite el abastecimiento a nuevos mercados de Centroamérica.

Como se puede observar, Panamá y República Dominicana tienen los puntajes más altos, por lo que se puede concluir que son las dos mejores alternativas para continuar con la expansión de la empresa.

Tomando en consideración la facilidad de Implantación que Panamá ofrece, se ha decidido que la instauración de la sucursal se hará hacia este país centroamericano, aprovechando las diversas ventajas que tiene ya que brinda una serie de beneficios a los inversores extranjeros, tales como incentivos fiscales, exención de impuestos, etc.

En lo que a los factores jurídicos respecta, Panamá cuenta con procedimientos simplificados para la constitución de sociedades y su legislación promueve la competitividad empresarial. Otro punto importante a considerar es la ubicación geográfica estratégica en la que Panamá se encuentra, es un punto clave y de conexión entre Norteamérica y Sudamérica, facilitando el comercio regional.

3.5 Sector del diseño interior en América Latina

El diseño de interiores es el arte de potenciar la estética, funcionalidad y comodidad de un espacio para sus habitantes. El uso de muebles, colores, texturas, iluminación y otros elementos de diseño tiene como objetivo crear un espacio que sea funcional y habitable, y al mismo tiempo satisfaga las necesidades de las personas que viven o trabajan en el espacio. Los servicios de diseño de interiores son aplicables a una amplia gama de espacios, incluidos espacios residenciales, comerciales, hoteleros, de restaurantes y comerciales. (*Mercado De Servicios De Diseño De Interiores, Informe | 2024-2032, n.d.*)

La expansión de las economías de América Latina ha resultado en un aumento en la demanda de servicios de diseño de interiores en diversos

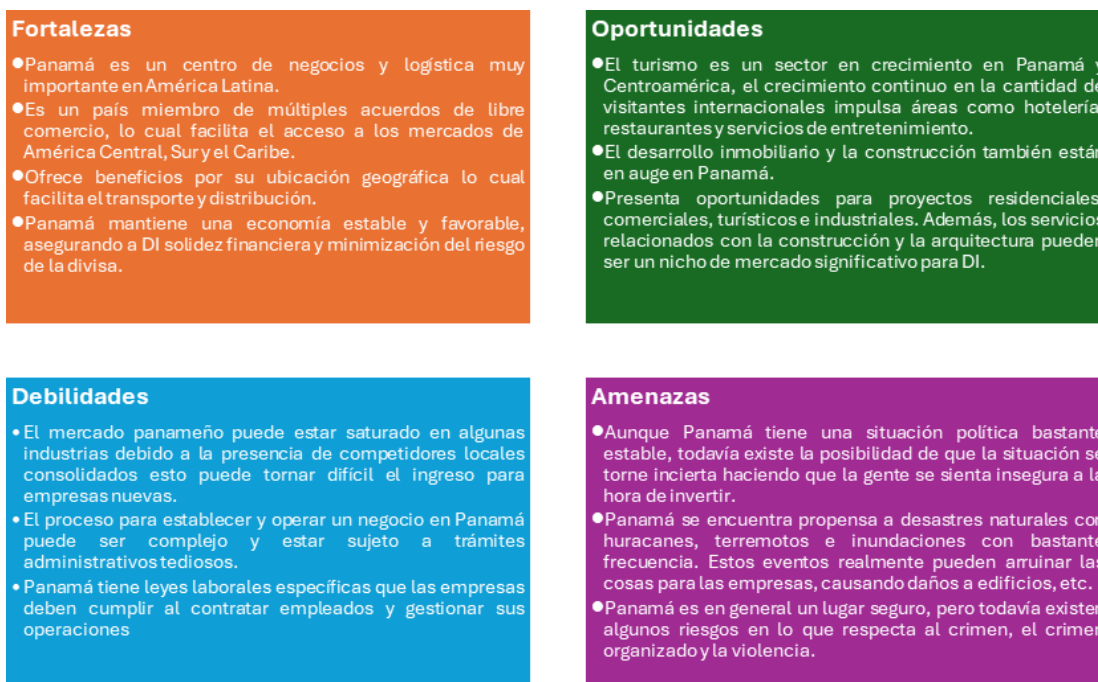
sectores como hogares, oficinas, hoteles, restaurantes y espacios comerciales. El crecimiento se ha visto incrementado por el aumento de la construcción de viviendas y el desarrollo de proyectos inmobiliarios, la construcción de viviendas, edificios comerciales, hoteles y proyectos de infraestructura ha generado una mayor demanda de servicios de diseño interior.

3.6 Análisis DAFO expansión DI hacia Panamá

A continuación, se detallan los principales factores a los que DI se enfrenta al ingresar al mercado centroamericano, esto se detalla mediante el análisis de Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas.

Figura 7

Análisis DAFO expansión hacia Panamá



Nota: Elaboración propia

De acuerdo al DAFO presentado es indispensable que la empresa se enfoque en sus debilidades y amenazas para alcanzar el crecimiento esperado, principalmente en lograr obtener estrategias de marketing que ayuden a establecer la marca de la empresa en la nueva región establecida, garantizando siempre la calidad del producto y servicio.

3.7 Política de Presupuesto y Gastos

Determinar una política de presupuestos y gastos es indispensable para el correcto manejo de los recursos con los que cuenta la empresa. Todos los gastos deben ser aprobados previamente por el supervisor correspondiente, todos los gastos que no se encuentren planificados deben ser justificados y contener la aprobación necesaria.

El manejo de los gastos en base al presupuesto establecido deberá ser revisado periódicamente a fin de garantizar el cumplimiento del mismo y de ser necesario ajustarlo según sea necesario.

3.8 Sistema Bancario en Panamá

Siendo la principal característica del sistema bancario y monetario panameño el uso del dólar como moneda principal, el sistema bancario de Panamá se conecta con todo el mundo. (*Reseña Del Sistema Financiero Panameño*, n.d.)

Este sistema ofrece y garantiza estabilidad económica, es uno de los más importantes activos del país, el cual de la mano de su expansión económica ha permitido que Panamá obtenga el PIB más alto de Latinoamérica. (*BIDeconomics Panamá: Panorama De Oportunidades*, n.d.)

El sistema Bancario de Panamá se encuentra en constante necesidad de globalización buscando el facilitar el funcionamiento de las operaciones comerciales, por tal motivo las opciones para ejecutar transacciones internacionales son muy diversas y buscan ajustarse a la necesidad de sus clientes.

Las transacciones internacionales, son aquellas que se dan fuera de los límites geográficos de un país es por tal motivo que para DI, Panamá se ha vuelto un mercado muy importante para expandirse, ya que es desde ahí donde se busca se concentren las operaciones para el mercado de Diseño Interior centroamericano.

3.9 Poder de negociación

La capacidad de negociación con un banco en términos de condiciones crediticias y financiamiento para el proyecto de expansión de una empresa en el exterior puede influir en la viabilidad del proyecto. Además, se ha tomado en cuenta la importancia del posicionamiento de la marca en Ecuador para poder financiar su proyecto en el extranjero. Por esta razón se ha explorado la opción de contar con un financiamiento a corto plazo en un banco ubicado en Ecuador y que además cuente con una base establecida en Panamá.

De acuerdo con la Superintendencia de Bancos de Panamá, Ecuador cuenta con 4 bancos establecidos en su banca privada: Banco Pichincha, Banisi (Banco de Guayaquil), AustroBank (Banco del Austro) y BBP Bank (Banco Bolivariano). Basados en nuestra relación de más de 20 años con el Banco Pichincha, consideramos que se puede obtener el financiamiento

necesario para la expansión a través de este banco, lo que resultará beneficioso para ambas partes.

Dentro de los beneficios con los que podemos contar al trabajar con este banco es que al utilizar los servicios financieros de la misma institución bancaria en diferentes países, se puede aprovechar la eficiencia y la seguridad de realizar transacciones financieras internacionales sin la necesidad de involucrar a terceros. Además facilita pagos, financiamiento y transferencias lo cual puede agilizar los procesos y costos de transacción internacional.

También, se tomó en consideración los requisitos para la apertura de una cuenta corriente en Panamá involucran: pasaporte, referencias bancarias (con un mínimo de vigencia de 6 meses), extractos bancarios, declaración de renta y referencias comerciales con documentos en su mayoría apostillados. Estos requisitos implican una considerable cantidad de trámites y logística por lo cual, es más conveniente optar por un banco que tenga presencia en el país de origen del titular. Esto se debe a que los requisitos y trámites suelen ser menos rigurosos y más flexibles lo cual facilita el proceso de apertura de la cuenta. Igualmente, los bancos ofrecen la opción de realizar transferencias internacionales a través de sus plataformas en línea desde cualquier parte del mundo.

Se pueden explorar opciones en bancos panameños, sin embargo se considera que contar con un historial crediticio y una sólida relación financiera facilita el proceso de la aprobación del crédito solicitado y una vez establecido el negocio se puede explorar opciones financieras locales que provean mejores condiciones y beneficios.

3.10 Coste de financiación

Una vez que se ha decidido aperturar una cuenta en el Banco Pichincha Panamá se ha analizado la opción de poder contar con un financiamiento para el inicio de las actividades de la empresa de DI en Panamá.

