

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA

Panorama actual & factores claves para su atracción

25 de Junio del 2019



AGENDA

- Panorama actual de la inversión extranjera directa (IED)
- Factores claves para la atracción exitosa de inversiones

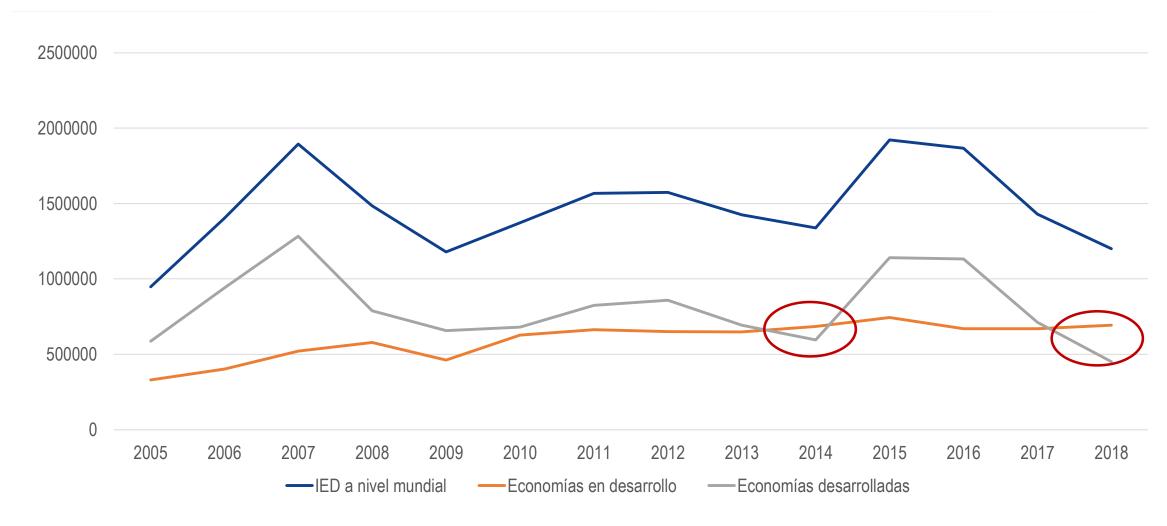


PANORAMA ACTUAL DE LA IED

FLUJOS GLOBALES DE IED ESTÁN DECAYENDO



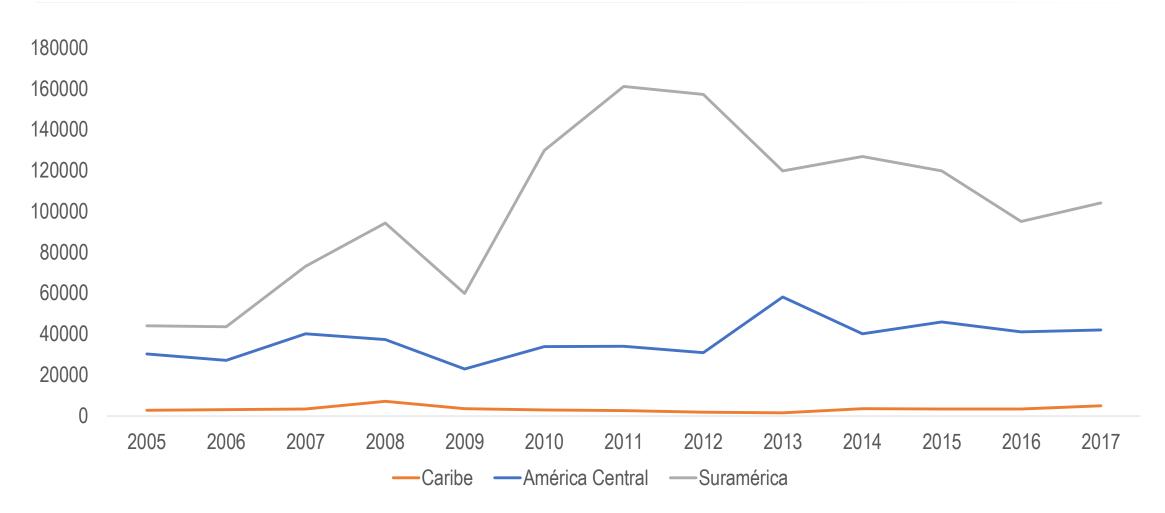
Flujos globales de Inversión Extranjera Directa (IED) entre 2005 y 2018 (mil millones de US\$)



