

UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA



**Universidad
Piloto de Colombia**
UN ESPACIO PARA LA EVOLUCIÓN

CRISTIAN ANDRES CARVAJAL BUITRAGO

NEGOCIOS INTERNACIONALES

MONOGRAFIA:

**ANÁLISIS COMPARATIVO DEL INSTITUTO NACIONAL DEL
EMPRENDEDOR (INADEM) - MÉXICO Y BOGOTÁ EMPRENDE –
COLOMBIA DANDO A CONOCER UNA OPORTUNIDAD DE ALIANZA**

UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA

NEGOCIOS INTERNACIONALES

28 DE MAYO DE 2015

BOGOTÁ D.C

INTRODUCCION

Traspasar las fronteras a nivel internacional se ha incrementado debido a la búsqueda de mejores alternativas económicas y de nuevo conocimiento; Colombia y México que ya han generado una apertura económica, política, social y cultural en los últimos años, lo que ha motivado las alianzas entre Colombia y México. Hoy en día en Colombia, los emprendedores colombianos deben de apuntar sus ideas hacia el exterior existen muchas oportunidades de negocio que el colombiano no percibe debido a la incertidumbre o al miedo de salir al exterior, por estas razones Bogotá emprende que es un centro especializado que promueve la cultura del emprendimiento y las competencias de estas, se quiere dar a conocer una posible alianza estratégica con el INADEM instituto nacional del emprendedor en México para que los emprendedores colombianos puedan desarrollar y mejorar sus capacidades para ingresar en el mercado mexicano, también crear empresas o mover su empresa a México, de igual forma los emprendedores mexicanos también pueden optar por generar o crear negocios en Colombia; se analizan el panorama de negocios en que actualmente está Colombia y México se analizan los servicios del INADEM y el Bogotá Emprende mostrando solo las ventajas que ambos entes generan y las ventajas que a futuro se podrían obtener por medio de esta alianza.

OBJETIVOS

- Dar a conocer la oportunidad que tiene el Bogotá emprende si optara por crear una alianza estratégica con el INADEM
- Promover los servicios del INADEM y del Bogotá emprende para conocer las oportunidades que estos ofrecen.
- Analizar los beneficios que la alianza pacifico ha generado para Colombia y México en los últimos años.

MARCO TEÓRICO

Se ve la gran oportunidad que tiene Bogotá emprende de Colombia si genera una alianza estratégica con el INADEM instituto nacional del emprendedor de México, esto gracias al crecimiento de oportunidades de negocio que ha obtenido Colombia en los últimos años, la ¹**Alianza Pacífico** genera más oportunidades de negocio para México y de igual manera para Colombia, las oportunidades de negocios que ofrece la alianza pacífico en temas de encadenamientos productivos entre los dos países, comercio intrarregional e inversión, la alianza ha generado muchos beneficios para Colombia y México en temas de exportación de productos, servicios y comercio.

DATOS GENERALES	MEXICO	COLOMBIA
Población (millones)	118.896.009	48.110.175
PIB posición mundial (Ranking)	12	32
PIB real (miles de millones)	2.143.499	642.7
PIB per cápita (US\$)	17.900	13.500
Inflación	4.0%	2.90%
Índice de Competitividad (Ranking)	55	69
Desempleo	4.7%	9.2%
Exportaciones (miles)	406.4	55
Importaciones (miles)	407.1	56.75
Principales socios comerciales	Estados Unidos	Estados Unidos
	China	China
	Japón	México

² Fuente: DANE. Banco Mundial, INEGI, Doing Business - 2014

Datos macroeconómicos de México y Colombia del 2014. Podemos ver que México tiene una mayor ventaja que Colombia en temas PIB, desempleo, índice competitivo, etc. Sin embargo las exportaciones e importaciones de México son demasiado altas a comparación con las de Colombia.

En Colombia y en México existen industrias que tienen un potencial de negocio muy alto, como lo son la industria del turismo, hoy en día el sector del turismo es un sector que está en auge y crecimiento; en Colombia el turismo médico es un sector muy fuerte y competitivo, los pueblos patrimonio de Colombia no están muy explorados; en

¹ Tomado de la presentación: [negocios con la base en la alianza del pacífico](#)

² Tomado de la presentación: [presentación de procolombia](#)