Financiamiento que se lo puede obtener con mayor facilidad al ser este la sucursal internacional del Banco Pichincha Ecuador, donde se encuentra la casa matriz de DI, adicional a esto se ha revisado los costos tarifarios de servicios del Banco Pichincha Panamá y se puede observar que los costos de envío y recepción de transferencias son más convenientes que el resto de bancos que hay en ese país. Estos costos serían los siguientes:

Tabla 10

Tarifario de servicios del Banco Pichincha Panamá

Transferencias Recibidas	Comercial	Persona local	Persona extranjero
Transferencias recibidas desde Banco Pichincha C.A. Ecuador - NO TIENEN COSTO -	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Transferencias recibidas (excepto desde Banco Pichincha C.A.)	\$5,00	\$5,00	\$5,00
Emisión comprobante Swift	\$3,00	\$3,00	\$3,00
Transferencias Solicitadas por Oficina	Premium desde 200 mil (1 a 4 productos)	Preferencial desde 60 mil (3 a 4 productos)	Normal por debajo de 60 mil
Transferencias hacia Banco Pichincha C.A. Ecuador	\$5,00	\$8,00	\$10,00
Transferencias entre cuentas del grupo Pichincha (excepto Banco Pichincha C.A.)	\$7,00	\$12,00	\$15,00
Transferencias a Estados Unidos América (USA)	\$40,00	\$50,00	\$60,00
Transferencias otros países	\$50,00	\$60,00	\$80,00
Transferencias Express solicitadas desde Ecuador	\$15,00	\$15,00	\$15,00
Transferencias ACH Directo	\$5,00	\$8,00	\$10,00
Transferencias ACH Xpress	\$3,00	\$3,00	\$3,00
Transferencias entre cuentas propias	\$3,00	\$4,00	\$5,00
Transferencias a terceros entre cuentas de Banco Pichincha Panamá	\$3,00	\$4,00	\$5,00
Transferencias operativas de clientes de Banco Pichincha Panamá a Banco Pichincha C.A.	\$25,00	\$25,00	\$25,00
Enmienda de transferencia	\$25,00	\$25,00	\$25,00
Investigaciones por transferencias enviadas	\$50,00	\$50,00	\$50,00
Emisión comprobante Swift	\$3,00	\$3,00	\$3,00
Transferencias Solicitadas por Banca en Línea	Premium desde 200 mil (1 a 4 productos)	Preferencial desde 60 mil (3 a 4 productos)	Normal por debajo de 60 mil
Transferencias hacia Banco Pichincha C.A. Ecuador - NO TIENEN COSTO -	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Transferencias entre cuentas del grupo Pichincha (excepto Banco Pichincha C.A. y Banco Pichincha España)	\$4,00	\$6,00	\$8,00
Transferencias a Estados Unidos América (USA)	\$10,00	\$15,00	\$25,00
Transferencias otros países	\$20,00	\$30,00	\$40,00
Transferencias ACH Directo	\$1,00	\$1,00	\$1,00
Transferencias ACH Xpress	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Transferencias entre cuentas propias	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Transferencias a terceros entre cuentas de Banco Pichincha Panamá	\$0,00	\$0,00	\$0,00

Nota: Obtenido de Contratos y Tarifas Banco Pichincha Panamá

Como se puede observar las transferencias informáticas, es decir en línea, no tiene ningún costo entre cuentas del Banco Pichincha Panamá al Banco Pichincha Ecuador. Mientras que las transferencias tramitadas en agencias tienen un costo mínimo de \$5,00.

Lo que permitiría que la empresa DI obtenga el capital inicial desde Ecuador sin incurrir en tantos costos y sobre todo de manera inmediata, sin incurrir en trámites de bancarización local.

Además de eso, el Banco Pichincha Panamá cuenta con buenas tasas de interés en sus cuentas de ahorros y corriente para empresas, siendo las siguientes tasas:

Tabla 11

Tasas de interés para cuentas de ahorros y corriente para empresas

Cuenta de ahorros

Rango en dólares	Tasa anual
De US\$0.01 en adelante	0.38%

Cuenta Prime

Rango en dólares	Tasa anual
De US\$5,000 en adelante	4.50%

Cuenta corriente

	Tasa nominal anual	Tasa efectiva anual
Sobregiro	15.07%	16.26%
Pago sobre fondos	13.00%	

Nota: Obtenido de Tarifas tasas Banco Pichincha Panamá

Finalmente, este banco permite obtener grandes ventajas al momento de realizar las transacciones bancarias entre la matriz (Ecuador) y la sucursal de la empresa (Panamá), ya que al reducir los costos de los cargos bancarios y el tiempo de espera para la recepción del dinero ayuda a mejorar la dinámica del negocio y por ende su crecimiento. En este caso, la empresa solo debería preocuparse por los impuestos que se incurran por concepto de ISD (impuesto a la salida de divisas).

4 Capítulo IV – Información Financiera

4.1 Recursos

Los recursos del proyecto son los elementos que se necesitan para completar la expansión con éxito, estos pueden ser de carácter físico, financiero, técnico y humano.

Para “Evaluar la viabilidad de expansión de la empresa DI en el mercado centroamericano, a través del análisis de los factores económicos de cada país para definir la mejor opción de inversión”, se emplearán los siguientes recursos descritos a continuación.

4.2 Inversión Inicial del Proyecto

Tabla 12

Desglose de la Inversión Inicial del Proyecto

Inversión Inicial Proyecto DI Cia. Ltda. - 2024									
Activos	Costo	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Totales
Computadora (2)	\$ 1.800,00	\$ 3.600,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$3.600,00
Software Diseño (2)	\$ 1.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$14.000,00
Accesorios oficina	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$140,00
Mesa de reuniones	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$800,00
Pantalla	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$800,00
Streaming Box	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$200,00
Mueble de apoyo	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$800,00
Impresora	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$450,00
Sillas	\$ 700,00	\$ 700,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$700,00
Lámpara	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$200,00
Depreciación Computadoras	\$ -	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$700,00
Depreciación Mobiliario	\$ -	\$ 32,92	\$ 32,92	\$ 32,92	\$ 32,92	\$ 32,92	\$ 32,92	\$ 32,92	\$230,42
Totales	\$ 6.770,00	\$ 9.702,92	\$ 2.152,92	\$ 2.152,92	\$ 2.152,92	\$ 2.152,92	\$ 2.152,92	\$ 2.152,92	\$22.620,42

Capital de Trabajo	Costo	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Totales
Alquiler oficina (COWORKING)	\$3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$21.000,00
Salario Personal	\$1.200,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$16.800,00
Gasto de Marketing	\$500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 3.500,00
Servicio / Manten	\$120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 840,00
Viajes de PTY a UIO AERO	\$600,00	\$ -	\$ 600,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 600,00
Viajes de UIO a PTY AERO	\$650,00	\$ 650,00	\$ -	\$ 650,00	\$ -	\$ 650,00	\$ -	\$ -	\$ 1.950,00
Hospedaje UIO (3 d)	\$100,00	\$ -	\$ 100,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 100,00
Hospedaje PTY (3 d)	\$200,00	\$ 200,00	\$ -	\$ 200,00	\$ -	\$ 200,00	\$ -	\$ -	\$ 600,00
Viaticos de viaje PTY a UIO (3 d)	\$245,00	\$ -	\$ 245,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 245,00
Viaticos de viaje UIO a PTY (3 d)	\$260,00	\$ 260,00	\$ -	\$ 260,00	\$ -	\$ 260,00	\$ -	\$ -	\$ 780,00
Totales	\$6.875,00	\$ 7.130,00	\$ 6.965,00	\$ 7.130,00	\$ 6.020,00	\$ 7.130,00	\$ 6.020,00	\$ 6.020,00	\$46.415,00

Total de Inversión	\$69.035,42
---------------------------	--------------------

Nota: Elaboración propia

El proyecto tiene como fecha de inicio el 1 de junio del 2024 por lo que se consideraron 7 meses para el cálculo de la inversión inicial.

Para la implementación de una nueva sucursal de DI en Panamá es necesario una inversión inicial de **\$69.035,42**. Mismo que se distribuye en activos fijos para el inicio de las operaciones por \$22.620,42, además de capital de trabajo y demás gastos de \$46.415,00.

4.3 Fuente de financiamiento

Al ser una inversión significativa se implementará una estructura de financiamiento mixta, es decir que una parte será financiada por los accionistas y la otra por medio de un crédito bancario.

Dando como resultado una estructura de financiamiento de la siguiente manera:

Tabla 13

Estructura de financiamiento proyecto DI

Capital de socios	\$ 25.000,00
Préstamo Bancario	\$ 44.035,42
Total financiamiento	\$ 69.035,42

Nota: Elaboración propia

4.3.1 Detalles del crédito bancario

En cuanto al crédito bancario será por \$44.035,42 a un plazo de 5 años y se lo hará con el Banco Pichincha Panamá S.A. debido a la buena relación que maneja la empresa con esta entidad financiera.

A continuación, se detalla toda la información importante con respecto al crédito bancario:

Tabla 14

Información importante del crédito bancario.

Valor del préstamo	\$ 44.035,42
TNA (30/360)	13,00%
Años	5
Frecuencia de Pago	Mensual
Interés equivalente	1,083%
N° de pagos por año	12
N° Total de Cuotas	60
CUOTA A PAGAR	\$ 1.001,94

