



Colòmbia: negocis més enllà de Bogotà

[Neus Navarro](#) [Barcelona](#)

L'economia del país del cafè progressa a un ritme del 5% 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



“Hi ha 8.000 quilòmetres de carreteres que necessiten ser renovades, tenir una doble calçada o millorar simplement. A més, el Govern té pensat millorar la seva capacitat portuària en un 70%”. És l'oferta, suculenta, que posa sobre la taula el govern colombià i que ha explicat la seva agència d'inversions estrangeres Proexport Colombia, a través d'un dels seus especialistes en inversions, Pascual Martínez Munarriz.

En una trobada amb empresaris decidits a invertir i emprendre a Colòmbia –organitzada per l'assessoria en implantació internacional ExpatFeliu-, Martínez Munarriz ha destacat les qualitats del país i els atractius per les empreses catalanes. I és que Colòmbia creix prop del 5% el 2013, té una taxa d'atur de menys del 8,5%, i el seu dèficit públic és, només, del 0,5% del PIB.

El sector de les infraestructures, en auge

Colòmbia ofereix un pla d'infraestructures de 18.000 milions d'euros a empreses constructores que el seu ambaixador, Fernando Carrillo Flórez, ha presentat recentment a Catalunya. És aquí on més creixement hi ha, tal com constata l'empresa gironina Construccions Rubau. Aquesta empresa, amb la crisi, ha fet de la internacionalització el seu projecte més ambiciós i darrerament ha aconseguit executar les obres de reparació i millora dels punts crítics de la via fèrria entre La Dorada i Chiriguaná (ambdós municipis situats a Colòmbia), tal com informa Efe.

Tanmateix, Colòmbia vol intensificar les importacions de maquinària i béns d'equip fabricats a Catalunya aprofitant el Tractat de Lliure Comerç que va entrar en vigor el 2013. Una nova normativa que suprimeix els aranzels per a les exportacions europees en productes com els làctics, els pernills, els licors, l'oli d'oliva o el blat, per exemple.

I és que al sector de les infraestructures hi ha mercat, però també a la resta. "Els sectors del turisme, la logística, els materials de construcció i la petroquímica són interessants", afirma Martínez Munarriz, qui mostra la seva fermesa davant les oportunitats que tenen avui dia les empreses catalanes per exportar al seu país, on la classe mitjana –el gruix dels consumidors– "suposa el 25% de la població, xifra que es preveu que creixi fins al 50% en els pròxims anys". En aquest desenvolupament està l'aspiració –apuntada per l'expert– a millorar. "La classe mitjana colombiana és molt aspiracional, busca tenir una base que els alliberi de l'estigma de la pobresa", destaca.

El Grupo Prats, especialitzada en òptica, es troba en aquests moments desenvolupant la seva implantació al país. Des de la capital, la seva gerent de comerç exterior Almudena Cuervo relata a VIAempresa perquè és important per ells treballar a Colòmbia. "Trobem que l'òptic i usuari final colombià valora molt positivament la tecnologia i la qualitat de producte, que són precisament les nostres forteses. A més la marca Espanya és molt apreciada com a garantia de qualitat, disseny i tecnologia, la qual cosa ens ha facilitat contactar amb clients", apunta.

Turisme, aposta segura

Moltes altres empreses espanyoles, com NH Hoteles o la catalana Pronovias, ja treballen des del país cafer i algunes altres desitgen fer el salt pròximament, com per exemple Hotels Catalonia, que inaugurarà diversos hotels urbans en països com Llatinoamèrica i on Colòmbia serà una de les seves destinacions principals. Altres organitzacions, com la mallorquina Meliá Hotels International, ja disposen d'una xifra de negoci consolidada.

També els emprenedors veuen en Colòmbia una oportunitat. És el cas de BidAway, start-up creada per ex alumnes de l'IESE de Barcelona i que consisteix en la gestió d'una plataforma de cerca de subhastes per trobar allotjaments assequibles. L'empresa ha tancat acords de distribució en Colòmbia, a més de diferents estats dels EUA i Costa Rica, per aquest mateix any.

On invertir? Bogotà i el Triangle del Cafè agraden

Les oportunitats de Colòmbia són creixents en els últims anys però cal escollir amb coneixement de causa, tal com explica Montse Feliu, sòcia d'ExpatFeliu, projecte de serveis de mobilitat internacional per a empreses i professionals. "Colòmbia és més que Bogotà. La capital és la primera destinació però cal anar més enllà i veure el que hi ha per davant, perquè la dificultat de Colòmbia és fer-ho bé".

Bogotà és la primera aposta dels empresaris. I és que, tal com informa Proexport Colombia, la seva fortalesa econòmica és el principal motiu. Té una mitjana de creixement del 4,7% durant els últims 10 anys, i és el principal centre econòmic de Colòmbia. A la ciutat opera vora el 54% de les mitjanes i grans empreses del país i es realitzen més del 54% de les transaccions financeres de Colòmbia. "Hi ha altres zones més desconegudes", recorda Martínez Munarriz, "però les regions amb major potencial són el Carib i la regió andina central".

També el Triangle del Cafè és una zona atractiva. L'expert destaca la seva estructura turística desenvolupada, a més de l'alt nivell de competitivitat. Així mateix, dues de les seves ciutats cabdals, Pereira i Manizales, van ocupar els dos primers llocs en el rànquing Doing business del Banc Mundial.

L'estratègia de la internacionalització i l'anglès, claus

Per la seva part, Montse Feliu afirma que l'índex de fracàs "és molt elevat, sobretot en aquesta època perquè hi ha qui ha sortit més per necessitat que per convenciment. Per això, per implantar-se cal seguir una estratègia i pensar en el risc, la reflexió, el control i la flexibilitat de la nostra empresa".

L'ús de l'anglès torna a ser cabdal en les negociacions, igual que en la majoria de negociacions relacionades amb l'exportació. "Com a altres països llatins, a vegades es creu que perquè el país parli en espanyol serà fàcil, però l'idioma és molt sovint l'anglès. S'usa per a la redacció de contractes i textos legals, etc."; assenyala.

Polítiques d'expatriació, preparació dels equips i previsió dels riscos són alguns dels punts a tenir en compte en el procés per sortir a créixer gràcies a Colòmbia.