México los pueblos mágicos como San Miguel De Allende; el sector de las TIC's en México es uno de los sectores más fuertes en temas de BPO (Business processing operation), el sector automotriz es en México es uno de los sectores más fuertes, ya que genera mayor empleo y las grandes compañías automotrices se han posicionado en México como Nissan, Ford, Audi, Hyundai, Kia, Bmw, etc. “En Colombia se calcula que México producirá más de 3 millones de vehículos ligeros al finalizar 2015 (el doble de las unidades producidas en 2010). Este incremento en la industria automotriz generará también un aumento en la demanda de autopartes. En el marco del TLC entre Colombia y México, las exportaciones de autopartes desde Colombia han tenido un crecimiento compuesto del 22,7% en los últimos 4 años. Para febrero de 2013, la venta de vehículos ligeros en México registró un incremento del 7,3% con respecto al mismo mes de 2012. Por su parte, los autos compactos registraron un crecimiento de 20,1%, los de lujo incrementaron sus ventas 18,4%, los vehículos de usos múltiples reportaron un alza del 16,4% y los camiones pesados se incrementaron 7,3%. Adicionalmente se destaca que el número de autos usados importados en enero de 2013 registró un aumento del 64,5%, lo que genera inquietud en el sector automotriz mexicano ya que de él se genera alrededor del 3,5% del PIB nacional y 20% del PIB manufacturero. (colombiatrade.com, 2015)”³. Otro sector no muy fuerte pero importante en México es el sector aeroespacial que aún necesita desarrollo. En Colombia las oportunidades de negocio son demasiadas y generan beneficios como rentabilidad, las barreras comerciales, arancelarias, económicas o políticas son muy bajas en temas de que no son tan rigurosas, de que no obstaculizan el comercio y existen organismos internacionales que regulan y apoyan el comercio entre México y Colombia; el ALADI promueve la integración de las regiones a fin de asegurar un desarrollo social y económico sostenible, debido a que su objetivo final es el establecimiento de un mercado común en latinoamericano,” (aladi.org, 2015)”⁴; también el tratado de libre comercio Colombia México que incluyó una muy importante apertura de mercados cuando el acuerdo entro en vigencia en el año de 1995 para los servicios y bienes y estableció reglas claras en materia de comercio en donde actualmente el 97% del universo arancelario se encuentra con al 0% de arancel “ (.tlc.gov.co, 2015)”⁵.

³ Retomado el día 05/06/15: (colombiatrade.com, 2015)

⁴ Retomado el día 05/06/15: (aladi.org, 2015)

⁵ Retomado el día 05/06/15: (.tlc.gov.co, 2015)

El panorama de negocios o las oportunidades de negocios, el crear empresa y desarrollar ideas de negocio rentables en Colombia o en México son oportunidades que aún no se han aprovechado en su totalidad, sería una buena oportunidad que los emprendedores colombianos y mexicanos decidieran encontrar o desarrollar sus ideas de negocio en estos 2 países, siempre y cuando el INADEM y el Bogotá Emprende impulsen la innovación, las proyecciones de mercado nacionales como internacionales y la competitividad de las empresas fomentando la cultura del emprendimiento.

Bogotá Emprende que ofrece:

- Servicios para crear empresa
 - ✓ Asesoría, acompañamiento y capacitación por parte de la cámara y comercio de la cámara de comercio de Bogotá.
- Servicios para crecer empresa
 - ✓ Asesoría para la formalización de su empresa y acompañamiento y por parte de la cámara y comercio de la cámara de comercio de Bogotá.
- Cuenta con 3 sedes
 - ✓ Salitre
 - ✓ Kennedy
 - ✓ Chapinero
- Alianzas
 - ✓ Bancoldex: financiamiento de las pymes, formación y mejora el acceso al financiamiento
 - ✓ Endeavor: capacitaciones en temas de emprendimiento y rueda de inversionistas
 - ✓ Fundación Coomeva: capacitación y acompañamiento y alternativas para acceder a línea de crédito para la creación de la empresa
 - ✓ Ventures: acompañamiento y asesoría y oportunidades para emprendedores para participar en el concurso que realiza ventures
 - ✓ Young American Business Trust: certificaciones de Bogotá emprende como centro Nexlinks: espacios de desarrollo empresarial que están dirigidos al apoyo, acompañamiento y a la creación de la empresa.
 - ✓ Cámara de comercio: asesoría
- Servicios virtuales
 - ✓ Actividades virtuales

- ✓ Conferencias virtuales
- ✓ Chat informativo
- ✓ Biblioteca

- Emprendedores
 - ✓ Servicios según tu necesidad
 - ✓ Oportunidades de negocio
 - Ferias: en donde puedes presentar tú el producto o servicios y de esa manera conseguir socios o contactos comerciales diferentes con los diferentes actores de la cadena productiva
 - Ruedas de negocio: actividades para conocer nuevos socios o proveedores para la necesidad que tenga tu empresa
 - Misiones Comerciales: citas organizadas por las cámaras comercio con el fin de realizar contactos con jefes de compra o interesados de tu empresa o producto en otras regiones de Colombia.
 - Muro de oportunidades

- Empresarios
 - ✓ Servicios según tu necesidad
 - ✓ Oportunidades de negocio
 - ✓ Financiamiento empresarial

