

Jornada abierta: lecciones de Colombia



Juan Millán Mateu
Socio Director GEDETH NETWORK

Quiénes somos

A faint background image of a world map in blue and white, centered on the Atlantic Ocean and Africa.

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: Conócete 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

Clientes nacionales implantados

Socios locales

Instituciones

Competidores en mercado doméstico – Socios en mercados exteriores

Asociaciones públicas 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
www.gedeth.com

Miguel Villarrica
Senior FDI Consultant
miguel.villarrica@gedeth.com
www.gedeth.com

