



25 Marzo 2021

Infraestructura de Five Thousand Miles

Five Thousand Miles (5TM) invierte en infraestructura de desarrollo de negocios en diversos países y pone esa infraestructura al servicio de sus clientes. De hecho, Five Thousand Miles solo realiza proyectos en los países en los que, proactivamente, ha realizado alguna inversión.

Oficinas

Las oficinas de 5TM son espacios físicos con equipos locales entrenadas en Portugal, equipadas con la más reciente tecnología, con conocimiento de los idiomas locales, además del árabe, español, inglés, portugués y ruso. A día de hoy, 5TM tiene 4 oficinas:

- Oficina (sede) en Portugal, Lisboa.
- Oficina en Sudáfrica, Johannesburgo.
- Oficina en Nigeria, Lagos.
- Oficina en Brasil, San Paulo.

Complementariamente, nuestra oficina de Nigeria tiene un equipo permanente en Ghana y la oficina de Portugal tiene un equipo permanente en Rusia, lo que permite trabajar en esos países.

Equipo

5TM cuenta con un equipo con más de 3 docenas de empleados de 9 nacionalidades en la plantilla permanente de recursos humanos que trabajan en las oficinas de la empresa.

Procesos de telecomunicaciones

5TM ha invertido significativamente en tecnología y procesos de telecomunicaciones, con el objetivo de construir y gestionar relaciones en cualquier punto del planeta. Esta inversión tiene dos pilares principales: (1) comunicaciones B2C en masa, vía redes sociales y (2) comunicación B2B a través de plataformas tecnológicas profesionales.

1. Comunicación B2C en masa vía redes sociales

5TM desde su fundación ha apostado en maximizar su transparencia y exposición en las redes sociales, permitiendo que sus clientes, proveedores y colaboradores, actuales y potenciales, conozcan la empresa al más alto nivel.

SÃO PAULO
BRAZIL

LAGOS
NIGERIA

LISBON
PORTUGAL

JOHANNESBURG
SOUTH AFRICA



Este esfuerzo resulta en la creación de comunidades en las redes sociales con dimensión relevante:

- Más de 27 mil seguidores en LinkedIn
- Más de 100 mil seguidores en Instagram
- Más de 27 mil seguidores en Youtube
- Más de 10 mil seguidores en Facebook
- Más de 16 mil seguidores en Twitter
- Más de 27 mil seguidores en TikTok

2. Comunicaciones B2B a través de plataformas tecnológicas profesionales

- Capacidad para contactar ejecutivos de altos cargos de decenas de millares de empresas
- Aplicación móvil diseñada específicamente para soportar la gestión de proyectos intercontinentales
- Capacidad para soportar más de 3.000 llamadas telefónicas por semana
- Capacidad para realizar más de 200 reuniones de desarrollo de negocios por mes
- Capacidad para desarrollar catálogos, folletos, vídeos institucionales y cualquier otro elemento de imagen para promocionar individuos o empresas para los mercados mencionados, usando un equipo interno de media, equipado con cámaras, drones, ordenadores y softwares profesionales

Estos medios en 3 continentes - 4 empresas, 4 oficinas y un equipo de casi 40 empleados en 4 países - son el resultado de la continua y relevante inversión de 5TM, que se materializa en una infraestructura de desarrollo de negocios que 5TM ofrece en la prestación de servicios a sus clientes. Naturalmente, el uso de estos medios por parte de nuestros clientes no tiene resultados garantizados y no se espera que la mayoría de los eventuales contactos comerciales se traduzcan en transacciones comerciales.

En concreto, 5TM no garantiza:

- Que los productos o servicios de sus socios sean competitivos en calidad y precio en el mercado objetivo.
- Que en una determinada fecha haya demanda para los productos o servicios de sus socios.
- Que se puedan concretizar negocios en un corto periodo de tiempo – de hecho es normal que la concretización de negocios internacionales B2B exija un ciclo comercial superior a 9 meses y la mayoría de los proyectos, de corta duración, desarrolladas por Five Thousand Miles, no resultan en ventas.
- Que sus socios tengan competencias comerciales – dominio de la lengua, página web, folletos, disponibilidad para viajar – adecuadas para el mercado objetivo.
- Que el éxito de anteriores asociaciones, incluyendo las documentadas y públicamente testimoniadas, sea replicado en nuevas asociaciones. El éxito del pasado no promete éxito en el futuro.



- Que la probabilidad de cualquier asociación resulte en venta sea, desde el principio, superior al 20%. De hecho, el éxito comercial es fuertemente dependiente de relaciones humanas, que tienen que ser desarrolladas entre su socio y sus potenciales clientes en el mercado objetivo.

La infraestructura de 5TM ha sido implementada para facilitar la exposición en los mercados internacionales, ofreciendo un importante soporte al proceso comercial:

- Soporte de un equipo de operaciones con experiencia, envuelto en procesos de internacionalización de numerosas empresas, de varios sectores económicos, en varios países.
- Soporte de un equipo nativo del mercado objetivo, con conocimiento profundo de la cultura y de los procesos de negocios de sus países.
- Comunicación directa del socio con personas clave – p. ejemplo importadores, distribuidores, minoristas – en el mercado objetivo, ya sea por videoconferencia o reunidos en el terreno. Esta comunicación directa proporciona la obtención de información sobre el mercado objetivo no editada ni intermediada por 5TM.
- Soporte en el terreno para realizar reuniones y visitas con total flexibilidad para hablar con las personas sugeridas por 5TM y con cualquier otra persona que el socio entienda como relevante y con los que, proactivamente, marquen reuniones. Los recursos de 5TM – oficinas, vehículos y ejecutivos – están a total disposición de sus socios para que éstos recojan directamente información en el terreno de cualquier fuente que crean pertinente. De hecho, 5TM recomienda vivamente los viajes de sus socios a los mercados para que puedan ver, escuchar, analizar, recoger y analizar información directamente y comunicarse personal y presencialmente con los protagonistas del mercado local.