- Financiamiento
 - ✓ Para creadores
 - ✓ Para empresarios

Fuente: (bogotaemprende.com, 2015)⁶

Bogotá emprende es un centro especializado que promueve e impulsa a las Pymes y a los emprendedores colombianos que quieren empezar con su empresa. Sin embargo el INADEM (Instituto Nacional Del Emprendedor Mexicano) los servicios que ofrece son muy similares sin embargo ya es un servicio o asesoramiento aún más cercano con los emprendedores mexicanos; “El Instituto Nacional del Emprendedor es un órgano administrativo desconcentrado de la Secretaría de Economía, que tiene por objeto

⁶ Retomado el día 05/06/15: (bogotaemprende.com, 2015)

instrumentar, ejecutar y coordinar la política nacional de apoyo incluyente a emprendedores y a las micro, pequeñas y medianas empresas, impulsando su innovación, competitividad y proyección en los mercados nacional e internacional para aumentar su contribución al desarrollo económico y bienestar social, así como coadyuvar al desarrollo de políticas que fomenten la cultura y productividad empresarial. (inadem.gob.mx, 2015)⁷

Los programas que manejan son: dirección general de programas de sectores estratégicos y desarrollo regional en donde su principal objetivo es el de incrementar la productividad de las pymes y la competitividad, también está el desarrollo de proveedores que le permite a las pymes mexicanas a la inserción de en las cadenas productivas e incrementar ventas, promueven e impulsan la política de desarrollo regional que considere estrategias de fomento económico; además de identificar oportunidades de negocio de gestión y vinculación empresarial nacional e internacional derivadas de la reforma energética para fortalecer la posición competitiva de emprendedores y MIPYMES, atraer inversiones y acrecentar el desarrollo de las regiones Sur-Sureste, Centro y Norte del país, a través de:

- Proyectos productivos integrales de impulso al desarrollo regional e infraestructura.
- Proyectos que beneficien a MIPYMES del sector energético o su conversión hacia éste.

Fuente: (inadem.gob.mx, 2015)⁸

⁷ Retomado el día 05/06/15: (inadem.gob.mx, 2015)

⁸ Retomado el día 05/06/15: (inadem.gob.mx, 2015)

PROPUESTA DE VALOR

México es un país muy grande con grandes oportunidades de negocio, con industrias que ofrecen a los profesionales de negocios internacionales oportunidades de exportación, importación o iniciar su empresa en alguno de estos 2 países en donde el idioma y la cultura no es una barrera, de hecho los colombianos y los mexicanos tienen algunas similitudes culturales y las relaciones que tiene los colombianos con los mexicanos es muy buena. Las operaciones comerciales de México crean oportunidades para los emprendedores colombianos debido a que es un mercado muy grande pero a su vez es muy competitivo por lo que sus principales socios comerciales están los Estados Unidos, China y Japón.

La ventaja competitiva que tiene México con Colombia es muy alta y hoy en día México genera más negocios que Colombia, entonces esto quiere decir que las oportunidades que tiene los emprendedores mexicanos en hacer negocios en Colombia es muy estable, rentable y viable, es por eso que se plantea una alianza estratégica en la que Bogotá emprende y el INADEM en donde estas dos entidades de apoyo empresarial beneficiarían a futuro a ambos países, esto con el fin de potencializar ambos mercados o a la creación de nuevos negocios y tomar la iniciativa de compartir conocimientos entre ambas entidades para que los emprendedores colombianos que deseen realizar negocios en México que sea el INADEM asesorándolos, apoyándolos y mejorando sus competencias para que ellos obtengan resultados positivos en México y de la misma manera sería para que los emprendedores mexicanos que deseen realizar negocios en Colombia; haciendo un pequeño énfasis a los logros que se han construido en los últimos años entre Colombia y México; estos son algunos de los logros de la alianza pacífico en los últimos años.





⁹Fuente: Banco Mundial, Procolombia, BID, Ministerio De Comercio, Industria Y Turismo

Bogotá Emprende	INADEM
<p>Bogotá Emprende es un centro especializado en promover la competitividad de las empresas y fomentar la cultura del emprendimiento, a través de servicios que se ofrecen con la metodología de "aprender haciendo", mediante la cual emprendedores y empresarios encuentran respuestas concretas y soluciones reales a sus necesidades</p>	<p>El INADEM es un órgano administrativo desconcentrado de la Secretaría de Economía, que tiene por objeto instrumentar, ejecutar y coordinar la política nacional de apoyo incluyente a emprendedores y a las PYMES, impulsando su innovación, competitividad y proyección en los mercados nacional e internacional para aumentar su contribución al desarrollo económico y bienestar social, así como coadyuvar al desarrollo de políticas que fomenten la cultura y productividad empresarial.</p>

Tomado de:¹⁰ (bogotaemprende.com - 05/06/2015, 2015) y ¹¹ (inadem.gob.mx, 2015)

El servicio de INADEM en pocas palabras es un servicio más especializado que el de Bogotá emprende y es mejor; sin embargo es esa la razón por la que Bogotá emprende debería de crear una alianza con el INADEM con el fin de mejorar su plataforma y sus competencias y transferir conocimiento de calidad a los emprendedores colombianos.