Nota: Elaboración propia en base a la información obtenida de

<https://www.pichinchapanama.com/>

4.3.2 Tabla de amortización del crédito bancario

Tabla 15

Tabla de Amortización Crédito Bancario

Número de Cuota	CUOTA A PAGAR	INTERÉS	CAPITAL AMORTIZADO	CAPITAL VIVO
0				\$ 44.035,42
1	\$ 1.001,94	\$ 477,05	\$ 524,89	\$ 43.510,53
2	\$ 1.001,94	\$ 471,36	\$ 530,58	\$ 42.979,95
3	\$ 1.001,94	\$ 465,62	\$ 536,32	\$ 42.443,63
4	\$ 1.001,94	\$ 459,81	\$ 542,14	\$ 41.901,49
5	\$ 1.001,94	\$ 453,93	\$ 548,01	\$ 41.353,48
6	\$ 1.001,94	\$ 448,00	\$ 553,95	\$ 40.799,54
7	\$ 1.001,94	\$ 442,00	\$ 559,95	\$ 40.239,59
8	\$ 1.001,94	\$ 435,93	\$ 566,01	\$ 39.673,58
9	\$ 1.001,94	\$ 429,80	\$ 572,14	\$ 39.101,44
10	\$ 1.001,94	\$ 423,60	\$ 578,34	\$ 38.523,09
11	\$ 1.001,94	\$ 417,33	\$ 584,61	\$ 37.938,49
12	\$ 1.001,94	\$ 411,00	\$ 590,94	\$ 37.347,55
13	\$ 1.001,94	\$ 404,60	\$ 597,34	\$ 36.750,20
14	\$ 1.001,94	\$ 398,13	\$ 603,81	\$ 36.146,39
15	\$ 1.001,94	\$ 391,59	\$ 610,36	\$ 35.536,03
16	\$ 1.001,94	\$ 384,97	\$ 616,97	\$ 34.919,07
17	\$ 1.001,94	\$ 378,29	\$ 623,65	\$ 34.295,42
18	\$ 1.001,94	\$ 371,53	\$ 630,41	\$ 33.665,01
19	\$ 1.001,94	\$ 364,70	\$ 637,24	\$ 33.027,77
20	\$ 1.001,94	\$ 357,80	\$ 644,14	\$ 32.383,63
21	\$ 1.001,94	\$ 350,82	\$ 651,12	\$ 31.732,51
22	\$ 1.001,94	\$ 343,77	\$ 658,17	\$ 31.074,34
23	\$ 1.001,94	\$ 336,64	\$ 665,30	\$ 30.409,04
24	\$ 1.001,94	\$ 329,43	\$ 672,51	\$ 29.736,53
25	\$ 1.001,94	\$ 322,15	\$ 679,80	\$ 29.056,73
26	\$ 1.001,94	\$ 314,78	\$ 687,16	\$ 28.369,57
27	\$ 1.001,94	\$ 307,34	\$ 694,60	\$ 27.674,97
28	\$ 1.001,94	\$ 299,81	\$ 702,13	\$ 26.972,84
29	\$ 1.001,94	\$ 292,21	\$ 709,74	\$ 26.263,10
30	\$ 1.001,94	\$ 284,52	\$ 717,42	\$ 25.545,68
31	\$ 1.001,94	\$ 276,74	\$ 725,20	\$ 24.820,48
32	\$ 1.001,94	\$ 268,89	\$ 733,05	\$ 24.087,43
33	\$ 1.001,94	\$ 260,95	\$ 740,99	\$ 23.346,44
34	\$ 1.001,94	\$ 252,92	\$ 749,02	\$ 22.597,42
35	\$ 1.001,94	\$ 244,81	\$ 757,14	\$ 21.840,28
36	\$ 1.001,94	\$ 236,60	\$ 765,34	\$ 21.074,94
37	\$ 1.001,94	\$ 228,31	\$ 773,63	\$ 20.301,31
38	\$ 1.001,94	\$ 219,93	\$ 782,01	\$ 19.519,30
39	\$ 1.001,94	\$ 211,46	\$ 790,48	\$ 18.728,82
40	\$ 1.001,94	\$ 202,90	\$ 799,05	\$ 17.929,77
41	\$ 1.001,94	\$ 194,24	\$ 807,70	\$ 17.122,07
42	\$ 1.001,94	\$ 185,49	\$ 816,45	\$ 16.305,62
43	\$ 1.001,94	\$ 176,64	\$ 825,30	\$ 15.480,32
44	\$ 1.001,94	\$ 167,70	\$ 834,24	\$ 14.646,09
45	\$ 1.001,94	\$ 158,67	\$ 843,28	\$ 13.802,81
46	\$ 1.001,94	\$ 149,53	\$ 852,41	\$ 12.950,40
47	\$ 1.001,94	\$ 140,30	\$ 861,65	\$ 12.088,75
48	\$ 1.001,94	\$ 130,96	\$ 870,98	\$ 11.217,78
49	\$ 1.001,94	\$ 121,53	\$ 880,42	\$ 10.337,36
50	\$ 1.001,94	\$ 111,99	\$ 889,95	\$ 9.447,41
51	\$ 1.001,94	\$ 102,35	\$ 899,59	\$ 8.547,81
52	\$ 1.001,94	\$ 92,60	\$ 909,34	\$ 7.638,47
53	\$ 1.001,94	\$ 82,75	\$ 919,19	\$ 6.719,28
54	\$ 1.001,94	\$ 72,79	\$ 929,15	\$ 5.790,13
55	\$ 1.001,94	\$ 62,73	\$ 939,21	\$ 4.850,92
56	\$ 1.001,94	\$ 52,55	\$ 949,39	\$ 3.901,53
57	\$ 1.001,94	\$ 42,27	\$ 959,67	\$ 2.941,85
58	\$ 1.001,94	\$ 31,87	\$ 970,07	\$ 1.971,78
59	\$ 1.001,94	\$ 21,36	\$ 980,58	\$ 991,20
60	\$ 1.001,94	\$ 10,74	\$ 991,20	\$ -0,00

Nota: Elaboración propia

4.4 Evaluación Financiera del Proyecto

4.4.1 Flujo de Caja

Para el desarrollo del Flujo de Caja del proyecto se tomó en consideración una proyección de 5 años, el mismo tiempo de duración del crédito bancario, para evaluar la viabilidad del proyecto. Dando como resultado la siguiente proyección:

Tabla 16

Flujo de Caja proyectado para el Proyecto

Flujo de Caja Proyecto DI Cia. Ltda.						
Estimación de Venta	Año 0	Año 1 5 proyectos	Año 2 6 proyectos	Año 3 7 proyectos	Año 4 8 proyectos	Año 5 9 proyectos
Ingresos						
Ingresos por Venta		\$ 110.000,00	\$ 121.000,00	\$ 133.100,00	\$ 146.410,00	\$ 161.051,00
Total Ingresos Operativos		\$ 110.000,00	\$ 121.000,00	\$ 133.100,00	\$ 146.410,00	\$ 161.051,00
Gastos						
Marketing	\$ -3.500,00	\$ -6.000,00	\$ -6.000,00	\$ -6.000,00	\$ -6.000,00	\$ -6.000,00
Salario Personal	\$ -16.800,00	\$ -28.800,00	\$ -28.800,00	\$ -28.800,00	\$ -28.800,00	\$ -28.800,00
Aportes a la Seguridad Social	\$ -	\$ -2.304,00	\$ -2.304,00	\$ -2.304,00	\$ -2.304,00	\$ -2.304,00
Alquiler oficina	\$ -21.000,00	\$ -36.000,00	\$ -36.000,00	\$ -36.000,00	\$ -36.000,00	\$ -36.000,00
Compra de Computadoras	\$ -3.600,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Software Diseño	\$ -14.000,00	\$ -24.000,00	\$ -24.000,00	\$ -24.000,00	\$ -24.000,00	\$ -24.000,00
Mobiliario	\$ -3.950,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Suministros de Oficina	\$ -140,00	\$ -240,00	\$ -240,00	\$ -240,00	\$ -240,00	\$ -240,00
Mantenimiento	\$ -840,00	\$ -240,00	\$ -240,00	\$ -240,00	\$ -240,00	\$ -240,00
Gastos de Viaje	\$ -4.275,00	\$ -1.110,00	\$ -1.110,00	\$ -1.110,00	\$ -1.110,00	\$ -1.110,00
Gasto de interés financiamiento	\$ -2.775,77	\$ -4.888,76	\$ -3.903,97	\$ -2.783,23	\$ -1.507,81	\$ -221,51
Depreciación Computadoras	\$ -700,00	\$ -1.200,00	\$ -1.200,00	\$ -500,00	\$ -	\$ -
Depreciación Mobiliario	\$ -230,42	\$ -395,00	\$ -395,00	\$ -395,00	\$ -395,00	\$ -395,00
Total Gastos Operativos	\$ -71.811,19	\$ -105.177,76	\$ -104.192,97	\$ -102.372,23	\$ -100.596,81	\$ -99.310,51
Utilidad antes de Impuestos	\$ -71.811,19	\$ 4.822,24	\$ 16.807,03	\$ 30.727,77	\$ 45.813,19	\$ 61.740,49
Impuestos	\$ -	\$ -1.205,56	\$ -4.201,76	\$ -7.681,94	\$ -11.453,30	\$ -15.435,12
Utilidad después de Impuestos	\$ -71.811,19	\$ 3.616,68	\$ 12.605,27	\$ 23.045,83	\$ 34.359,89	\$ 46.305,37

Nota: Elaboración propia

Dentro del año 0 se presenta de manera desglosada la inversión inicial más el valor de intereses del préstamo, ya que a pesar de no generar ingresos son obligaciones que se deben pagar.

Para el primer año se proyecta obtener \$110.00,00 como ingresos totales, los mismos corresponden a 5 proyectos a ser desarrollados en un año. Tomando en consideración las tendencias del mercado, la tasa de inflación y la capacidad de los diseñadores se establece que para los próximos años se puede dar un incremento del 10% del nivel de ingresos y del número de proyectos a desarrollar.

En los gastos todo se mantiene constante al ser desembolsos mensuales necesarios para la existencia de la empresa, como son las licencias de los programas de diseño, el arriendo y servicios básicos, los sueldos y salarios a los dos trabajadores y los gastos de viaje.

Con base de esos datos se realizaron los cálculos necesarios dando como resultado las siguientes utilidades:

Tabla 17

Cuadro resumen de las utilidades obtenidas en los Flujos de Caja.

Utilidad antes de Impuestos	\$ -71.811,19	\$ 4.822,24	\$ 16.807,03	\$ 30.727,77	\$ 45.813,19	\$ 61.740,49
Impuestos	\$ -	\$ -1.205,56	\$ -4.201,76	\$ -7.681,94	\$ -11.453,30	\$ -15.435,12
Utilidad después de Impuestos	\$ -71.811,19	\$ 3.616,68	\$ 12.605,27	\$ 23.045,83	\$ 34.359,89	\$ 46.305,37

Nota: Elaboración propia

Tras obtener los resultados de la utilidad después de impuestos se procedió a realizar el cálculo del Valor Presente Neto (VPN), la Tasa Interna de Retorno (TIR) y el Periodo de Recuperación.

En base a los criterios de los accionistas se definió una tasa de Costo de Oportunidad del 12% misma que se utilizará para obtener el VPN, obteniendo los siguientes resultados:

Tabla 18

Tabla de resumen del VPN, TIR y Periodo de recuperación

Csto Oportunidad	12,00%
VPN	\$ 5.981,64
TIR	14,43%
Periodo de recuperación	3,98 años

Nota: Elaboración propia

Estos resultados sugieren que el proyecto es rentable, ya que después de considerar los costos iniciales y los flujos de efectivo futuros, se espera que genere un retorno positivo de \$5.981,64 (VPN). Es decir, el VPN es mayor que el costo inicial de la inversión.

En cuanto a la TIR se obtuvo 14,43% lo que significa que, la empresa al decidir invertir en este proyecto puede esperar obtener un rendimiento anual de 14,43% sobre su inversión inicial. Además, al ser la TIR mayor que la tasa del costo de oportunidad indica que el proyecto es rentable y que ofrece un retorno atractivo en comparación con otras oportunidades de inversión.

El periodo de recuperación de la inversión es de aproximadamente 4 años lo que sugiere que el proyecto tiene una recuperación rápida de la inversión, lo que se considera favorable para la liquidez y gestión de riesgo del proyecto.