FLUJOS GLOBALES DE IED HACIA LATINOAMÉRICA Y EL CARIBE



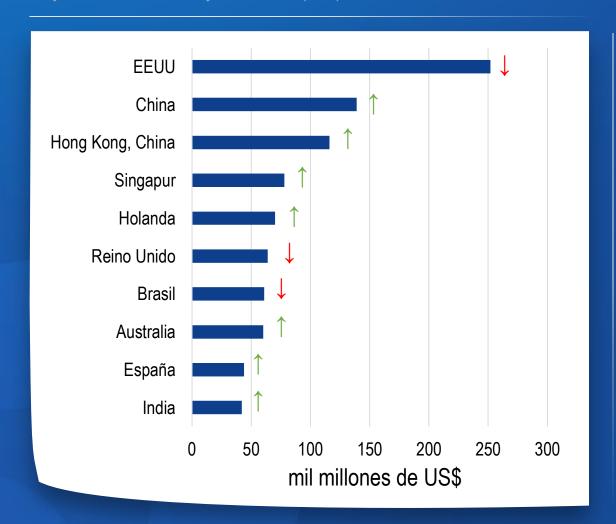
Flujos globales de Inversión Extranjera Directa (IED) hacia América Latina entre el 2005 y el 2018 (mil millones de US\$)

