

Internacionalización de laboratorios y comercialización de servicios. Lecciones aprendidas para América Latina

Juan Millán Mateu
Socio Director GEDETH NETWORK



Quiénes somos

Consultoría de internacionalización y atracción de inversiones a más de 500 empresas

Red de colaboradores nacionales e internacionales dando cobertura local en 30 países y cinco continentes.

Equipo con más de diez años de experiencia en desarrollo internacional de negocio (PROMOMADRID-ICEX)

“Queremos simplificar la adaptación de su empresa al mercado global”

La internacionalización es un proyecto secuencial

Fase I. Definición del proyecto/servicio o resultado

Estudio de Viabilidad

Análisis

Diseño

Fase II. Elaboración del proyecto, servicio o resultado

Construcción

Prueba y validación

Implantación

Lección #1: Conóciate a ti mismo

Análisis competitivo interno: empresa



Lección #2: Conoce tu entorno

Análisis competitivo externo

Clientes

- Factores decisión contratación (nacional/internacional)
 - Actuales vs potenciales
- Posicionamiento internacional
 - Casos éxito internacional
 - Mercados desestimados
- Con quién trabajan internacionalmente

Proveedores

- Presencia mercados internacionales
- Homologación equipos en mercados destino
 - Alianzas
- Existencia proveedores locales país destino

EMPRESA

Mercados

- Factores determinantes mercado objetivo
 - Entorno económico y social
 - Entorno normativo y legal
- Procedimiento y Clima de negocios

Competidores

- Competidores internacionales
 - Competencia local
- Competidores nacionales en mercados exteriores (casos de éxito, casos de fracaso)

Lección #3: Los mitos y prejuicios sobre un mercado pueden no ser verdad. Estúdialo en profundidad

Análisis factores inherentes mercado

Dinamismo económico

Creciente integración comercial global

Fortaleza institucional OOMM

Estabilidad cambiaria y de precios

PIB nominal, Mill USD 2013-2017

| | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
|-----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Brazil | 2.456.663 | 2.623.866 | 2.799.654 | 2.988.205 | 3.188.821 |
| Mexico | 1.274.966 | 1.336.814 | 1.405.793 | 1.481.407 | 1.562.616 |
| Colombia | 388.418 | 411.759 | 436.342 | 463.404 | 492.803 |
| Chile | 285.703 | 305.542 | 329.930 | 356.245 | 383.579 |
| Peru | 220.825 | 245.727 | 272.636 | 303.239 | 337.584 |
| Panama | 41.485 | 45.600 | 49.690 | 53.881 | 58.367 |

Fuente: FMI, 2014.

Exportaciones, Mill USD 2010-2013

| | 2003 | 2010 | 2013 | % Crec 2003-2013 |
|------------------|------------------|-------------------|-------------------|------------------|
| Argentina | 29566 | 68.187 | 81.660 | 176,2% |
| Brazil | 73203 | 201.915 | 242.179 | 230,8% |
| Chile | 21664 | 71.109 | 76.684 | 254,0% |
| Colombia | 13080 | 39.713 | 58.822 | 349,7% |
| Ecuador | 6223 | 17.490 | 24.951 | 300,9% |
| Mexico | 165396 | 298.305 | 380.189 | 129,9% |
| Panama | 864 | 10.987 | 15.050 | 1641,9% |
| Peru | 9091 | 35.803 | 42.177 | 363,9% |
| Mundial | 7.589.000 | 15.300.000 | 18.816.000 | 147,9% |

Importaciones, Mill USD 2010-2013

| | 2003 | 2010 | 2013 | % Crec 2003-2013 |
|------------------|------------------|-------------------|-------------------|------------------|
| Argentina | 13.834 | 56.793 | 73.656 | 432,4% |
| Brazil | 50.881 | 191.537 | 250.447 | 392,2% |
| Chile | 19.322 | 59.207 | 79.178 | 309,8% |
| Colombia | 13.889 | 40.486 | 59.381 | 327,5% |
| Ecuador | 6.703 | 20.591 | 27.305 | 307,4% |
| Mexico | 175.039 | 310.205 | 390.965 | 123,4% |
| Panama | 3.086 | 16.737 | 21.900 | 609,7% |
| Peru | 8.414 | 30.030 | 43.670 | 419,0% |
| Mundial | 7.869.000 | 15.510.000 | 18.890.000 | 140,1% |

Fuente: World Trade Organization, 2014

Análisis factores inherentes mercado

Ordenamientos jurídicos orientados hacia libre implantación empresa extranjera

Entornos favorables a los negocios y la inversión extranjera directa

No todo son fortalezas, también existen debilidades

Indicadores de competitividad. *Doing Business* 2015 y WEF Competitiveness Report 2014-2015

| | Banco Mundial | | WEF |
|------------------|------------------------|--------------------------|--|
| | Ranking Doing Business | Comercio transfronterizo | Ranking Competitiveness Report 2014-2015 |
| Argentina | 124 | 128 | 104 |
| Brasil | 120 | 123 | 57 |
| Chile | 41 | 40 | 33 |
| Colombia | 34 | 93 | 66 |
| Ecuador | 115 | 114 | - |
| México | 39 | 44 | 61 |
| Panamá | 52 | 9 | 48 |
| Perú | 35 | 55 | 65 |
| España | 33 | 30 | 35 |
| Uruguay | 82 | 83 | 80 |

Fuente: Doing Business, Banco Mundial, 2014, WEF Competitiveness Report 2014-2015

Análisis factores inherentes mercado

No todo son fortalezas, también existen debilidades. Cada país va a tener su propio entorno de negocios, con puntos atractivos pero también obstáculos.