4.4.2 Estado de Resultados Projectado

Tabla 19

Estado de Resultados Projectado para los 5 años del proyecto

Estado de Resultados Projectado DI Cia. Ltda.						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	2024	2025	2026	2027	2028	2029
Ingresos						
Ventas brutas	\$ -	\$ 110.000,00	\$ 121.000,00	\$ 133.100,00	\$ 146.410,00	\$ 161.051,00
Menos: Devoluciones y provisiones	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Ventas netas	\$ -	\$ 110.000,00	\$ 121.000,00	\$ 133.100,00	\$ 146.410,00	\$ 161.051,00
Gastos						
Gastos Marketing	\$ -3.500,00	\$ -6.000,00	\$ -6.000,00	\$ -6.000,00	\$ -6.000,00	\$ -6.000,00
Depreciación Computadora	\$ -700,00	\$ -1.200,00	\$ -1.200,00	\$ -500,00	\$ -	\$ -
Depreciación Mobiliario	\$ -230,42	\$ -395,00	\$ -395,00	\$ -395,00	\$ -395,00	\$ -395,00
Intereses préstamo	\$ -2.775,77	\$ -4.888,76	\$ -3.903,97	\$ -2.783,23	\$ -1.507,81	\$ -221,51
Mantenimiento	\$ -840,00	\$ -240,00	\$ -240,00	\$ -240,00	\$ -240,00	\$ -240,00
Suministros de Oficina	\$ -140,00	\$ -240,00	\$ -240,00	\$ -240,00	\$ -240,00	\$ -240,00
Aportes a la Seguridad Social	\$ -	\$ -2.304,00	\$ -2.304,00	\$ -2.304,00	\$ -2.304,00	\$ -2.304,00
Software Diseño	\$ -14.000,00	\$ -24.000,00	\$ -24.000,00	\$ -24.000,00	\$ -24.000,00	\$ -24.000,00
Alquileres	\$ -21.000,00	\$ -36.000,00	\$ -36.000,00	\$ -36.000,00	\$ -36.000,00	\$ -36.000,00
Gastos de Viaje	\$ -4.275,00	\$ -1.110,00	\$ -1.110,00	\$ -1.110,00	\$ -1.110,00	\$ -1.110,00
Sueldos y Salarios	\$ -16.800,00	\$ -28.800,00	\$ -28.800,00	\$ -28.800,00	\$ -28.800,00	\$ -28.800,00
Total de Gastos	\$ -64.261,19	\$ -105.177,76	\$ -104.192,97	\$ -102.372,23	\$ -100.596,81	\$ -99.310,51
Ganancia o Pérdida Neta	\$ -64.261,19	\$ 4.822,24	\$ 16.807,03	\$ 30.727,77	\$ 45.813,19	\$ 61.740,49
Impuestos	\$ -	\$ -1.205,56	\$ -4.201,76	\$ -7.681,94	\$ -11.453,30	\$ -15.435,12
Utilidad del Ejercicio	\$ -64.261,19	\$ 3.616,68	\$ 12.605,28	\$ 23.045,82	\$ 34.359,90	\$ 46.305,36

Nota: Elaboración propia

De acuerdo a los datos presentados en la proyección del Estado de Resultados se puede indicar que:

Las ventas brutas muestran un crecimiento significativo a lo largo de los años, tomando en consideración un incremento del 10% cada año.

Respecto a los gastos se muestra también un aumento cada año, lo que refleja el crecimiento en las operaciones y expansión de la empresa, a pesar de este incremento en los gastos se puede ver que el margen de la Utilidad Neta crece cada año, lo que nos indica una mejora en la eficiencia y rentabilidad de la empresa.

4.4.3 Balance General Proyectado

Tabla 20

Balance General Proyectado

Balance General Proyectado DI Cia. Ltda.						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	2024	2025	2026	2027	2028	2029
ACTIVOS						
Corrientes						
Efectivo y equivalentes	\$ 69.035,42	\$ 133.996,39	\$ 125.849,95	\$ 119.681,52	\$ 113.795,39	\$ 112.980,62
Cuentas por cobrar	\$ -	\$ 55.000,00	\$ 77.000,00	\$ 89.650,00	\$ 100.100,00	\$ 110.555,50
Facturas a cobrar	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Otros activos y adelanto de gastos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Activos Corrientes	\$ 69.035,42	\$ 188.996,39	\$ 202.849,95	\$ 209.331,52	\$ 213.895,39	\$ 223.536,12
Fijos						
Computadoras	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00
Mobiliario	\$ 3.950,00	\$ 3.950,00	\$ 3.950,00	\$ 3.950,00	\$ 3.950,00	\$ 3.950,00
Depreciación acumulada	\$ -930,42	\$ -2.525,42	\$ -4.120,42	\$ -5.015,42	\$ -5.410,42	\$ -5.805,42
Total Activos Fijos	\$ 6.619,58	\$ 5.024,58	\$ 3.429,58	\$ 2.534,58	\$ 2.139,58	\$ 1.744,58
Total Activos	\$ 75.655,00	\$ 194.020,97	\$ 206.279,53	\$ 211.866,10	\$ 216.034,97	\$ 225.280,70
PASIVOS						
Corrientes						
Porción Préstamos por pagar	\$ 60.116,47	\$ 54.104,82	\$ 42.081,53	\$ 30.058,24	\$ 18.034,95	\$ 11.021,36
Cuentas por pagar y gastos acumulados	\$ 37.999,72	\$ 78.989,92	\$ 91.286,97	\$ 94.976,09	\$ 96.082,83	\$ 96.414,85
Sueldos por pagar	\$ 16.800,00	\$ 28.800,00	\$ 28.800,00	\$ 28.800,00	\$ 28.800,00	\$ 28.800,00
Seguridad Social por pagar	\$ -	\$ 2.304,00	\$ 2.304,00	\$ 2.304,00	\$ 2.304,00	\$ 2.304,00
Total Pasivos Corrientes	\$ 114.916,19	\$ 164.198,73	\$ 164.472,50	\$ 156.138,33	\$ 145.221,78	\$ 138.540,21
Total Pasivos	\$ 114.916,19	\$ 164.198,73	\$ 164.472,50	\$ 156.138,33	\$ 145.221,78	\$ 138.540,21
PATRIMONIO						
Capital Social	\$ 25.000,00	\$ 25.000,00	\$ 25.000,00	\$ 25.000,00	\$ 25.000,00	\$ 25.000,00
Pérdida o Ganancias del Ejercicio	\$ -64.261,19	\$ 4.822,24	\$ 16.807,03	\$ 30.727,77	\$ 45.813,19	\$ 61.740,49
Total Patrimonio	\$ -39.261,19	\$ 29.822,24	\$ 41.807,03	\$ 55.727,77	\$ 70.813,19	\$ 86.740,49
Total Pasivos y Patrimonio	\$ 75.655,00	\$ 194.020,97	\$ 206.279,53	\$ 211.866,10	\$ 216.034,97	\$ 225.280,70

Nota: Elaboración propia

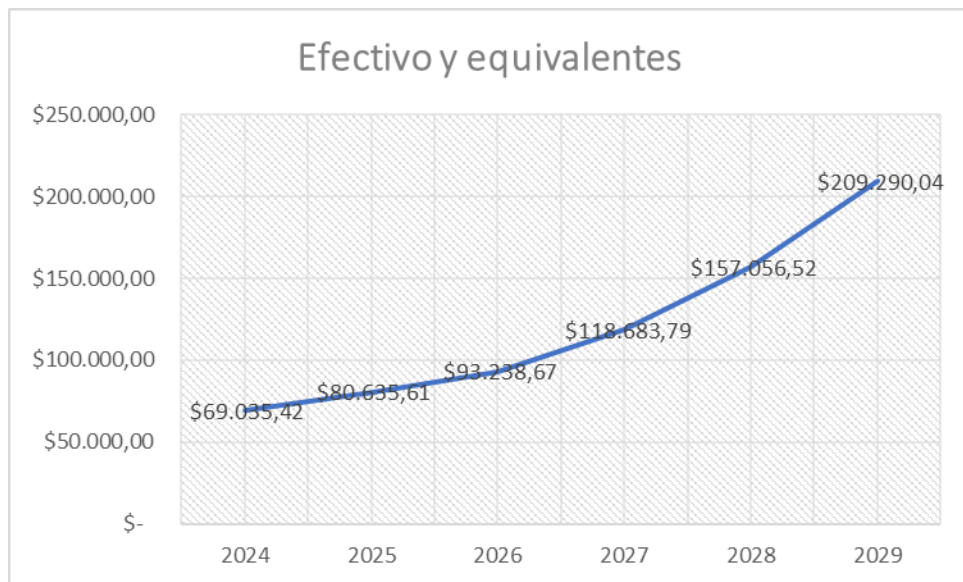
4.4.3.1 Liquidez

En temas de liquidez la empresa cuenta con alto flujo de activos corrientes, lo cual es indicativo de que cuenta con capacidad para cubrir sus obligaciones a corto plazo, la situación se repite en temas de efectivo y equivalentes, la empresa tiene la liquidez suficiente y recursos inmediatamente disponibles, dichos valores van en aumento al pasar de los años, esto es un claro reflejo de la validez del proyecto, indicando que la empresa puede

convertir fácilmente el efectivo para financiar sus operaciones comerciales a continuación las gráficas:

Figura 8

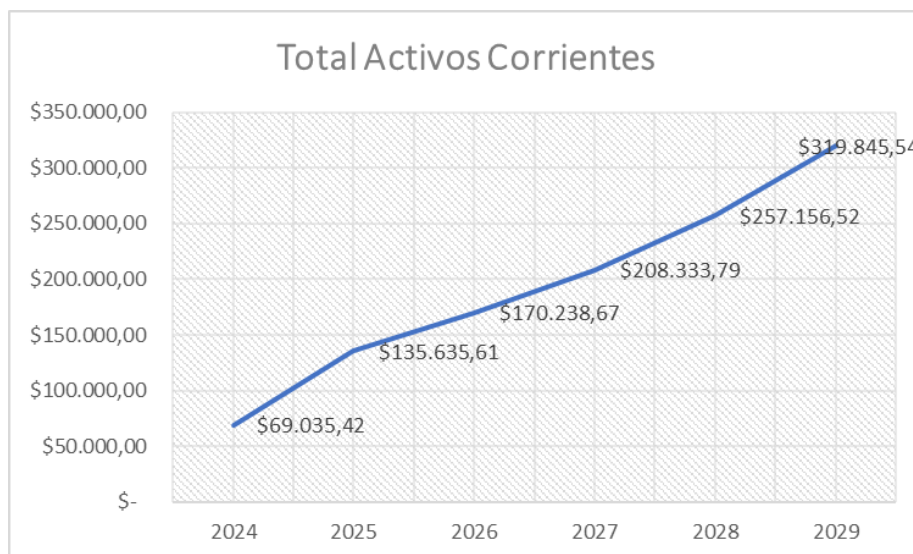
Comportamiento anual del efectivo y equivalentes del Balance General proyectado de DI



Nota: Elaboración Propia

Figura 9

Comportamiento anual de los activos corrientes del Balance General proyectado de DI



Nota: Elaboración Propia

4.4.3.2 Pasivos Corrientes

Los pasivos corrientes representan las obligaciones que la empresa espera liquidar en un corto plazo, generalmente dentro de un año. En este caso, DI (Diseño Interior), tiene cuentas por pagar y deudas a corto plazo, esto incluye, préstamos por pagar, cuentas por pagar, etc.

