club cecot internacionalització

uem Unió Empresarial Metal·lúrgica

EL SEU DELEGAT A COLÒMBIA

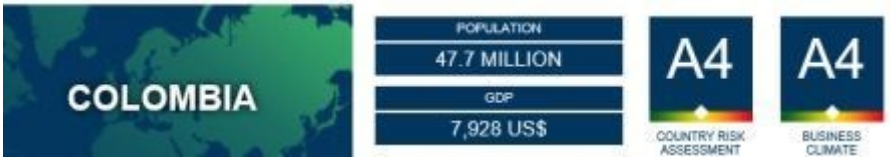
EL MERCAT DE COLÒMBIA

Per què Colòmbia?

L'economia del país del cafè progressa a un ritme del 2,8% i dedica el 3% del seu PIB a millorar les infraestructures, el que és una oportunitat per les empreses catalanes que volen sortir a l'exterior.

Colòmbia és un país amb una ubicació privilegiada, sent l'únic d'Amèrica Llatina amb accés als 2 oceans. Compta amb una economia consolidada, amb un creixement del PIB sostingut, per sobre de la mitjana d'Amèrica Llatina i Carib, i una inflació controlada. L'entrada en vigor de l'acord de lliure comerç UE – Colòmbia i l'estabilitat política i econòmica afavoreix l'augment d'inversió estrangera. Segons l'estudi *Doing Business* del Banc Mundial al 2014, **Colòmbia és el país d'Amèrica Llatina que presenta més seguretat per a l'inversor estranger.** Com a exemple, en els darrers 10 anys, la inversió estrangera a Colòmbia s'ha multiplicat per 6. Colòmbia presenta oportunitats en energia, infraestructures i logística, manufactures i serveis.

Bona situació de l'economia i de les seves dades macroeconòmiques.



	2013	2014	2015 (f)	2016 (f)
GDP growth (%)	4.9	4.5	2.8	2.6
Inflation (yearly average) (%)	2.0	2.8	4.3	4.4
Budget balance (% GDP)	-0.8	-1.7	-3.1	-3.0
Current account balance (% GDP)	-3.3	-5.2	-6.2	-5.2
Public debt (% GDP)	37.7	44.2	48.9	50.9

ENTITATS ORGANITZADORES

centremetallúrgic · uem · UPM · UPMBALL Unión Patronal Metalúrgica de l'Hospitalet y Baix Llobregat

ENTITATS COL·LABORADORES

APEMIA · fegmetall · FEMEL

EL SEU DELEGAT PEL MERCAT DE COLÒMBIA

Per a facilitar la introducció de les empreses catalanes en aquest mercat, el Departament de Promoció Internacional presenta el programa de Delegat a Colòmbia amb unes condicions excepcionals.

El delegat a l'exterior, actua com el seu delegat en el país.
Plametall està creant una xarxa de delegats als principals mercats objectiu a l' exterior, que ofereixen a les empreses excel·lents oportunitats de negoci. **El delegat coneix el mercat i té experiència comercial, és nadiu del país, i es dedica en exclusiva a la venda i promoció dels productes i/o serveis de les empreses inscrites (màxim 5).**

COM POT AJUDAR A LA SEVA EMPRESA EL SEU DELEGAT A COLÒMBIA?

La feina del Delegat a Colòmbia consisteix en un **servei personalitzat per a cada empresa**. Els objectius són els que interessen específicament a cada empresa participant, ja sigui:

- ✓ **Venda**,
- ✓ Selecció i proposta de **distribuïdors i/o representants**,
- ✓ **Homologacions,**
- ✓ **Informacions del mercat** i de la competència,
- ✓ Realització de mailings, **preparació de visites** ,
- ✓ **Participació en fires**,
- ✓ **Implantacions** en el país, etc...

amb l'objectiu de posicionar les empreses en el mercat.

