



**ARAÚJO IBARRA**  
CONSULTORES EN NEGOCIOS INTERNACIONALES



**M&A**

# LAS ZONA FRANCA COMO GENERADOR DE VALOR EN LOS NEGOCIOS

Estrategia VOP



@AraujolbarraCol



@AraujolbarraCol



AraujolbarraCol

21 JUNIO 2019



**ARAÚJO IBARRA**  
CONSULTORES EN NEGOCIOS INTERNACIONALES



**M&A**

**CONTEXTO**

2



@AraujoIbarraCol



@AraujoIbarraCol



AraujoIbarraCol

# CONTEXTO



**¿EN DONDE ESTAMOS?**

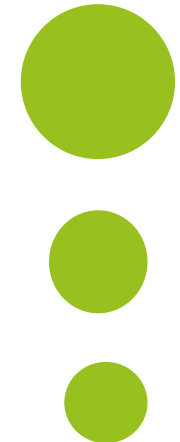
**DOING BUSINESS, IED, RIESGO  
PAIS, INCENTIVOS**

**ATRACTIVIDAD DEL PAÍS**



**ATRACTIVIDAD DE LA ZF O LA ZEE**

**TRACK RECORD**



**INFRAESTRUCTURA, PROPUESTA  
DE VALOR,**



**ARAÚJO IBARRA**  
CONSULTORES EN NEGOCIOS INTERNACIONALES



**M&A**

ESTRATEGIA **REACTIVA**

4



@AraujoIbarraCol



@AraujoIbarraCol



AraujoIbarraCol

# ESTRATEGIA REACTIVA

---



## POTENCIALES CLIENTES

Identificación de compañías interesadas en entrar al país o en realizar nuevas inversiones



## CONTACTO

Directo o través de aliados



## APROXIMACIÓN

- \*Exposición de beneficios del régimen
- \*Oferta inmobiliaria
- \*Localización








## CIERRE

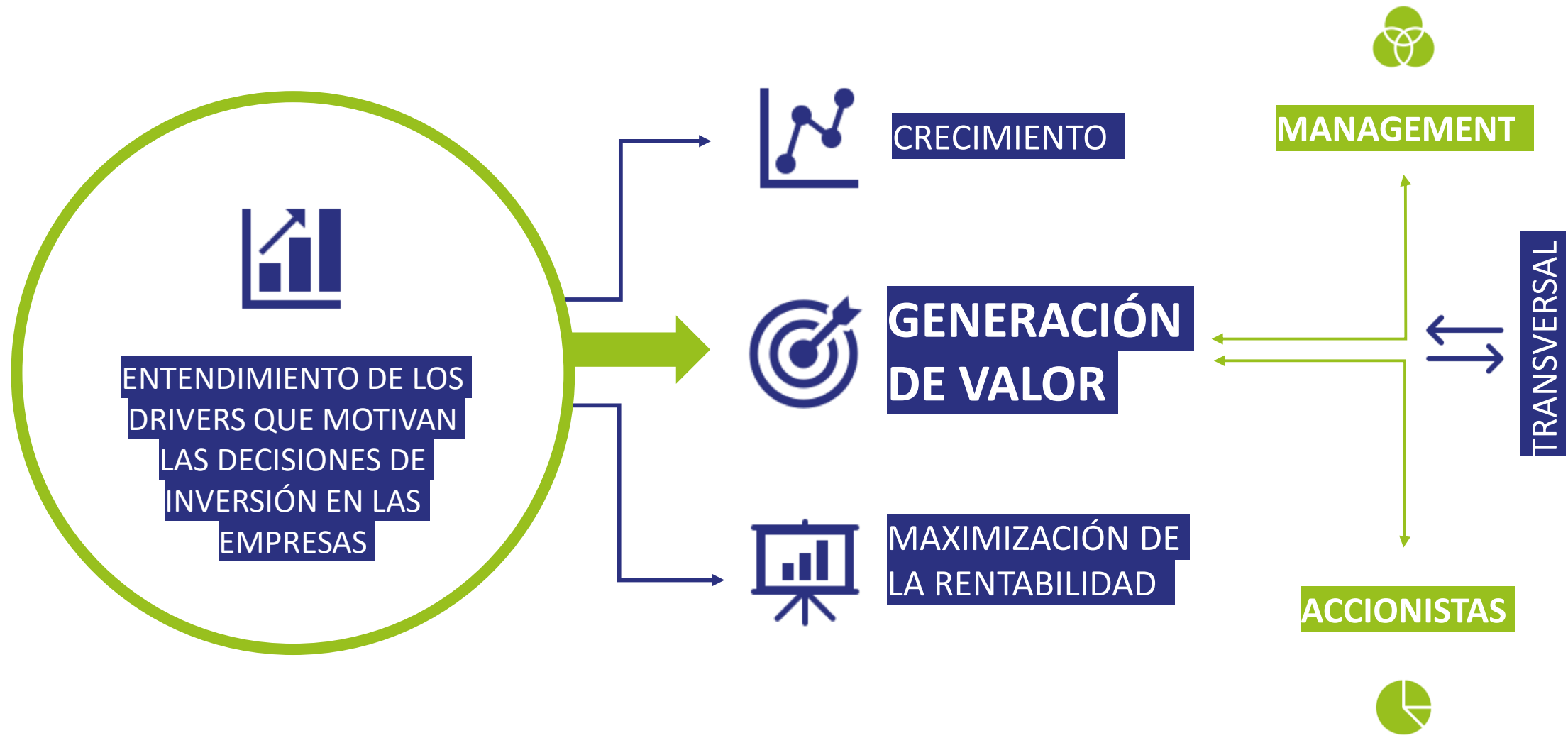
- \*Presupuesto pre aprobado
- \*Intención de entrar al mercado pre existente
- \* País llamativo