4.4.3.3 Patrimonio

Aunque el balance general no proporciona directamente información sobre la rentabilidad, el patrimonio neto de la empresa va en aumento a partir del año 1, esto es entendible debido a que en el año 0 se enmarca la inversión inicial del proyecto, y se realizó inversiones significativas en activos fijos, investigación y desarrollo, marketing u otros gastos necesarios para iniciar el proyecto. Estos desembolsos pueden superar los ingresos generados en ese

período inicial, lo que resulta en un patrimonio neto negativo. A continuación detallo el comportamiento del patrimonio al pasar de los años evaluados.

Figura 10

Comportamiento del Patrimonio del Balance General proyectado de DI



Nota: Elaboración Propia

4.5 Ratios Financieros

Tabla 21

Tabla resumen del análisis de los indicadores financieros para el proyecto.

Indicadores Financieros DI Cia. Ltda.							
Factor	Indicador Financiero	Año 0 2024	Año 1 2025	Año 2 2026	Año 3 2027	Año 4 2028	Año 5 2029
Liquidez	Liquidez Corriente	1,26	1,72	1,66	1,66	1,68	1,75
	Apalancamiento	-1,93	6,51	4,93	3,80	3,05	2,60
Solvencia	Endeudamiento del Activo	1,52	0,85	0,80	0,74	0,67	0,61
	ROE	0,00%	16,17%	40,20%	55,14%	64,70%	71,18%
Rentabilidad	ROA (Du Pont)	-84,94%	2,49%	8,15%	14,50%	21,21%	27,41%
	Rentabilidad Financiera	0,00%	16,17%	40,20%	55,14%	64,70%	71,18%

Nota: Elaboración propia

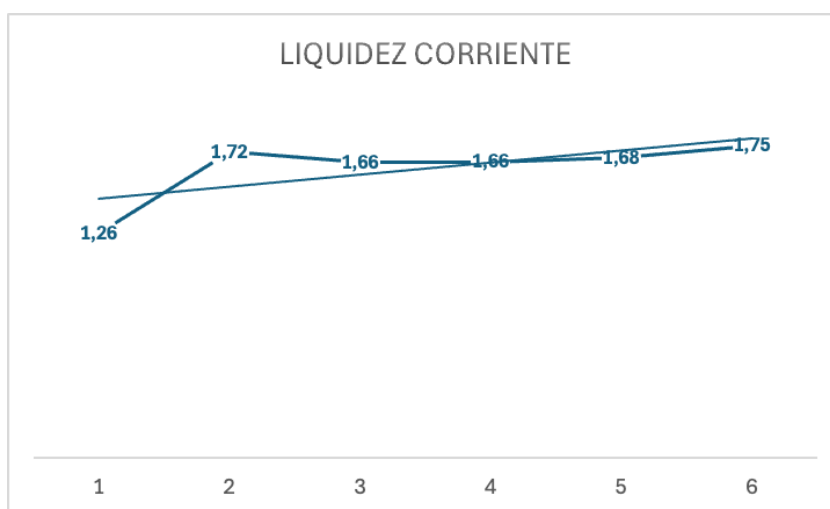
Los indicadores financieros son herramientas esenciales para evaluar la salud financiera de la empresa durante el desarrollo del proyecto. Es por esta razón que se tomaron 3 factores determinantes, la Liquidez, Solvencia y Rentabilidad. Obteniendo los siguientes resultados e interpretaciones:

4.5.1 Liquidez

En términos de liquidez se tomó el indicador financiero de la Liquidez Corriente (Activos Corrientes/Pasivos Corrientes), mismo que se presenta a continuación de manera gráfica:

Figura 11

Resultados obtenidos del indicador liquidez corriente 2024 - 2029



Nota: Elaboración Propia

Los resultados obtenidos en la evaluación reflejan que la empresa cuenta más activos corrientes que pasivos corrientes, lo que sugiere una capacidad suficiente para cubrir sus deudas a corto plazo.

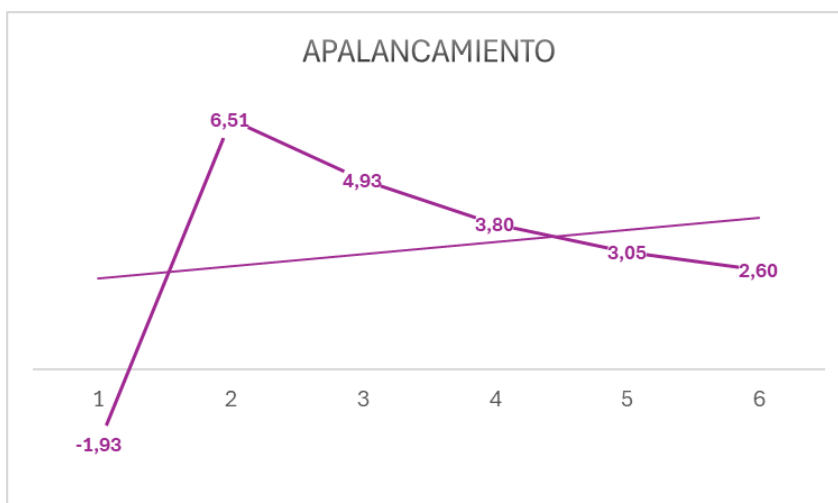
4.5.2 Solvencia

4.5.2.1 Apalancamiento

En términos de solvencia se tomó dos indicadores para la evaluación, estos son: Apalancamiento y Endeudamiento del activo, a continuación las gráficas.

Figura 12

Resultados obtenidos del indicador de apalancamiento 2024 - 2029



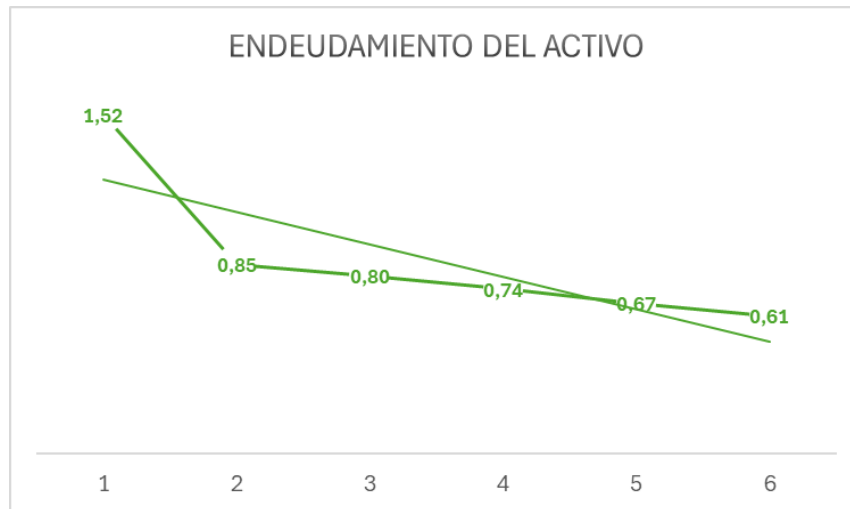
Nota: Elaboración Propia

Según se muestra en la gráfica, a partir del año 1 el indicador muestra valores positivos. esto hace referencia al valor que la empresa cuenta por cada \$1 de patrimonio neto, esto sugiere que la empresa está financiando una parte significativa de sus activos y operaciones mediante el uso de deuda.

4.5.2.2 Endeudamiento del activo

Figura 13

Resultados obtenidos del indicador de endeudamiento del activo 2024 - 2029



Nota: Elaboración Propia

4.5.3 Rentabilidad

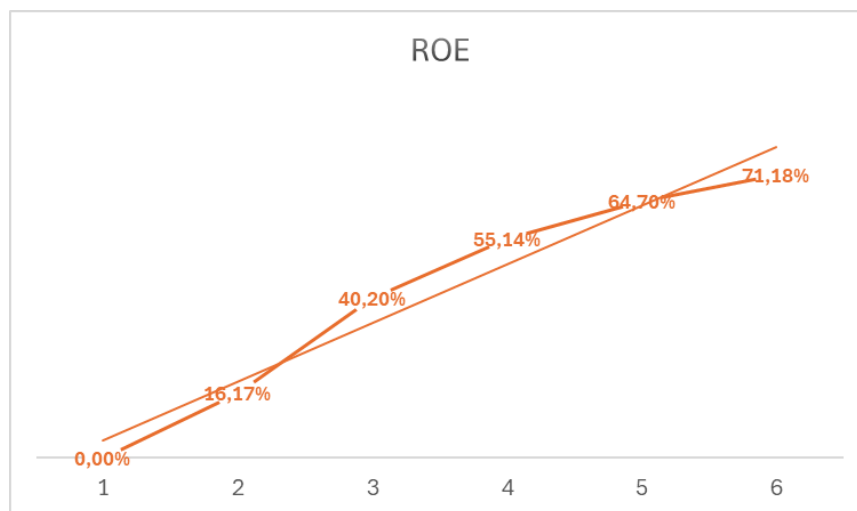
Los indicadores de rentabilidad que se calcularon para el estudio son:

ROE, ROA y Rentabilidad Financiera

4.5.3.1 ROE

Figura 14

Resultados obtenidos del indicador de ROE 2024 - 2029



Nota: Elaboración Propia

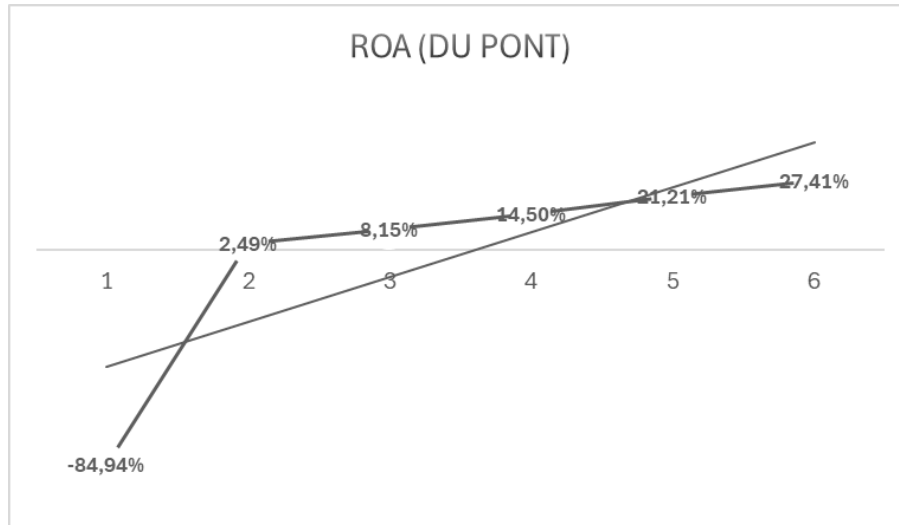
Los valores obtenidos a partir del año 1 hacen referencia al % que la empresa está percibiendo por rendimiento de cada dólar de patrimonio neto invertido en la empresa.