A tall d'exemple resumim breument les fases que componen el programa estàndard d'una empresa interessada en iniciar les vendes a Colòmbia (els passos s'aniran marcant segons l'empresa decideixi i els interessos de la mateixa, així com el temps dedicat per a cada fase / pas):

FASE I:

a) Estudi de Mercat i Sector - Prospecció

Accions incloses:

- ✓ Estudi informació promocional enviada per client
- ✓ Anàlisi dades de l'empresa, producte, ...
- ✓ Detecció i anàlisi competència
- ✓ Anàlisi comparatiu
- ✓ Detecció de la localització de distribuïdors / importadors / agents possibles

Objectiu:

- ✓ Posicionament producte / servei client respecte al de la competència
- ✓ Conèixer punts forts / febles producte
- ✓ Coneixement i contacte amb potencials clients
- ✓ Conèixer el millor canal de penetració, el més adequat

b) Enviament d'informe amb la prospecció obtinguda

Accions incloses:

- ✓ Revisió del client
- ✓ Comentaris del client i si és possible filtrat o selecció segons grau d'interès.

Objectiu:

- ✓ Obtenir vistiplau client
- ✓ Conèixer millor l'interès de l'empresa en els potencials.

c) **Llistat i atac final**

Objectiu:

- ✓ Determinar els potencials a contactar.

FASE II

a) Contacte amb potencials.

Accions incloses:

- ✓ Presentació de l'empresa als potencials.
- ✓ Esbrinar la / les persona / es amb decisió i càrrec.
- ✓ Enviament de la informació promocional del client.
- ✓ Dilucidar dubtes possibles als potencials sobre el client.

Seguiment:

- ✓ Corroborar que les persones de contacte són les adequades.
- ✓ Verificació de que han rebut les informacions.
- ✓ Trobar altres contactes adequats en cas necessari.
- ✓ Trucades i comunicats de seguiment.

Objectiu:

- ✓ Donar a conèixer als potencials l'existència de l'empresa client i mostrar la seva oferta així com els interessos en el mercat americà.

b) Possible preparació agenda de visites / Lliurament possible agenda d'entrevistes (i viatge).

Accions incloses:

- ✓ Estudiar disponibilitat de l'empresa client i dels potencials.
- ✓ Establiment de dates viables del possible viatge.
- ✓ Organització de les visites en una agenda.

Objectiu:

- ✓ Tancament de possibles acords.

FASE III

a) Seguiment

Accions a realitzar:

- ✓ Seguiment a les entrevistes,
- ✓ Sol·licitud cotitzacions, dilucidar consultes sobre Incoterms, enviament ofertes, seguiment de les ofertes enviades, ...
- ✓ Intermediació entre empresa client i potencials.

- ✓ Sol·licitud ofertes transportista, assessorament legal, ... qualsevol altre tipus de gestió varia per a la consecució de la comanda o tancament d'acord.
- ✓ Gestions diverses per a la consecució de la comanda o tancament d'acord, assessorament.

El delegat ofereix grans avantatges, que permeten vendre més i millor ja que hi ha una **comunicació directa amb el seu delegat**, informació directa i de primera mà que l'ajudaran a vendre més ràpidament, tenir personal permanent en el mercat que vetllarà dia a dia pels interessos de la seva empresa i dels seus futurs clients, experiència i contactes ja establerts al llarg de la trajectòria del delegat, evitar les barreres d'idiomes, cultura, costums de treball, pròpies de cada mercat, recolzament logístic per les seves accions en el mercat, etc...

COST DE PARTICIPACIÓ

El **cost de participació** per empresa és de 640€ / mes + IVA per empresa.

Les empreses interessades hauran d'emplenar formulari d'inscripció i abonar a l'entitat 395 € + IVA. (475€ + IVA per no socis).

PER A LES EMPRESES INTERESSADES EN AQUEST MERCAT ELS PODEM FER UN ESTUDI PREVI SENSE CAP COST PER VALORAR LA SEVA PARTICIPACIÓ EN AQUESTA ACCIÓ.

INSCRIPCIÓ A DELEGAT A COLÒMBIA

Per a formalitzar la inscripció caldrà emplenar el **formulari d'inscripció**:

http://www.plametall.cat/inscripciodelegat.asp?id=1306

Tel. 93 745 78 10 – Fax 93 726 09 95 – Correu electrònic:
gemma.cano@plametall.cat

L'Entitat Organitzadora es reserva el dret d'anul·lar aquesta acció o modificar les condicions esmentades a la circular informativa. Restem a la vostra disposició per a qualsevol informació complementària.