



Jornada técnica sobre Panamá

KALYSIS: Todo al Revés

Ky

Kalysis®

Criterios Estratégicos Expansión

1. Concepto adecuado a la **imagen corporativa de la empresa y socios**.
2. Los **resultados tecnológicos** deben poder ser **estandarizados, escalables y exportables a otros desarrollos, servicios o productos de la compañía**.
3. Las **ventas y beneficios potenciales** deben ser **significativos**, dependiendo del ciclo de vida del producto o servicio.
4. Los clientes deben tener una **necesidad funcional y repetitiva por el servicio o producto**.
5. El proyecto requiere **habilidades de gestión que ya existen en la empresa** (interna o externa, en caso de *Joint Ventures*), o éstas pueden ser desarrolladas *in-house*.

Ky

Kalysis®

Criterios Estratégicos Expansión

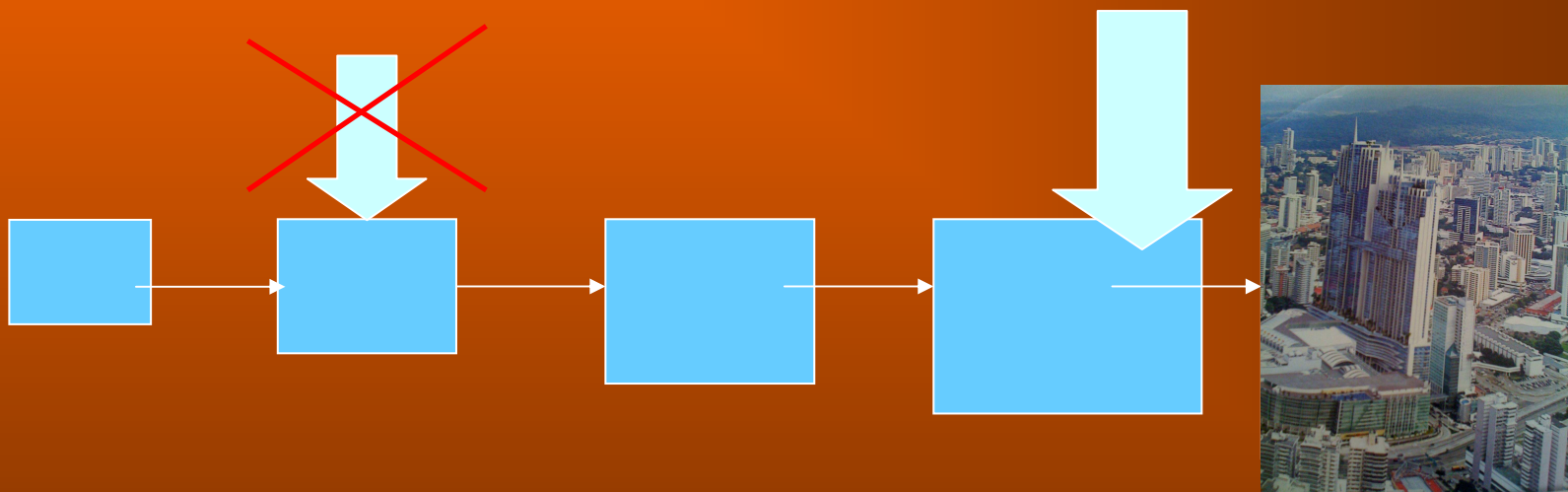
6. El producto final **puede transformarse rápidamente en un negocio amplio y en expansión, y el periodo de retorno de la inversión es breve.**
7. El desarrollo del proyecto **no requiere de desembolsos importantes.**
8. El servicio o producto final **no requiere de servicios post-venta complejos y/o dilatados.**
9. El producto o servicio **llega al consumidor por canales conocidos.**

Ky

Kalysis®

10. Hacer las cosas al revés

Enfocarse a implementar los últimos pasos



Ejecución, en vez de preparación

Aumentar la producción, implica esfuerzo para lograr mayores ventas

Ky

Kalysis®

Experiencia

- La empresa tiene empleados con **experiencia internacional** y en la medida de lo posible **hace que la tengan**
- La **expansión internacional** es un objetivo *per se*:
 - Nuevas oportunidades
 - Diversificación del riesgo y de mercados
 - “Virulencia”



Ky

Kalysis®

Relaciones Humanas

- Establecer **relaciones comerciales** con socios locales, incluso a distancia
- Conseguir la **Representación**, significa lograr la **Distribución**
- Participar en las empresas, a través de **inversión directa** o por **cesión de uso de la marca**
 - Matriz (España) 100%
 - México: 49%
 - Colombia: 5%
 - Panamá: 100%
 -