Al pasar de los años el valor de ROE va en ascenso, lo cual indica que la empresa está siendo efectiva en la gestión de sus operaciones y generando ingresos significativos en relación con su inversión en activos y capital.

4.5.3.2 ROA

Figura 15

Resultados obtenidos del indicador de ROA 2024 - 2029



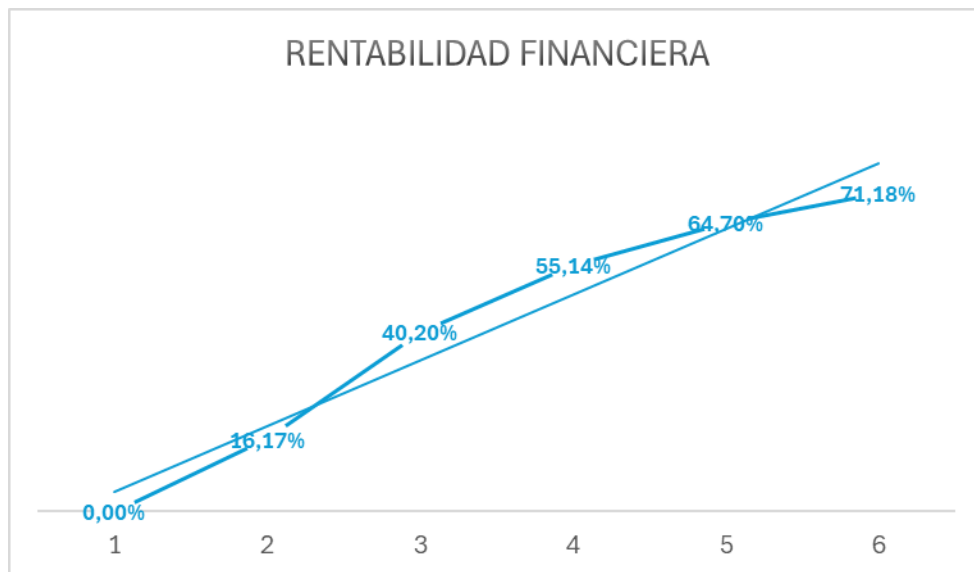
Nota: Elaboración Propia

Los valores obtenidos a partir del año 1 hacen referencia al % de rendimiento obtenido sobre cada dólar de activos totales que posee, indica que la empresa está generando un rendimiento positivo sobre sus activos totales y utilizando sus activos de manera eficiente para generar ingresos.

4.5.3.3 Rentabilidad Financiera

Figura 16

Resultados obtenidos del indicador de Rentabilidad Financiera 2024 - 2029



Nota: Elaboración Propia

Los valores obtenidos a partir del año 1 indican que la empresa está generando rendimiento sobre sus activos o inversiones, lo que puede ser una señal positiva de eficiencia y gestión efectiva de los recursos financieros.

4.6 Cronograma de implementación

El cronograma muestra la secuencia de las actividades que deben llevarse a cabo para alcanzar los objetivos del proyecto. Cada actividad está detallada en orden cronológico mensual, lo que permite visualizar el flujo de trabajo y las dependencias entre las tareas a realizarse.

Tabla 22

Cronograma de Implementación

CRONOGRAMA DE EJECUCIÓN DEL PROYECTO																												
EXPANSION EMPRESA D (Diseño de Interior) A PANAMA																												
Meses	jun-24				jul-24				ago-24				sep-24				OCTURE-24				nov-24				dic-24			
Semanas	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
*Investigación																												
Análisis para determinar la mejor opción como país para invertir	█																											
Investigación sobre leyes tributarias y legal para apertura de nuevos mercados	█																											
* Escoger financiamiento																												
Análisis y Establecer cual es la mejor opción para solicitar un financiamiento para iniciar la operaciones en Panamá		█																										
*Capacitación																												
Capacitación e Implementación de nuevas prácticas en materia de sostenibilidad				█																								
*Establecer presupuestos de Gastos y Ventas .																												
Crear una matriz de presupuestos y proyecciones que respalde los objetivos.				█																								
* Ratios Financieros																												
Proyección de Estado de Resultados, así como análisis de ratios financieros estableciendo desde cuando la empresa podría contar con una rentabilidad positiva				█	█																							
* Establecer equipo de trabajo																												
Determinar el personal que será necesario contratar para iniciar las operaciones en la nueva locación				█																								
Selección de personal a contratar								█	█	█	█																	
* Establecimiento de Políticas Financieras.																												
Definir políticas financieras que respalden la toma de decisiones estratégicas para la expansión internacional, incluyendo políticas de financiamiento y gestión de riesgos.	█	█																										
* Posicionamiento mercado.																												
Definir políticas financieras y de marketing que permitan a la empresa lograr un posicionamiento más rápido en el mercado																												
Arrendar y equipar un lugar físico (oficina) donde se pueda atender instantáneamente a posibles nuevos clientes																												
* Seguimiento																												
Definir políticas que permitan tener un seguimiento constante sobre el desarrollo de las actividades de la empresa.																												
Revisión trimestral del cumplimiento del presupuesto																												

4.6.1 Avance del proyecto

El proyecto tiene un avance del 64%, la diferencia del 36% se ejecutará en los tiempos que refleja el cronograma.

Tabla 23

Avance del proyecto

Avance del Proyecto

Detalle	Cantidad
Actividades Ejecutadas (celeste)	9
Actividades por ejecutar (rosa)	5
Total de Actividades	14
Porcentaje de implementación del proyecto	64%

Nota: Elaboración propia

5 Capítulo V – Conclusiones y Recomendaciones

5.1 Conclusiones

La investigación realizada sobre la evaluación de mercados internacionales para una empresa DI ha confirmado la importancia crucial de diversificar y expandir las operaciones a otros países. A continuación, se detallan las conclusiones principales:

- Diversificación como Estrategia de Crecimiento

La diversificación en mercados internacionales permite a la empresa reducir su dependencia de un solo mercado, distribuyendo el riesgo y aprovechando oportunidades de crecimiento en diversas regiones. Esta estrategia es vital para asegurar la estabilidad y sostenibilidad a largo plazo de la empresa, dado que los mercados locales pueden enfrentar fluctuaciones económicas y cambios en las tendencias de consumo y están propensos a la inestabilidad económica del país.

- Implantación de una nueva sede en el extranjero

La expansión a una nueva sede en Panamá ofrece la oportunidad de captar nuevos segmentos de clientes y satisfacer demandas específicas que no están siendo completamente abordadas por los competidores locales.

- Aprovechamiento del Buen Posicionamiento de la Marca

La empresa ya ha establecido una fuerte presencia en el mercado internacional, lo que proporciona una ventaja competitiva significativa. Este

buen posicionamiento debe ser aprovechado para facilitar la entrada a nuevos mercados, utilizando la reputación y el reconocimiento de la marca como un diferenciador clave. La confianza y lealtad de los clientes internacionales existentes pueden ser utilizados para construir relaciones en nuevas regiones, facilitando la aceptación y adopción de los servicios de la empresa.

- Beneficios de la Internacionalización

La investigación también destaca que la internacionalización puede generar importantes beneficios financieros y operativos. La expansión internacional no solo incrementa los ingresos y la base de clientes, sino que también puede conducir a economías de escala y a una mejor optimización de recursos. Además, operar en múltiples mercados puede fomentar la innovación y la mejora continua de los servicios ofrecidos, impulsando la competitividad global de la empresa.

- Importancia de la dirección financiera en el proceso de expansión

1. Planificación Financiera Estratégica: La dirección financiera juega un papel esencial en la planificación y ejecución de la expansión internacional. La evaluación de viabilidad, la asignación de recursos y la previsión de costos e ingresos futuros son cruciales para asegurar que la expansión sea sostenible y rentable.

2. Gestión de Riesgos Financieros: La entrada en nuevos mercados implica riesgos financieros significativos, diferencias en regulaciones fiscales y económicas, y la incertidumbre del mercado. Por lo cual de acuerdo a la

investigación de un análisis PESTEL detallado de los países con mayores índices de crecimiento se gestionó la estrategia de expansión para mitigar y proteger la estabilidad financiera de la empresa.

3. Optimización del Capital y Financiamiento: Se realizó el análisis que permite asegurar que la empresa disponga del capital necesario para financiar la expansión. Incluye la obtención de financiamiento externo, la gestión eficiente del flujo de caja y la estimación de proyectos futuros que ofrezcan la mayor rentabilidad en el menor tiempo posible.

4. Ratios financieros: Contar con el análisis de ratios financieros de acuerdo a las proyecciones de crecimiento de la empresa permiten prever cómo se va a comportar la empresa y los resultados esperados para poder sustentar la factibilidad de la implementación de la nueva sede. También, estos ratios proporcionan información importante para mitigar riesgos operativos y de retorno de la inversión.

En resumen, la evaluación de mercados internacionales para la empresa de diseño interior subraya la importancia de diversificar, establecerse en nuevos países y capitalizar el buen posicionamiento de la marca. Estas estrategias no solo permitirán a la empresa ampliar su alcance y crecimiento, sino que también fortalecerán su capacidad para enfrentar desafíos y aprovechar oportunidades en el dinámico entorno global del diseño interior.

5.2 Recomendaciones

De acuerdo con la investigación realizada sobre la expansión internacional de la empresa DI (Diseño Interior), se presentan las siguientes recomendaciones:

- Optimización de la Dirección Financiera:

1. Planificación Financiera Sólida: Establecer un plan financiero detallado que incluya proyecciones de ingresos y gastos, así como estrategias para la gestión de riesgos financieros asociados con la expansión.

2. Gestión del Capital: Asegurar que haya suficiente capital disponible para financiar la expansión. Evaluar opciones de financiamiento, como inversionistas externos o préstamos, para apoyar el crecimiento.

3. Control de Costos: Implementar un sistema de control de costos para garantizar que los proyectos se mantengan dentro del presupuesto y se maximice la rentabilidad.

4. Monitoreo: Se debe evaluar constantemente el rendimiento de las inversiones, y así tomar decisiones acertadas sobre dónde asignar los recursos financieros, a fin de lograr un retorno más alto.

5. Evaluación y supervisión: Realizar una revisión constante del cumplimiento del presupuesto establecido a fin de poder cumplir con la utilidad esperada. Considerar contar con un administrador local que permita la supervisión y reporte a la sede matriz.

