

**La seriedad, la calidad y cumplimiento son los principios fundamentales en las relaciones de negocios con los panameños**

Por: Legiscomex.com

**Ilustración 1: Canal de Panamá**



Foto por: [www.bbc.com](http://www.bbc.com)

Panamá ha dado muestras de su fortaleza y estabilidad macroeconómica, registrando un crecimiento económico del 6,2% durante el 2015, en medio de condiciones inciertas a nivel mundial.

Ha logrado una congruencia entre el desempeño favorable de la economía y la responsabilidad fiscal, lo que ha permitido mantener sus niveles de deuda pública bajo control y con mínimos históricos en sus niveles de deuda relativa.

Durante los últimos 8 años, Panamá se ha posicionado entre los líderes de la región en la atracción de Inversión Extranjera Directa, que ha sido dirigida principalmente a sectores de logística, energía, bienes raíces, zona libre y servicios financieros, entre otros.

El Gobierno actual de Panamá ha preparado un Plan Estratégico Quinquenal cuyo objetivo fundamental es la mejora de la productividad y la competitividad en aquellos sectores con mayor potencial productivo (Logística, Agroindustria, Servicios Financieros y Turismo) a través de un ambicioso plan de inversión pública, dirigido a mejorar el entorno de negocios.

**Horarios:**

La semana laboral en Panamá es de lunes a viernes, en algunos casos se trabaja los sábados y en las zonas de los puertos la jornada es 24 horas.

**Tabla 1: Horarios de atención y servicio en establecimientos y oficinas panameñas**

<b>Centros Comerciales y tiendas</b>
Lunes a Viernes de 9:30 a 18:00 horas Sábados y Domingos de 8:30 a 21:00 horas
<b>Oficinas Públicas</b>
Lunes a Viernes de 7:30 a 15:00 horas
<b>Bancos</b>
Lunes a Viernes de 8:00 a 15:00 horas, algunos hasta las 16:00 horas
<b>Empresas</b>
Lunes a Viernes de 8:00 a 17:00 horas
<b>Industrias</b>
Lunes a Viernes de 8:00 a 17:00 horas Sábados de 8:00 a 12m Algunas trabajan 24/7 dependiendo de la operación
<b>Zona libre de Colón</b>
Lunes a Viernes de 8:00 a 16:30
<b>Canal de Panamá</b>
7 X 24

Fuente: Elaborado por Legiscomex.com con información de Cámara de Comercio Colombo-Panameña

**Días Festivos**

Los días festivos en Panamá varían dependiendo el año, sin embargo estas son las festividades más importantes:

**Tabla 2: Días Festivos en Panamá**

<b>Día</b>	<b>Celebración</b>
1 de enero	Año nuevo
9 de enero	Día de los Mártires
7 de Febrero	Carnaval
11 de Febrero	Miércoles de ceniza
Marzo-Abril	Semana Santa
1 de Mayo	Día Internacional de Trabajo
15 de Agosto	Fundación de la Ciudad de Panamá
3 de Noviembre	Día de la Independencia

<b>Día</b>	<b>Celebración</b>
4 de Noviembre	Día de la Bandera
10 de Noviembre	Grito de Independencia
28 de Noviembre	Día de la Independencia
8 de Diciembre	Día de la Madre
24 de Diciembre	Noche Buena
31 de Diciembre	Noche Vieja

*Fuente: Elaborado por Legiscomex.com con información de dniwolne.eu*

### **Citas y lugares de encuentro**

La mayoría de los empresarios panameños no son muy cumplidos en sus citas de negocio, lo cual no quiere decir que usted deba hacer lo mismo, al contrario debe llegar a las citas a la hora pactada, habrá algunos empresarios que si llegan cumplidos a las citas.

Debido a que el empresario panameño viaja constantemente, es recomendable que las citas de negocios se agenden con quince días de anticipación.

Preferiblemente, es mejor realizar las citas en las instalaciones de la empresa o en su defecto en un hotel, un lugar en donde el ruido no distraiga la atención de los interlocutores.

Es importante que las citas que agende sean con empresas a las cuales pueda ofrecer su producto o servicio, ya que de lo contrario es posible que al empresario panameño no le interese reunirse con usted. Dejando claro este concepto podrá tener citas más efectivas y tener éxitos en sus futuros negocios.