## DIFICULTADES: ESTRATEGIA REACTIVA

---

				
Efectiva tan solo en algunos casos	Enfocada en empresas cuya decisión de inversión ya se encuentra en una etapa avanzada	No genera “Deal Flow” suficiente	Dificulta ampliar el Pipeline. <i>Ej: Potenciales clientes que se encuentren ya en el país</i>	No contempla la manera en la cual las compañías toman decisiones

# ¿DE QUE MANERA CONVIERTO LA ESTRATEGIA REACTIVA EN PROACTIVA?





**ARAÚJO IBARRA**  
CONSULTORES EN NEGOCIOS INTERNACIONALES



**M&A**

**ESTRATEGIA VOP**

8



@AraujoIbarraCol



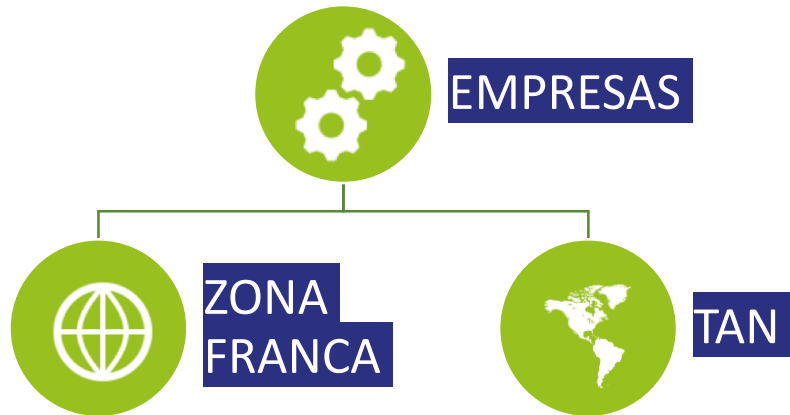
@AraujoIbarraCol



AraujoIbarraCol



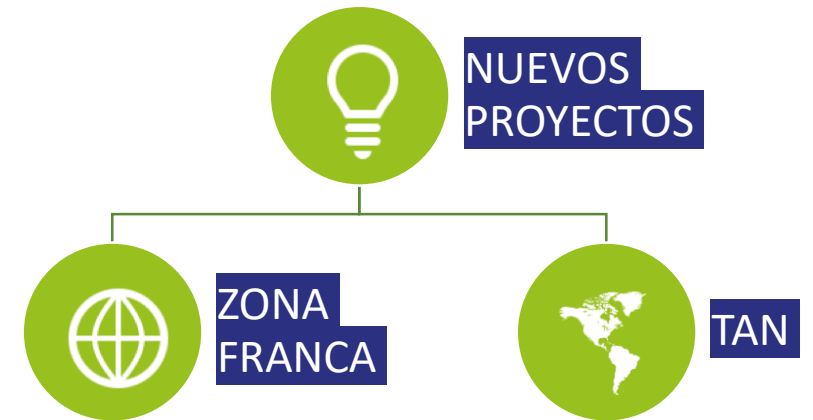
# DISEÑO DE MODELOS FINANCIEROS: COMPARACIÓN DE LOS FLUJOS DE CAJA PROYECTADOS



Árbol de decisiones del valor de la empresa (EV)