- Estrategia de Diversificación
 1. Análisis de Mercado Detallado Realizar estudios de mercado exhaustivos en los países objetivo para identificar oportunidades específicas.
 2. Segmentación de Clientes: Identificar y segmentar nuevos nichos de mercado, enfocándose en grupos demográficos que muestran mayor interés en servicios.

- Fortalecer la Presencia Internacional
 1. Establecimiento de Sedes Locales: Considerar la apertura de oficinas en mercados estratégicos para mejorar la gestión de proyectos y proporcionar un servicio más personalizado a los clientes locales.
 2. Alianzas Estratégicas: Formar alianzas con empresas locales y proveedores para facilitar la entrada en nuevos mercados y mejorar la competitividad.

- Aprovechar el Buen Posicionamiento de la Marca
 1. Marketing Internacional: Desarrollar campañas de marketing dirigidas que destaquen el prestigio y la calidad de la marca en el mercado internacional.
 2. Participación en Eventos Internacionales: Participar en ferias, exposiciones y conferencias de diseño interior a nivel internacional para aumentar la visibilidad y el reconocimiento de la marca.

- Innovación y Adaptación

1. Personalización de Servicios: Adaptar los servicios de diseño interior para reflejar las preferencias culturales y estéticas de los nuevos mercados, asegurando relevancia y aceptación.

2. Tecnología y Digitalización: Incorporar tecnologías avanzadas y herramientas de diseño digital para mejorar la eficiencia y la calidad de los proyectos, ofreciendo una experiencia superior a los clientes.

- Mejorar Rentabilidad y Proteger Inversión

1. Evaluación continua de la rentabilidad: Implementación y supervisión continua de la rentabilidad de los proyectos utilizando KPIs para monitoreo del desempeño financiero.

2. Gestión de riesgos: Desarrollar e implementar un plan de gestión de riesgos para identificar y mitigar posibles amenazas financieras y operativas.

3. Revisión de estrategias: Realizar revisiones periódicas de las estrategias de expansión y ajustar según sea necesario para asegurar que el funcionamiento se mantenga estable, rentable y alineado con los objetivos planteados.

Implementando estas recomendaciones, la empresa de diseño interior puede maximizar las oportunidades de crecimiento internacional, mejorar la gestión de proyectos y fortalecer su posición competitiva en los mercados globales.

REFERENCIAS

- Al finalizar la vida laboral | empleo | Gobierno | gob.mx.* (2021, Julio 01). Gobierno de México. Retrieved June 8, 2024, from <https://www.gob.mx/empleo/articulos/al-finalizar-la-vida-laboral>
- Altimira, J. (2023, October 6). *estrategias de posicionamiento*. Upbizer. Retrieved June 12, 2024, from <https://www.upbizer.com/ecosistema-empresarial/estrategias-de-posicionamiento>
- Análisis DAFO - ¿Qué es y cómo realizarlo? | Blog de Appinio.* (2023, August 15). Appinio. Retrieved June 5, 2024, from <https://www.appinio.com/es/blog/investigacion-de-mercados/analisis-dafo>
- Análisis PESTEL: qué es, cómo hacerlo y ejemplos | ESIC.* (n.d.). ESIC Business & Marketing School. Retrieved June 11, 2024, from <https://www.esic.edu/rethink/marketing-y-comunicacion/analisis-pestel-que-es-como-hacerlo-ejemplos-c>
- Análisis PESTEL, una herramienta de estudio del entorno.* (2013, January 10). Pascual Parada. Retrieved June 6, 2024, from <https://www.pascualparada.com/analisis-pestel-una-herramienta-de-estudio-del-entorno/>
- Aumento de cuota obrero patronal genera críticas.* (2013, January 2). La Prensa Panamá. Retrieved June 8, 2024, from https://www.prensa.com/imprensa/panorama/Aumento-obrero-patronal-genera-criticas_0_3562893752.html

Barría, C. (2020, October 15). *Cómo les ha ido con el dólar a Ecuador, Panamá y El Salvador, las 3 economías dolarizadas de América Latina*. BBC. Retrieved June 8, 2024, from <https://www.bbc.com/mundo/noticias-54483030>

BIDeconomics Panamá: panorama de oportunidades. (n.d.). Publications. Retrieved June 8, 2024, from <https://publications.iadb.org/es/bideconomics-panama-panorama-de-oportunidades>

Caja Costarricense de Seguro Social. (2023, June 16). *Calculadora Patronal*. CCSS. Retrieved June 8, 2024, from <https://www.ccss.sa.cr/calculadora>

Cámara de Diputados de México. (2023, Octubre 4). *Nota Informativa*. www.cefp.gob.mx

Cartas de Credito Y Otros Medios de Pago en Comercio Internacional. (n.d.). Editores Millenium.

Castillo, H. (2023, September 14). *El Fondo de Cesantía y la Prima de Antigüedad*. Colegio de Contadores Públicos Autorizados de Panamá. Retrieved June 8, 2024, from <https://www.colegiocpapanama.org/articulos/sala-de-expresidentes/item/98-el-fondo-de-cesantia-y-la-prima-de-antiguedad>

Castro, M. (n.d.). *Compensación y pago de vacaciones en Costa Rica*. <https://kpmg.com/cr/>. Retrieved June 8, 2024, from https://kpmg.com/cr/es/home/tendencias/2024/05/derecho_laboralcr_2024.html

Conoce el proceso de incapacidad por maternidad. (n.d.). IMSS. Retrieved June 8, 2024, from https://www.imss.gob.mx/_maternidad2/incapacidad/proceso-incapacidad-maternidad

Conoce más en relación al pago del Aguinaldo. (n.d.). Gobierno de México. Retrieved June 8, 2024, from <https://www.gob.mx/profedet/articulos/conoce-mas-en-relacion-al-pago-del-aguinaldo?idiom=es>

Consejo Monetario Centroamericano. (n.d.). *Informe de Riesgo País, IV Trimestre 2023.* chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/<https://www.secmca.org/wp-content/uploads/2024/01/Informe-Riesgo-Pais-2023-T4.pdf>

Consejo monetario Centroamericano. (2023, Octubre 06). *Producto Interno Bruto Trimestral de Guatemala.* <https://www.secmca.org/>. Retrieved June 8, 2024, from <https://www.secmca.org/producto-interno-bruto-trimestral-de-guatemala-15/>

Cos, P. (2012). *LA SELECCIÓN Y EXPANSIÓN DE MERCADOS EXTERIORES EN LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS CATALANAS: UN ANALISIS EMPÍRICO* (1st ed.). Pilar Cos. <https://www.tdx.cat/bitstream/handle/10803/108138/Tpcs1de1.pdf?sequence=2&isAllowed=y>

Costa Rica acumula -0,01% inflación primer cuatrimestre de 2024. (2024, May 9). Forbes Centroamérica. Retrieved June 8, 2024, from <https://forbescentroamerica.com/2024/05/09/costa-rica-acumula-001-de-inflacion-en-el-primer-cuatrimstre-de-2024>

¿Cuanto se paga al IMSS por trabajador con salario minimo? (n.d.). Runa. Retrieved June 8, 2024, from <https://runahr.com/mx/recursos/nomina/cuanto-se-paga-al-imss-por-trabajador-con-salario-minimo/>

DELGADO GONZALEZ, S., & ENA VENTURA, B. (2008). *Contabilidad general y tesorería*. Ediciones Paraninfo, S.A.

Derecho Laboral en Guatemala: una Guía. (2022, February 8). Biz Latin Hub. Retrieved June 8, 2024, from <https://www.bizlatinhub.com/es/derecho-laboral-en-guatemala-una-guia/>

Días de vacaciones por países y por año en Latinoamérica. (2024, April 19). Deel. Retrieved June 8, 2024, from <https://www.deel.com/es/blog/dias-de-vacaciones-por-pais-de-latam>

Días de vacaciones por países y por año en Latinoamérica. (2024, April 19). Deel. Retrieved June 8, 2024, from <https://www.deel.com/es/blog/dias-de-vacaciones-por-pais-de-latam>

Dirección General de Información y Defensa de los Afiliados a la Seguridad Social. (n.d.). DIDA. Retrieved June 8, 2024, from <https://www.dida.gob.do/index.php/preguntas-frecuentes>

El análisis PESTEL: Asegure la continuidad de su negocio. (2016). 50Minutos.es.

El pago de utilidades se debe hacer hasta este 15 de abril. (2024, April 15). Primicias. Retrieved June 8, 2024, from <https://www.primicias.ec/noticias/economia/utilidades-ecuador-2024-pago-fecha-calculo/>

Expansión internacional: beneficios y buenas prácticas. (2022, March 15). Deel. Retrieved June 10, 2024, from <https://www.deel.com/es/blog/expansion-internacional>

5 dudas sobre el pago del décimo tercer mes en Panamá – Humanet. (2023, December 7). Humanet. Retrieved June 8, 2024, from

<https://humanetcorp.com/5-dudas-sobre-el-pago-del-decimo-tercer-mes-en-panama/>

Formas de expandir un negocio con sedes en el extranjero. (n.d.). Global Business International. Retrieved June 10, 2024, from <https://globalgbi.com/como-hacer-crecer-negocio/expandir-negocio-sedes-extranjero/>

Formas de expandir un negocio con sedes en el extranjero. (n.d.). Global Business International. Retrieved June 11, 2024, from <https://globalgbi.com/como-hacer-crecer-negocio/expandir-negocio-sedes-extranjero/>

Formas de expandir un negocio con sedes en el extranjero. (n.d.). Global Business International. Retrieved June 11, 2024, from <https://globalgbi.com/como-hacer-crecer-negocio/expandir-negocio-sedes-extranjero/>

Fuero maternal en Panamá: Lo que debe saber. (2021, September 16). Morgan & Morgan. Retrieved June 8, 2024, from <https://morimor.com/es/fuero-maternal-en-panama-nueva-ley-crea-el-fuero-de-paternidad/>

Gobierno de la República Dominicana. (2017, Febrero 8 Febrero). <https://www.mt.gob.do/index.php/noticias/item/ministro-trabajo-anuncia-ampliacion-de-12-a-14-semanas-licencia-por-maternidad>. Retrieved June 8, 2024, from <https://www.mt.gob.do/index.php/noticias/item/ministro-trabajo-anuncia-ampliacion-de-12-a-14-semanas-licencia-por-maternidad>

Guatemala Panorama general. (n.d.). Banco Mundial. Retrieved June 6, 2024, from <https://www.bancomundial.org/es/country/guatemala/overview>

Impuestos En República Dominicana: Lo Que Necesita Saber. (n.d.).
Serviap Global. Retrieved June 8, 2024, from
<https://www.serviapgroup.com/es/blog/taxes-dominican-republic/>