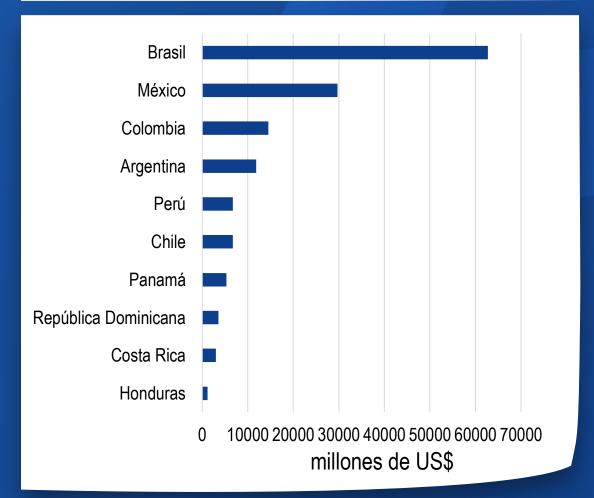


PRINCIPALES DESTINOS DE INVERSIÓN



Flujos Inversión Extranjera Directa (IED) – Global – América Latina

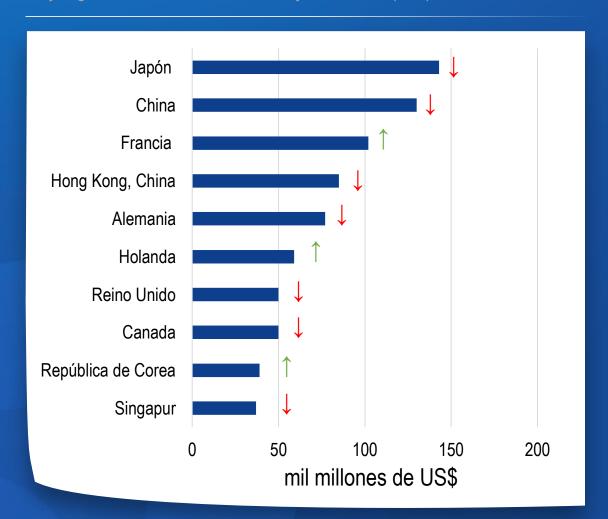


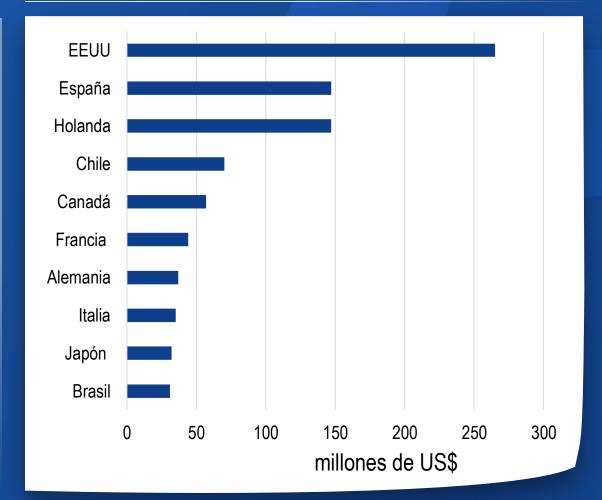


PRINCIPALES FUENTES DE INVERSIÓN



Flujos globales de Inversión Extranjera Directa (IED) – Global – América Latina

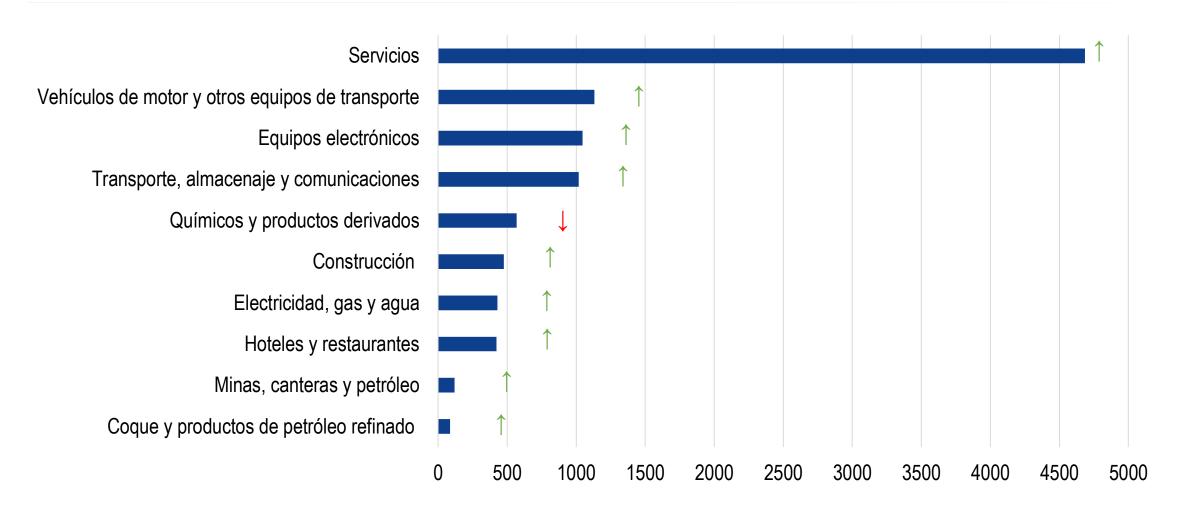




EL SECTOR SERVICIOS CONTINÚA CRECIENDO



Principales sectores por número estimado de proyectos greenfield en el 2018

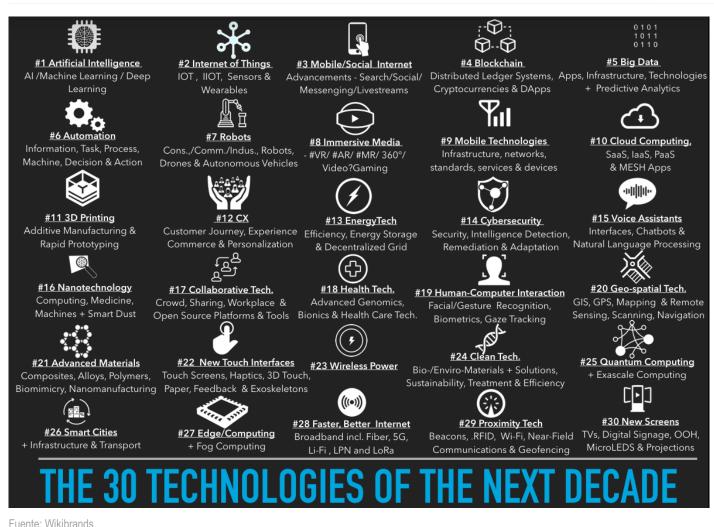


Fuente: UNCTAD (2019) basado en fDi Markets

NUEVAS TECNOLOGÍAS EMERGEN



La revolución digital está transformando todos los aspectos de cómo vivimos y trabajamos



r donto. Withbrand



FACTORES CLAVES PARA LA ATRACCIÓN EXITOSA DE INVERSIONES

¿Qué se debe tener en cuenta para destacar?

