

# Jornada abierta: lecciones de Colombia



Juan Millán Mateu  
Socio Director GEDETH NETWORK

## Quiénes somos

Consultoría de internacionalización y atracción de inversiones a más de 500 empresas

Red de colaboradores nacionales e internacionales dando cobertura local en 25 países

Equipo con más de diez años de experiencia en estrategia y desarrollo internacional de negocio  
(PROMOMADRID-ICEX/INVEST IN SPAIN)

“Queremos simplificar la adaptación de su empresa al mercado global”

## La internacionalización es un proyecto estratégico

### Fase I. Definición del proyecto/servicio o resultado

Estudio de Viabilidad

Análisis

Diseño

### Fase II. Elaboración del proyecto, servicio o resultado

Construcción

Prueba y validación

Implantación

# Lección #1: Conócese a ti mismo.

## Análisis competitivo interno: empresa



# Lección #2: Conoce tu entorno.

## Análisis competitivo externo



Lección #3: Los mitos y prejuicios sobre un mercado pueden no ser verdad. Estúdialo en profundidad.



## Análisis factores inherentes mercado

Colombia: fortaleza económica y en proceso de integración regional

Reformas institucionales que han generado una elevada estabilidad en precios y tipos de cambio

Importantes segmentos de consumidores jóvenes y avance de clase media

Se prevé que el fin de la violencia armada impacte positivamente en el PIB

«FMI estima que el país se ubicará en el eje de crecimiento regional y mundial entre 2013 y 2018, logrando un promedio cercano al potencial (4,4%)»

Mercado laboral dual: salario mínimo muy bajo pero con altas tasas de rotación y absentismo que coincide con perfiles muy cualificados pero con limitada disponibilidad



## Análisis factores inherentes mercado

Marco jurídico orientado  
hacia libre implantación  
empresa extranjera  
(Decreto 2080/2000 )

Entorno de negocios  
entre los más favorables  
de Latinoamérica

No todo son fortalezas,  
también existen  
debilidades

Facilidad entorno negocios. *Doing Business* 2013

	Chile	Peru	Colombia	Mexico	Panama	Brazil
Ranking Doing Business	37	43	45	48	61	130
Apertura de un negocio	32	60	61	36	23	121
Obtencion permisos de construcción	84	86	27	36	73	131
Obtención de electricidad	40	77	134	130	16	60
Registro de propiedades	55	19	52	141	107	109
Obtención de crédito	53	23	70	40	53	104
Protección de los inversores	32	13	6	49	82	82
Pago de impuestos	36	85	99	107	172	156
Comercio transfronterizo	48	60	91	61	9	123
Cumplimiento de contratos	70	115	154	76	125	116
Resolución de la insolvencia	98	106	21	26	110	143

Fuente: Doing Business, Banco Mundial, 2014.

# Lección #4: Piensa global, actúa local.

## Piensa Global

Colombia como punto de referencia en el nuevo eje de integración económica de Latinoamérica Alianza Pacífico

Aprovechamiento de Tratados de Libre Comercio, multilaterales y bilaterales España-Colombia (CDI y APPRI)



## Actúa local

Bogotá 8 áreas geográficas con más de 500.000 hab.  
Y una extensa red de zonas francas

Se encuentra a 10 horas de diferencia de vuelo y 7 horas de diferencia horaria

## Actúa local

Entender las necesidades particulares del mercado local

Voluntad y mentalidad para adaptarse a cultura negocios local

Aprovechar las oportunidades de contar con socios locales y las redes institucionales

## Piensa Global



Lección #5: Persevera. De los éxitos se aprende. De los fracasos, todavía más.





# Perseverancia y comunicación



He tenido 10 reuniones:

- En 8 me han dicho: “muy interesante...”.
- En 6: “por favor, envíenos los datos”.
- En 4: “por favor, envíenos una cotización de lo que hemos hablado”.

**Soy un  
Súper Ventas**

# Perseverancia y comunicación



Le envié la presentación  
hace dos meses.

Le puse todo lo que me  
pedía y le di más  
información...

Le llamé y no me  
contestó.

Volví a llamar y nada...

**¿Por qué no me  
contesta?**



Lección #6: Colaborar y establecer vínculos  
con *partners* es esencial.

## Colaborar y establecer vínculos con partners es esencial

Cientes  
nacionales  
implantados

Socios locales

Instituciones

Competidores en  
mercado domestico –  
Socios en mercados  
exteriores

Asociaciones  
publicas y  
privadas



# Conclusiones



- Gestión de los tiempos: «Colombia no es un país para prisas».
- Existen grandes operadores nacionales y están posicionados competidores de otros países: EE.UU, Chile, China o Brasil.
- No nos esperan... Salvo que nuestro producto/servicio sea sumamente diferenciado, tenemos que ganar su confianza.
- Las autoridades públicas son más accesibles que en España, pero no necesariamente van a querer contratarnos.

- Viajes de ida y vuelta son poco fructíferos, lanzar a un «paracaidista» no resultará rápido y puede generar abandono.
- Recomendable :Socio local o abrir con recursos propios.
- El mercado es lo suficientemente atractivo y con recorrido.

## Muchas gracias por su atención

Juan Millán Mateu  
Socio-Director Gedeth Network  
[juan.millan@gedeth.com](mailto:juan.millan@gedeth.com)  
[www.gedeth.com](http://www.gedeth.com)

Miguel Villarrica  
Senior FDI Consultant  
[miguel.villarrica@gedeth.com](mailto:miguel.villarrica@gedeth.com)  
[www.gedeth.com](http://www.gedeth.com)