Ky

Kalysis®

Dejar Hacer



- Capitalizar las oportunidades
- No correr excesivos riesgos
- Apoyar incondicionalmente a las empresas locales
- Fidelidad en Fidelizar
- Beneficiar siempre al socio y al cliente
- Respetar



Ky

Kalysis®

Sabor Local



Parking con Tarjetas de Proximidad

Tarjetas de Estudiante Universidad de Boyaca

Ky

Kalysis®

Valores

- Creatividad
- Generosidad
- Único y Distinto

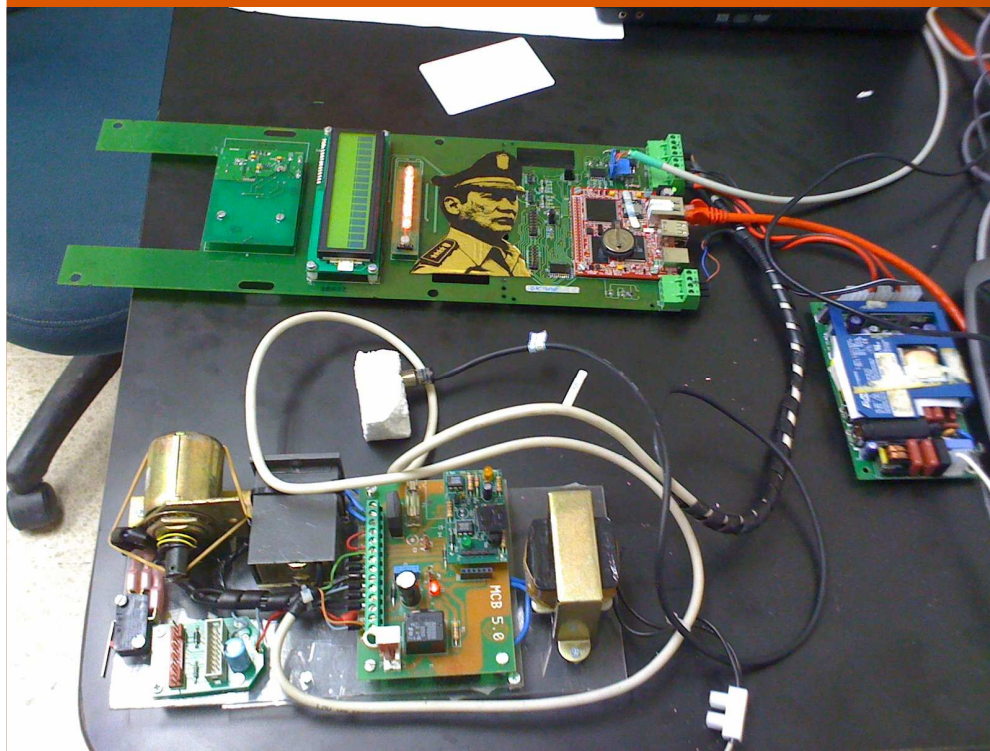


Ky

Kalysis®

Disfrutar del Trabajo

- 'Remangarse'
- Sentido del Humor



Ky

Kalysis®

Planeación

- Estado de la Técnica y la Competencia
- Modelo de Negocio
- El Producto
- Factores Diferenciales



Ky

Kalysis®

Gran Terminal Nacional de Transporte de Panamá

- Gestión Informática y Electrónica de los accesos a la Gran Terminal Nacional de Transporte de Panamá
- Desarrollo y suministro de equipamiento, dispositivos lectores, instalación, configuración – Proyecto a medida, llave en mano
- 751.000 Tarjetas emitidas – Con seguridad financiera
- Más de 100 Dispositivos de Acceso
- Más de 20 Terminales de Recarga
- Gestión de 180.000 usuarios/día
- Mantenimiento Remoto de la Terminal
- 24/24 7/7 – Sin un solo día de falla desde inicio de operación en abril de 2010

Ky

Kalysis®

Gran Terminal Nacional de Transporte de Panamá

- Fases próximas:
 - Terminales de Recarga desatendida
 - Módulos *vending*
 - Plataforma de pagos
 - Aceptación de transacciones de terceros
 - Extensión NFC (aceptación de pago con teléfono móvil)
 - Interoperabilidad Metro Bús, Metro, etc.

Ky

Kalysis®



Gracias



Diego Antona Archilla
CEO - Consejero Delegado
dantona@kalysis.com

686 500 726

951 01 06 08

Kalysis GRUPO

Avda. Juan López Peñalver, 21

29590 Parque Tecnológico de Andalucía

MÁLAGA

Créditos: National Geographic, Irais Quintana, Jesús Cataño, Ángel Caparrós,
Juan Miguel de los Ríos, Manolo Montoro, José Manuel Fernández, Antonio Soler