Índice de Corrupción en América Latina 2023. (n.d.). Statista. Retrieved
June 8, 2024, from <https://es.statista.com/estadisticas/1073892/america-latina-indice-percepcion-corrupcion-pais/>

Inflación hila tres meses al alza en enero 2024. (2024, February 8).
México ¿cómo vamos? Retrieved June 8, 2024, from
<https://mexicocomovamos.mx/publicaciones/2024/02/inflacion-hila-tres-meses-al-alza-en-enero-2024/>

Informe Doing Business 2020: mantener el ritmo de las reformas para mejorar el clima de negocios. (2019, October 24). Banco Mundial. Retrieved
June 8, 2024, from
<https://www.bancomundial.org/es/news/feature/2019/10/24/doing-business-2020-sustaining-the-pace-of-reforms>

Informe Riesgo País. (n.d.). Consejo Monetario Centroamericano.
Retrieved June 6, 2024, from <https://www.secmca.org/wp-content/uploads/2024/01/Informe-Riesgo-Pais-2023-T4.pdf>

Inicia campaña Aguinaldo completo y a tiempo. (2023, November 30).
MTSS. Retrieved June 8, 2024, from
https://www.mtss.go.cr/prensa/comunicados/2023/noviembre/cp_048_2023.htm

I

Internacionalización: Métodos de entrada en mercados exteriores. (n.d.).
Riunet. Retrieved June 13, 2024, from

https://riunet.upv.es/bitstream/handle/10251/31217/Internacionalizaci%C3%B3n_submissionb.pdf

Jimenez, K. (2024, April 19). *El FMI recortó la proyección de crecimiento de México de 2.7% a 2.4% para el 2024*. Cointelegraph. Retrieved June 8, 2024, from <https://es.cointelegraph.com/news/imf-cuts-mexicos-growth-projection-from-27-to-24-by-2024>

Jornada financiera: el BCRA acentuó la compra de reservas mientras persiste la estabilidad del dólar. (2024, May 7). Infobae. Retrieved June 8, 2024, from <https://www.infobae.com/economia/2024/05/07/jornada-financiera-el-bcra-acentuo-la-compra-de-reservas-mientras-persiste-la-estabilidad-del-dolar/>

La Asamblea Legislativa de de República de Costa Rica. (n.d.). *Ley de Impuesto al Valor Agregado (IVA) N° 6826*.

La inversión extranjera directa en República Dominicana y su impacto sobre la competitividad de sus exportaciones. (n.d.). CEPAL. Retrieved June 8, 2024, from <https://www.cepal.org/es/publicaciones/4545-la-inversion-extranjera-directa-republica-dominicana-su-impacto-la-competitividad>

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). (n.d.). *Estadísticas tributarias en América Latina y el Caribe 2024 - Panamá*. <https://www.oecd.org/acerca/>.

La política exterior de Estados Unidos hacia México bajo la administración de Barack Obama: cambios y continuidades. (n.d.). SciELO México. Retrieved June 8, 2024, from https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1870-35502011000200004

Legislación Laboral en la República Dominicana. (n.d.). Guzmán Ariza.
Retrieved June 8, 2024, from <https://drlawyer.com/espanol/derecho-de-trabajo/>

Leyes Tributarias de Panamá | Negocios Panamá. (n.d.). Business
Panama. Retrieved June 6, 2024, from
<https://businesspanama.com/es/business-in-panama/panama-tax-laws/>

Leyes Tributarias de Panamá | Negocios Panamá. (n.d.). Business
Panama. Retrieved June 8, 2024, from
<https://businesspanama.com/es/business-in-panama/panama-tax-laws/>

Los principales impuestos que se pagan en Guatemala. (2023,
November 30). Cuentanos Guatemala. Retrieved June 8, 2024, from
<https://guatemala.cuentanos.org/es/articles/14334970232477>

Mátar, J., & Cuervo, L. M. (Octubre 2017). *Planificación para el
desarrollo en América Latina y el Caribe.*
file:///C:/Users/HP/Downloads/S1700693_es.pdf

Mercado de Servicios de Diseño de Interiores, Informe | 2024-2032.
(n.d.). Informes de Expertos. Retrieved June 13, 2024, from
<https://www.informesdeexpertos.com/informes/mercado-de-servicios-de-diseno-de-interiores>

*Mercado Latinoamericano de Servicios de Diseño de Interiores, Tamaño,
Informe 2024-2032.* (n.d.). Informes de Expertos. Retrieved June 13, 2024, from
<https://www.informesdeexpertos.com/informes/mercado-latinoamericano-de-servicios-de-diseno-de-interiores>

Ministerio de Economía destaca reducción de la inflación en diciembre
de 2023 | Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo. (2024, January

23). MEPyD. Retrieved June 8, 2024, from <https://mepyd.gob.do/ministerio-de-economia-destaca-reduccion-de-la-inflacion-en-diciembre-de-2023/>

Minzer, R., Romero, I., & Orozco, R. C. (2017). Análisis estructural de la economía dominicana: el mercado laboral.

Morales, R. (2023, April 11). *México bajó un peldaño al sitio 13 en el ranking de exportadores del 2022*. El Economista. Retrieved June 8, 2024, from <https://www.eleconomista.com.mx/empresas/Mexico-bajo-un-peldano-al-sitio-13-en-el-ranking-de-exportadores-del-2022-20230411-0004.html>

Naciones Unidas. (n.d.). <https://www.cepal.org/es/comunicados/cepal-aumenta-fuertemente-uso-acceso-internet-america-latina-caribe>

Naveros, B. (n.d.). *ROA y ROE definición y cómo calcularlos*. Tickelia. Retrieved June 8, 2024, from <https://tickelia.com/co/blog/gestion-de-gastos/roa-roe-definicion-caracteristicas/>

Otero Simón, M. Á. (2008). *Internacionalización*. Netbiblo.

Panamá: Declaración Final de la Misión de Consulta del Artículo IV de 2024. (2024, March 3). International Monetary Fund (IMF). Retrieved June 8, 2024, from <https://www.imf.org/es/News/Articles/2024/03/03/cs030324-panama-staff-concluding-statement-of-the-2024-article-iv-mission>

Panamá, el país de mayor crecimiento de la Región en 2023, según la CEPAL - Ministerio de Economía y Finanzas de Panamá. (2023, December 15). Ministerio de Economía y Finanzas de Panamá -. Retrieved June 6, 2024, from <https://www.mef.gob.pa/2023/12/panama-el-pais-de-mayor-crecimiento-de-la-region-en-2023-segun-la-cepal/>

Panamanian Balboa a Dólares estadounidenses | Convierta 1 PAB a USD. (n.d.). Xe. Retrieved June 8, 2024, from

<https://www.xe.com/es/currencyconverter/convert/?Amount=1&From=PAB&To=USD>

Panamá - Sistema político electoral | Observatorio de Igualdad de Género. (n.d.). Observatorio de Igualdad de Género. Retrieved June 8, 2024, from <https://oig.cepal.org/es/paises/18/system>

Panamá tercer país de menor riesgo en América Latina - Ministerio de Economía y Finanzas de Panamá. (2022, April 21). MEF. Retrieved June 8, 2024, from <https://www.mef.gob.pa/2022/04/panama-tercer-pais-de-menor-riesgo-en-america-latina/>

Política y economía México - Santandertrade.com. (n.d.). Santander Trade. Retrieved June 8, 2024, from <https://santandertrade.com/es/portal/analizar-mercados/mexico/politica-y-economia>

Preguntas y Respuestas Sobre Vacaciones | Derecho Laboral. (n.d.). Justicia México. Retrieved June 8, 2024, from <https://mexico.justia.com/derecho-laboral/vacaciones/preguntas-y-respuestas-sobre-vacaciones/>

Prima de riesgo de México 2024. (2024, Junio 6). Datosmacro.com. Retrieved June 8, 2024, from <https://datosmacro.expansion.com/prima-riesgo/mexico>

Quintero, N. (2023, September 14). *Panamá: un caudal de servicios, sectores y oportunidades.* TMF Group. Retrieved June 8, 2024, from <https://www.tmf-group.com/es-co/noticias-perspectivas/articulos/hacer-negocios-en/panama-servicios-sectores-oportunidades/>

Ranking. (n.d.). Doing Business. Retrieved June 8, 2024, from <https://archive.doingbusiness.org/es/data/doing-business-score>

Ranking. (n.d.). Doing Business. Retrieved June 8, 2024, from <https://archive.doingbusiness.org/es/rankings>

Ranking. (n.d.). Doing Business. Retrieved June 8, 2024, from <https://archive.doingbusiness.org/es/rankings>

República Dominicana: Economía y demografía 2024. (n.d.). Datosmacro.com. Retrieved June 6, 2024, from <https://datosmacro.expansion.com/paises/republica-dominicana>

Reseña del Sistema Financiero Panameño. (n.d.). Consejo de Coordinación Financiera. Retrieved June 8, 2024, from <https://www.ccf.gob.pa/informacion-general/resena-sistema-financiero>

Rodriguez, D. (2023, April 15). *Crear una empresa en Panamá.* TecnoSoluciones.com. Retrieved June 8, 2024, from <https://tecnosoluciones.com/como-crear-una-empresa-en-panama/>

Sahagun, D. (2022, October 27). *Conoce las principales formas de internacionalización de las empresas.* Aduaeasy. Retrieved June 10, 2024, from <https://www.aduaeasy.com/blog/internacionalizacion-de-las-empresas>

TABLA DE INDICADORES. (n.d.). SuperCias. Retrieved June 8, 2024, from https://www.supercias.gob.ec/bd_supercias/descargas/ss/20111028102451.pdf

Todo lo que debe saber sobre la jornada de trabajo en Guatemala. (n.d.). Peers Legal. Retrieved June 8, 2024, from <https://peerslegal.com/todo-lo-que-debe-saber-sobre-la-jornada-de-trabajo-en-guatemala/>

Valbuena Alvarez, R. (2000). *La Evaluacion Del Proyecto en la Decision Del Empresario.* Unam.

Yahoo Finance. (n.d.). Wikipedia. Retrieved June 6, 2024, from https://es-us.noticias.yahoo.com/inflaci%C3%B3n-general-m%C3%A9xico-desacelera-febrero-124048818.html?guccounter=1&guce_referrer=aHR0cHM6Ly93d3cuZ29vZ2xILmNvbS8&guce_referrer_sig=AQAAAA6okYVmG4TSIQy1xRIm5dPZluMeq4ytI6siqprtB4lx0YUW8fkuFNklthO5FXO3OfD4q0-I9