Se deben programar las citas con las personas de cargos medios, quienes evaluarán si el producto o servicios ofrecidos es de interés para la empresa, si es así, ellos se encargarán de reunirlos con los altos mandos para cerrar los negocios.

### **Vestuario**

El vestuario depende de las citas que se van a tener, si se va a una oficina como la de un banco, una empresa o en una entidad del Gobierno, para reunirse con un gerente o un ministro, los hombres se deben ir con traje y corbata y las mujeres, debe asistir con pantalón formal o sastre y blusa. Si la reunión es en una fábrica se puede ir de jean y chaqueta, algo menos formal.

### **Obsequios**

Es importante que lleve un obsequio a sus reuniones de negocios, ya que serán muy bien recibido por los empresarios panameños. Si es posible, trate de llevar algo representativo de su empresa, de este modo su interlocutor tendrá ese recuerdo presente de con quien hizo negocios.

### **Saludos**

Normalmente, en Panamá no se acostumbra tutear, así es recomendable que en principio no lo haga. Se llama a la contraparte por su título profesional, ingeniero/a, arquitecto/a,

licenciado/a, señor/a y se da un apretón de manos, para el caso de las mujeres no se saludan de beso en el primer acercamiento, se da la mano también. Luego del saludo se entregan las tarjetas de presentación, las cuales deben contener toda su información, incluso en código del país y de la ciudad.

### **Reuniones**

Lo más importante en las reuniones de negocios es llegar puntuales. En segundo lugar, es de suma importancia que conozca la cultura de Panamá, que conozca el país, la historia, su cultura, etc., esta es la manera de romper el hielo e iniciar las reuniones, mostrar su admiración por la belleza y crecimiento del país centroamericano hará que los temas de negocios vayan aflorando.

Muchos de los empresarios panameños son de pocas palabras y van directo al punto, no se sorprenda si solo saludan y pasan a los temas de negocios. Tenga muy en cuenta que hay ciertas palabras que no se deben usar, ya que tienen otras connotaciones, por ejemplo coger, pisar, cachucha.

A medida que se va desarrollando la reunión, usted podrá darse cuenta de cómo puede ir tocando el tema de negocios. En lo posible siempre mida su tiempo de modo que pueda sacar el mejor provecho de sus reuniones y no llegar tarde a otras citas.

Siempre se debe ser claro en los compromisos que asuma y no se debe comprometer a algo que no pueda llegar a cumplir. La puntualidad en las citas, la entrega de las muestras y los pedidos, los acuerdos a los que haya llegado, hablarán bien no solo de su empresa sino de su país.

Los documentos deben incluir los precios en dólares, el valor FOB y el valor CIF y mantenerlos a lo largo de la negociación, esto hará que las negociaciones sean claras y exitosas.

### **Negociaciones**

En Panamá la confianza es el punto de partida para dar lugar a las negociaciones, así que como en muchos otros países lo primero será ganarse la confianza de su interlocutor.

Una de las ventajas de hacer negocios en Panamá es que se pueden manejar las cartas de crédito, los cheques certificados, entre otros, no obstante, en toda negociación siempre debe pedir un anticipo del 50%.

Por otra parte, es muy importante que se conozca cual es el costo promedio en Panamá del producto o servicio que está ofreciendo; debe analizar los costos antes de hacer una negociación y así evitar que su incursión en el mercado panameño sea un fracaso. Debe asegurarse que sus precios sean competitivos y ofrecer calidad.

Es posible que el empresario panameño le pida descuentos en el precio de los productos, así que debe saber hasta qué punto puede llevarlos, de modo que no afecte su ganancia ni el cierre de las negociaciones.

**Consejos**

Para finalizar Legiscomex.com le quiere dar estos consejos para que sus negociaciones con los empresarios panameños sean un éxito:

- Verifique que tiene la capacidad exportable al momento de ofrecer un producto.
- Lleve siempre una agenda de citas previas, esto hará que su tiempo sea más provechoso.
- Cumpla siempre sus compromisos acordados.
- Asegúrese de que sus productos sean de calidad.
- Conozca muy bien la cultura de negocios de Panamá antes de viajar.

---

Material  
de consulta  
LEGISCOMEX.com

---