IDENTIFICACIÓN DE TARGETS



Cinco criterios básicos para determinar si un sector es adecuado para una región

CRECIMIENTO DEL SECTOR – Factor esencial para la IED. Hace referencia al crecimiento global y regional de un sector en particular

INVERSIONES RECIENTES – Un sector en crecimiento no es necesariamente un indicador de la actividad de IED

NÚMERO AMPLIO DE EMPRESAS TRABAJANDO EN ESTE SECTOR – Ciertos sectores están dominados por pocas empresas. Otros consisten de pequeñas empresas sin recursos para expandirse

DEFINICIÓN CLARA DEL TARGET – Algunos sectores están muy diversificados / fragmentados en términos de productos o servicios, lo que dificulta la definición de un grupo claro de empresas

OFERTA DE VALOR DE LA REGIÓN – Es primordial conocer las ventajas que ofrece la región. Por ejemplo en términos de crecimiento del mercado, regulaciones, recurso humano disponible, infraestructura

ANÁLISIS EMPÍRICO Y COMPETITIVO DE SECTORES



"Seleccionar las batallas"

SECTORES	CRECIMIENTO DEL SECTOR	EJEMPLOS DE IED	NUMERO DE EMPRESAS EN EL SECTOR	DEFINICIÓN CLARA DEL TARGET GROUP	OFERTA DE VALOR DE LA REGIÓN
Ciencias de la vida	✓	✓	✓	✓	✓
Logística de e-commerce	✓	✓	✓	✓	✓
Tercerización de servicios de Tecnologías de la Información	>	✓	✓	✓	✓
Proveedores de materiales livianos y partes para el sector automotriz	✓	✓	✓	✓	✓
Impresiones en 3D	✓	>	>	✓	✓
Data Centers	✓	✓	>	✓	×
Big data software y análisis	✓	✓	>	✓	*
Cloud computing	✓	✓	>	*	×
e-Salud	✓	*	*	>	>
Call centers	>	✓	✓	✓	✓
Bioplásticos	>	>	>	✓	>
Procesamiento de alimentos orgánicos y sin gluten	✓	*	*	✓	✓
Contratos por encargo	✓	*	>	✓	✓
Bioanalítica & CRO	✓	*	*	✓	✓
Equipos medicos		*	>	✓	\checkmark
Empaques alimenticios		*	✓	✓	✓
Ingeniería de máquinas	×	*	✓	✓	\checkmark
Equipos de manipulación de material	>	>	>	✓	✓
Maquinaria agrícola	×	*	>	✓	✓
Electrónica e informática automotriz	✓	*	>	>	✓

SEGMENTACIÓN DE LOS SUB-SECTORES



MACRO-SECTOR

- Farmacéuticos
- Biotecnología
- Dispositivos médicos
- Servicios de salud



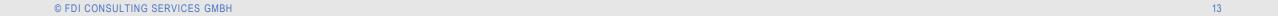
SUB-SECTOR

- Biotecnología vegetal
- Biotecnología animal
- Biotecnología ambiental
- Biotecnología industrial
- Medicinal y farmacéutica biotecnológica
- Diagnóstico y bioinformática
- Proveedores de servicios biotecnológicos
- Proveedores de materiales biotecnológicos

EJEMPLOS DE TARGETS

- Diagnóstico productores de anticuerpos
- Síntesis de oligonucleótidos de péptidos, conjugados
- Proveedores de servicios de diagnóstico de ADN
- Empresas de biomonitoreo de biosensores
- Empresas analíticas del genoma
- Empresas de procesamiento de bio-datos-informática
- Proveedores de servicios de bioinformática





IDENTIFICACIÓN DE TARGETS



¿Cuál es el motivo?



- Nueva ubicación
- Planes de expansión
- Entrada a nuevo Mercado
- Incremento de producción
- Recibe financiamiento

IDENTIFICACIÓN DE TARGETS A TRAVÉS DE LAS NOTICIAS



Worldwide Appetite for Data Centers Keeps Growing

Demand for cloud services, social media and other needs has sparked a building boom

By Brian J. Rogal August 31, 2018 at 06:06 AM



Apple's new command center in Mesa, AZ, should help fuel demand for new data centers in the

Microsoft expande sus operaciones cloud a Egipto

04 de Marzo del 2019

El gigante tecnológico norteamericano acaba de anunciar que abrirá un **nuevo centro de datos en Egipto**, con el que pretende expandir su capacidad de servicio en el país. Además, con esta nueva infraestructura tiene la intención de atraer a las empresas de otros países de África y Oriente Medio interesadas en contratar almacenamiento y servicios en la nube.