Indicadores del *Doing Business* 2015

| | Argentina | Brazil | Chile | Colombia | Ecuador | Mexico | Panama | Peru | España | Uruguay |
|---|-----------|--------|-------|----------|---------|--------|--------|------|--------|---------|
| Facilidad de hacer negocios | 124 | 120 | 41 | 34 | 115 | 39 | 52 | 35 | 33 | 82 |
| Apertura de un negocio | 146 | 167 | 59 | 84 | 165 | 67 | 38 | 89 | 74 | 60 |
| Manejo de permisos de construcción | 181 | 174 | 62 | 61 | 59 | 108 | 63 | 87 | 105 | 162 |
| Obtención de Electricidad | 104 | 19 | 49 | 92 | 120 | 116 | 29 | 86 | 74 | 39 |
| Registro de propiedades | 119 | 138 | 45 | 42 | 80 | 110 | 61 | 26 | 66 | 146 |
| Obtención de crédito | 71 | 89 | 71 | 2 | 89 | 12 | 17 | 12 | 52 | 52 |
| Protección de los inversionistas minoritarios | 62 | 35 | 56 | 10 | 117 | 62 | 76 | 40 | 30 | 110 |
| Pago de impuestos | 170 | 177 | 29 | 146 | 138 | 105 | 166 | 57 | 76 | 140 |
| Comercio transfronterizo | 128 | 123 | 40 | 93 | 114 | 44 | 9 | 55 | 30 | 83 |
| Cumplimiento de contratos | 63 | 118 | 64 | 168 | 88 | 57 | 84 | 100 | 69 | 106 |
| Resolución de la insolvencia | 83 | 55 | 73 | 30 | 151 | 27 | 132 | 76 | 23 | 57 |

Fuente: Doing Business, Banco Mundial, 2014.

Lección #4: Piensa en global, actual local

Piensa Global

Importante integración regional
(Alianza Pacífico, Mercosur, Comunidad Andina)

Tratados de Libre Comercio multilaterales (UE) y bilaterales España-países Latinoamérica (CDI y APPRI)

Importantes segmentos de consumidores jóvenes y avance de clase media (Brasil, México y Colombia)



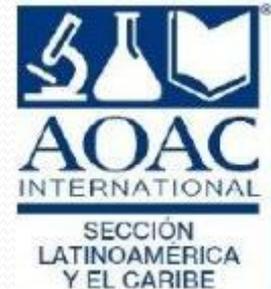
Piensa Global

Orientación regulatoria y normativa hacia los estándares internacionales (ISO/IEC 17025, Acuerdos de reconocimiento mutuo ILAC)

Importante esfuerzo por integración y homogeneización regional del sector TIC

| Signatarios ARM ILAC | | |
|----------------------|----------------------|----------------------------------|
| | Organismo Acreditado | Alcance |
| Argentina | OAA | Testeo, Inspección y Calibración |
| Brasil | CGCRE | Testeo, Inspección y Calibración |
| Chile | INN | Testeo y Calibración |
| Colombia | ONAC | Testeo y Calibración |
| Costa Rica | ECA | Testeo, Inspección y Calibración |
| Cuba | ONARC | Testeo y Calibración |
| Ecuador | SAE | Testeo, Inspección y Calibración |
| Guatemala | OGA | Testeo, Inspección y Calibración |
| México | EMA | Testeo, Inspección y Calibración |
| Paraguay | ONA | Testeo |
| Perú | INDECOPI-SNA | Testeo, Inspección y Calibración |
| Uruguay | OUA | Testeo |

Fuente: ILAC, 2014.



InterAmerican Accreditation Cooperation

Sistema Andino de Normalización
COMUNIDAD ANDINA
Bolivia • Colombia • Ecuador • Perú

Actúa local

Entender la necesidades particulares del mercado local: economía, cultura, sociedad, política.

Aprovechar las oportunidades de contar con socios locales y las redes institucionales

Voluntad y mentalidad para adaptarse a cultura negocios local



Actúa local

Los grandes *players* del sector ya lo están haciendo así

| Compañía | Presencia Activa en América Latina |
|-----------------------|---|
| SGS | Ecuador, Panama, Uruguay, Paraguay |
| Applus+ | Presencia en mayoría países de America Latina |
| Bureau Veritas | Presencia en mayoría países de America Latina |
| Intertek | Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Peru, Uruguay, Venezuela |
| DNV GL | Argentina, Brasil, Mexico |
| Dekra | Brasil |
| TÜV Süd | Brasil |
| TÜV Rheinland | Argentina, Brasil, Bolivia, Colombia, Chile, Mexico, Perú |



Lección #5: Colaborar y establecer vínculos con *partners* es esencial

Colaborar y establecer vínculos con partners es esencial

Clientes
nacionales
implantados

Socios locales

Instituciones
ICEX
COFIDES

Agencias nacionales
Bancos desarrollo

Competidores en
mercado domestico –
Socios en mercados
exteriores

Asociaciones
publicas y
privadas



Muchas gracias por su atención

Juan Millán Mateu
Socio-Director Gedeth Network
juan.millan@gedeth.com
www.gedeth.com



Miguel Villarrica
Senior FDI Consultant
miguel.villarrica@gedeth.com
www.gedeth.com