⁹ Fuente retomado el día 05/06/2015: [infografía protocolo comercial alianza pacifico](#)

¹⁰ Fuente tomado el día: 05/06/15: (bogotaemprende.com - 05/06/2015, 2015)

¹¹ Fuente tomado el día: 05/06/15: (inadem.gob.mx, 2015)

Modelo Canvas:



Fuente: elaboración propia.

El segmento de clientes son los emprendedores y las PYMES tanto de Colombia como de México, solo con los que tengan ámbito de crear o realizar y formalizar sus empresas o su idea de negocio en el exterior. se vincularían las alianzas con las que ya cuenta Colombia que serían los socios claves como procolombia, la cámara de comercio de Bogotá, la alianza del pacifico y promexico, Las actividades clave que son el asesoramiento, capacitaciones y financiamientos con los que ya cuentan ambos organismos el INADEM y el Bogotá emprende con un personal calificado en temas de asesoría y capacitación, la relación con el cliente sería la misma con la que maneja el INADEM y el Bogotá emprende por medio de convocatorias, propuesta de valor es en base que al generar una alianza con el INADEM y Bogotá emprende se abrirán más las oportunidades para los emprendedores colombianos y mexicano, se transferiría conocimiento entre ambos entes mejorando sus conocimientos y competencias al fin de que se puedan generar negocios a futuro entre los dos países.

CONCLUSIONES

- Se ve la gran oportunidad que tiene Bogotá emprende de Colombia al generar alianza con INADEM instituto nacional del emprendedor, en donde En Colombia y en México existen industrias que tienen un potencial de negocio muy alto, como lo son la industria del turismo, tics, automotriz, agropecuario, aeroespacial, etc. en donde emprendedores colombianos tanto mexicanos necesitaran de asesoramiento y acompañamiento cuando ellos estén generando ideas de negocio o estén creando empresa con el país extranjero.
- Colombia y México que ya han generado una apertura económica, política, social y cultural en los últimos años, lo que ha motivado las alianzas entre Colombia y México. Hoy en día en Colombia, los emprendedores colombianos o mexicanos deben de apuntar sus ideas o empresas hacia el exterior, en este caso hacia Colombia-México o México-Colombia debido a que existen muchas oportunidades de negocio que el colombiano no percibe debido a la incertidumbre o al miedo de salir al exterior, por estas razones Bogotá emprende que es un centro especializado que promueve la cultura del emprendimiento y las competencias de estas, debería de crear una alianza con el INADEM y potencializar aún más los negocios con el país de México.

BIBLIOGRAFÍA

- .tlc.gov.co. (26 de 05 de 2015). *tlc.gov.co*.
 - Obtenido de tlc.gov.co:
<http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=11963&dPrint=1>
- aladi.org. (26 de 05 de 2015). *aladi.org*.
 - Obtenido de aladi.org:
<http://www.aladi.org/nsfaladi/preguntasfrecuentes.nsf/fd7fc5dc8b0352c1032567bb004f8e78/fe139cfd067aec28032574be0043f17e?OpenDocument>
- bogotaemprende.com - 05/06/2015. (05 de 06 de 2015). *bogotaemprende.com - 05/06/2015*.
 - Obtenido de bogotaemprende.com - 05/06/2015:
<http://www.bogotaemprende.com/contenido/categoria.aspx?catID=739>
- bogotaemprende.com. (27 de 05 de 2015). *bogotaemprende.com*.
 - Obtenido de bogotaemprende.com:
<http://www.bogotaemprende.com/contenido/categoria.aspx?catID=739>
- colombiatrade.com. (27 de 05 de 2015). *colombiatrade.com*.
 - Recuperado el 27 de 05 de 2015, de colombiatrade.com:
<http://www.colombiatrade.com.co/mexico-autopartes>
- inadem.gob.mx. (27 de 05 de 2015). *inadem.gob.mx*.
 - Obtenido de .inadem.gob.mx:
https://www.inadem.gob.mx/templates/protostar/direccion_general_de_programas_de_sectores_estrategicos_y_desarrollo_regional.php
- inadem.gob.mx. (27 de 05 de 2015). *inadem.gob.mx*.
 - Obtenido de inadem.gob.mx:
https://www.inadem.gob.mx/templates/protostar/que_es_inadem.php