Durante el Mobile World Congress, Microsoft ha anunciado que construirá un nuevo centro de datos en Egipto, para lo que contará con la colaboración de la compañía Telecom Egypt, el principal operador de telecomunicaciones del país. Por el momento, Microsoft no ha revelado detalles acerca de las características del nuevo datacenter, ni su ubicación, pero se trata de un primer paso para ampliar su ya extensa red de infraestructura global, compuesta por 100 centros de datos, 135 nodos Edge y más de 100.000 millas de redes de cable submarino y de fibra óptica en todo el mundo.

CALIFICACIÓN DE LOS TARGETS



¿Cómo determinar si un target es un buen target?

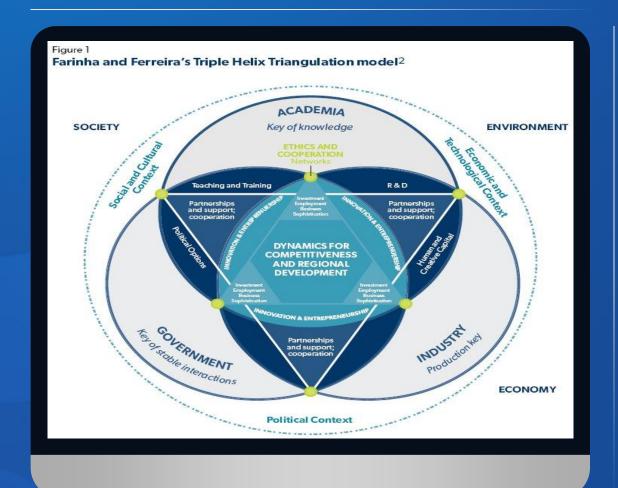
- Negocio de la empresa
- 2. Ubicación de la empresa
- 3. Proyectos recientes Planes de crecimiento
- Necesidades y requisitos para la apertura de nuevos proyectos

- Sitio web de la empresa
- Informes anuales / trimestrales ← Sostenibilidad?
- Comunicados de prensa
- Entrevistas con ejecutivos de la empresa
- Artículos de noticias

CONSTRUIR UNA RED DE CONTACTOS



Cooperación – Capturando la triple Hélice



- La Triple Hélice es un modelo para capitalizar el conocimiento con el fin de alcanzar innovación a través de la combinación de la Academia, la Industria y el Gobierno.
- La premisa del modelo es que estas tres entidades pueden y deben trabajar juntas para garantizar que las ideas y el conocimiento generado en las instituciones de investigación terminen en el mercado e impulsen la innovación.

ENTENDER Y DEFINIR LA PROPUESTA ÚNICA DE VALOR



Investigación y análisis – ¿Cuáles son sus fortalezas?

CATEGORIAS	SUBCATEGORIAS				
Costos	Costos laborales				
	Precios de energía				
	Precios de bienes raíces				
	Costos de transporte o logística				
	Precio de materia prima				
Disponibilidad de recursos	Recursos naturales				
	Recurso humano califacado				
	Experiencia en I+D				
Calidad de la infraestructura y logística	Infraestructura vial				
	Acceso a puertos				
	Infraestructura aeroportuaria				
	Infraestructura de transporte multimodal				
Regulaciones	Proceso de aprobación del producto				
	Cambios regulatorios				
Servicios	Servicios particulares para facilitar la inversión				