Estimación de ahorros periódicos

ENTREGABLES

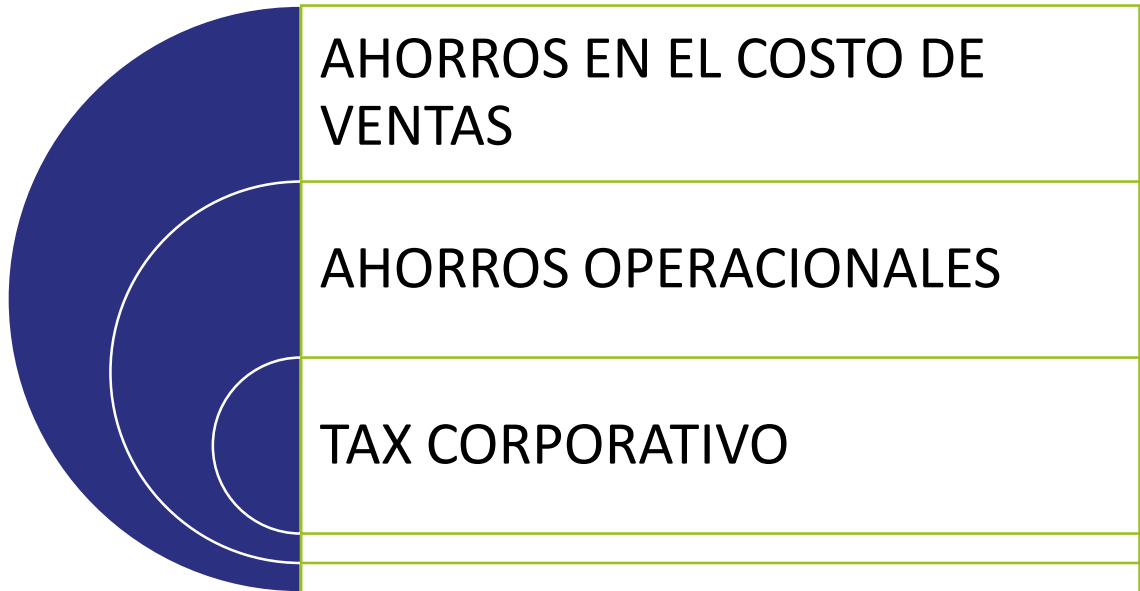


Árbol de decisiones de:

- Valor Presente Neto (VPN)
- Tasa Interna de Retorno (TIR)

Estimación de ahorros periódicos

**DISEÑO DE MODELOS FINANCIEROS:**  
**COMPARACIÓN DE LOS FLUJOS DE CAJA PROYECTADOS**



# CONCLUSIONES

---



NOS HAN ABIERTO LA  
PUERTA PARA  
EVALUAR LA OPCIÓN  
DE ZF / ZEE



HEMOS  
DESARROLLADO LA  
METODOLOGÍA VOP  
EN EMPRESAS DE LOS  
SIGUIENTES SECTORES:

- MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN
- MANUFACTURA
- CONSUMO MASIVO
- PHARMA
- MAQUINARIA Y EQUIPO



PARA PROYECTOS  
NUEVOS SE LOGRA  
MAXIMIZAR LA TIR Y EL  
VPN



LAS COMPAÑÍAS  
AUMENTAN SU VALOR  
ENTRE UN 20 Y UN  
25%



**ARAÚJO IBARRA**  
CONSULTORES EN NEGOCIOS INTERNACIONALES



**M&A**

**CONTACTO**

12



@AraujoIbarraCol



@AraujoIbarraCol



AraujoIbarraCol



Presidente

**Martín Gustavo Ibarra**

✉ [mibarra@araujoibarra.com](mailto:mibarra@araujoibarra.com)  
☎ (+57-1) 6511511 Ext. 742

---



Consultor Financiero - M&A

**Juan David Pastor**

✉ [jpastor@araujoibarra.com](mailto:jpastor@araujoibarra.com)  
☎ (+57-1) 6511511 Ext. 768

---

araujo Ibarra  
651 1511  
Calle 98 No. 100-98  
+57 4 321 713  
Bogotá - Colombia / Bogotá  
www.araujoibarra.com





**ARAÚJO IBARRA**

CONSULTORES EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

# SU ALIADO PARA DESARROLLAR NEGOCIOS EN COLOMBIA Y EL MUNDO



@AraujolbarraCol



@AraujolbarraCol



AraujolbarraCol

## **BOGOTÁ**

Calle 98 # 22-64, Of. 910  
Edificio Calle 100  
Tel: 1-6511511

## **MEDELLÍN**

Carrera 43A No. 15 Sur 15, Of. 802  
Edificio Xerox  
Tel: 4- 403 4808 / 4- 326 8005

## **CALI**

Calle 11 # 100-121, Of. 1001  
Edificio Campestre Towers  
Tel: 2-3747044 / 2-4837614

## **BARRANQUILLA**

Calle 77B # 57-141, Of. 211  
Edificio Centro Empresarial Las Américas I  
Tel: 5-3690866