Entrevistas con instituciones educativas y centros de I+D

Comparación con competidores directos

Entrevistas con expertos industriales locales y con directores ejecutivos

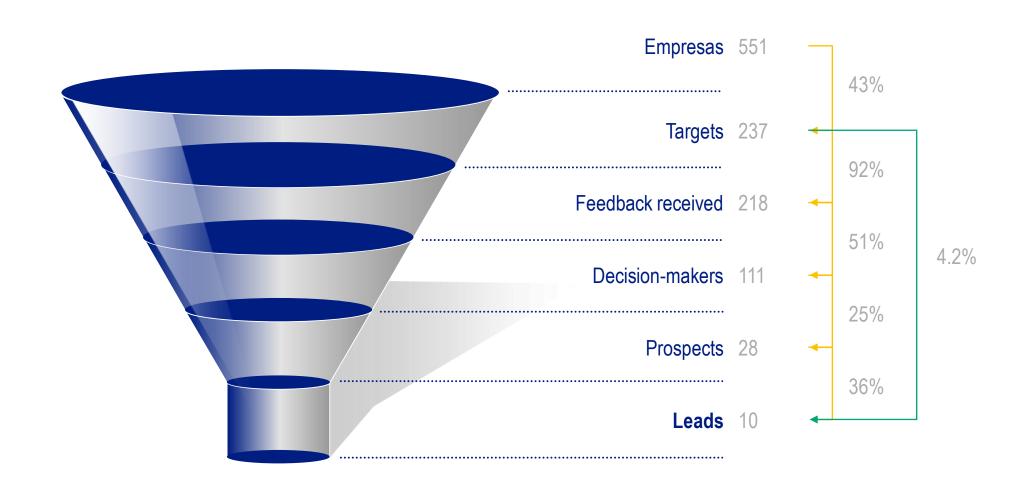
Entrevistas con empresas extranjeras establecidas en el área



PROPUESTA ÚNICA DE VALOR!

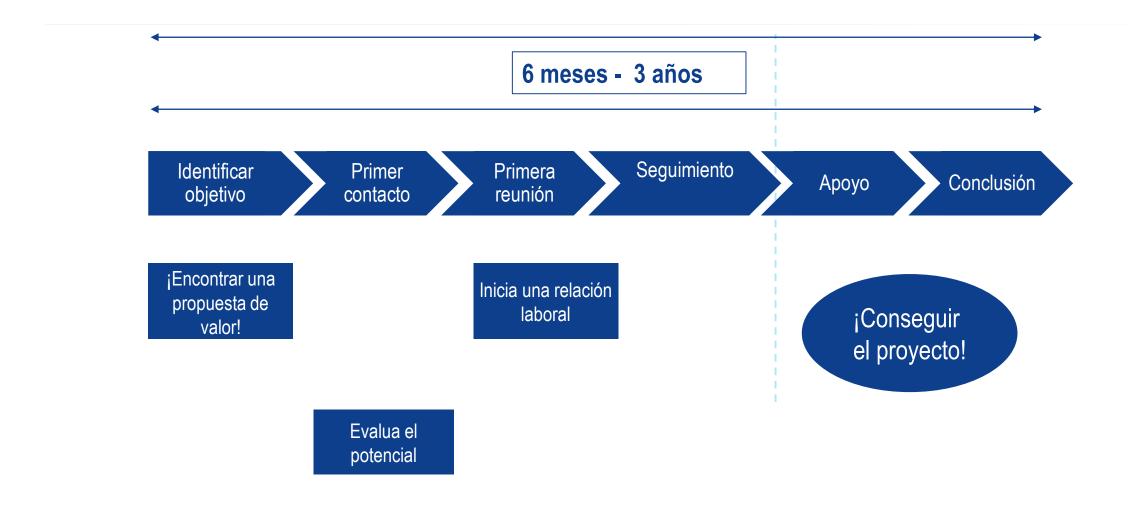
CONVIRTIENDO CONTACTOS EN LEADS!





PROCESO TÍPICO PARA LA ATRACCIÓN DE INVERSIONES





¿QUÉ PODEMOS CONCLUIR?



- Los flujos globales de IED continúan decayendo, en gran medida debido a la repatriación de ganancias de empresas multinacionales de los Estados Unidos que restituyeron sus ganancias del exterior
- Los flujos de inversión por parte de los países en desarrollo se ha mantenido constante (↑2%), ayudando así a impulsar los flujos de inversión hacia los países en desarrollo
- Economías como China y Japón siguen posicionándose a nivel internacional como una de las principales fuentes de IED
- Una nueva ola de políticas industriales y una creciente competencia por la inversión extranjera ha provocado un auge de las Zonas Económicas Especiales
- En 2019, se espera que la IED se recupere en alrededor del 10%, sin embargo el nivel de flujos de inversión permanecerá por debajo del promedio de los últimos diez años
- La atracción de inversiones ha de ser un proceso meticuloso con targets definidos y un plan de estrategia claro a seguir



GRACIAS!

PAOLA SUÁREZ BUHRMANN +49 162 830 7261 psb@fdi-center.com

> FDI Center Berlin, Alemania