



## contenidos

### I. RAZONES PARA INTERNACIONALIZAR SU EMPRESA

#### II. PERÚ: UNA OPORTUNIDAD DE NEGOCIO

#### III. LO QUE HA ESTADO SUCEDIENDO EN MÉXICO RECIENTEMENTE ES MUCHO MÁS ALENTADOR.



### I. RAZONES PARA INTERNACIONALIZAR SU EMPRESA

Desde las oficinas internacionales, hemos detectado que todavía algunas empresas tienen dudas respecto a la conveniencia o no de salir exterior. Desde este boletín queremos ayudar a tomar esa decisión, planteando para ello algunas razones que debieran servir de suficiente motivación:

- 1. Crecimiento:** cuando el mercado interior se ha quedado pequeño o ha caído, posibilita seguir creciendo.
- 2. Diversificación:** diversificamos el riesgo si no dependemos sólo de nuestro mercado nacional.
- 3. Mayor volumen:** accedemos a mercados más grandes, de mayor capacidad de compra, con importantes economías de escala.
- 4. Luchar contra la competencia:** especialmente, operadores internacionales que vienen a competir a nuestro país.
- 5. Prestigio:** adquirimos mayor visibilidad y notoriedad, tanto de cara a nuestros clientes como a nuestros competidores.



### I. REASONS TO DO BUSINESS ABROAD

We at the international offices of CE Consulting have noticed some doubts that arise to companies when deciding to go or not abroad. In this newsletter we will try to clarify and motivate the decision to go international by considering some key factors for success.

- 1. Growth:** when domestic market might be over flooded or demand decreased possibilities may arise linked to exportations.
- 2. Diversification:** diversifying risk means not to depend only on our domestic market.
- 3. Sales volume:** accessing bigger markets, with higher sales volume may allow economies of scale.
- 4. Reaction against high competition:** particularly from international operators introducing their products and services in our country
- 5. Prestige:** we will achieve higher visibility and brand awareness from both clients and competitors

6. **Supervivencia:** para algunas empresas, el mercado natural es el exterior, al tener ya mercado nacional.
7. **Duración:** el ciclo de vida del producto puede ser ampliado al introducirlo en nuevos mercados
8. **Mejora competitiva:** al salir fuera, estaremos compitiendo en un mercado internacional que nos exigirá ser más eficientes.

Ahora bien, una vez la empresa haya decidido internacionalizarse, es preciso que la misma haga un ejercicio de auto-análisis para saber si está preparada para dicho proceso, o por el contrario, tiene que plantearse las siguientes reflexiones:

#### Reflexiones básicas

- La exportación no depende de algún pedido o contrato aislado, sino de la capacidad de mantener a distancia un flujo de negocio permanente.
- ¿Cuál es la situación de tesorería de mi negocio? ¿Es capaz de soportar un desembolso que no reportará una rentabilidad inmediata?
- ¿Es flexible mi línea de producción? La incertidumbre en la demanda se multiplica ya que vamos a trabajar en más de un mercado.
- ¿Existe una estrategia de negocio y unas líneas de actividad de la empresa definidas? ¿Qué productos dentro de esas líneas de negocio podemos exportar?
- ¿Puedo acceder a fuentes fiables para la selección del mercado óptimo para la exportación?
- ¿Puede nuestro producto ser competitivo en el nuevo mercado en el que queremos entrar?

En definitiva, salir al exterior, y hacerlo con unas mínimas garantías de éxito, es una decisión empresarial que debe de estar bien premeditada, y que debe de acompañarse de una serie de medidas empresariales que aboquen al éxito. Las oficinas internacionales de CE Consulting contamos con la experiencia y los medios para ayudar a las pymes españolas en este complejo, a la vez que necesario, proceso.

6. **Survival:** some companies may found abroad their main and natural market when domestic market is at risk
7. **Length:** life product cycle will increase when introduced in new markets.
8. **Competitive improvements:** Competition in international markets will request improving efficiency.

Considering all the issues mentioned above the company may decide to go international and then a self-analysis exercise and evaluation is advisable to check its readiness for this process. Questioning the following issues will provide a clear picture:

#### Basic questions

- Exporting does not mean to attend a specific order or an isolated contract, but the ability to maintain a permanent business stream.
- How is the cash flow position in my business? Is it possible to withstand a disbursement that will not report an immediate return?
- Do I have a flexible and lean production chain? The demand uncertainty is multiplied as we are focusing in several markets.
- Does my business have a clearly defined its business strategy? Which products within my business' lines are ready for exportation?
- Can I access reliable resources for selecting the optimal target market?
- Can my product be competitive in the new market we are intending to enter?

In the end, going abroad with minimum guarantees of success, it is a business decision that should be considered calmly and accompanied by a series of implementation measures to achieve success. CE International Consulting offices have the experience and means to help Spanish SMEs in this complex, while necessary, process.



## II. PERÚ, UNA OPORTUNIDAD DE INVERSIÓN

Según la asociación Latinoamericana de Capital Riesgo, Perú junto con México y Colombia son los países con mejor clima económico para el crecimiento de la inversión privada.

- El 75% de los inversores esperan unos retornos anuales en Perú superiores al 16%
- El consenso de analistas esperan un crecimiento superior al 5% durante los tres próximos años.
- El crecimiento de la inversión en Perú (8,8%) dobló el promedio de la región y se prevee el mismo crecimiento para los próximos dos años.
- Perú cuenta con una brecha en infraestructura de salud importante. La salud mueve en la actualidad \$ 8.000 millones creciendo a tasas del 12%.
- La importación de bebidas alcohólicas creció este año un 16%, está previsto un incremento importante en los próximos años para los vinos de elaboración europea.



## II. PERU, AN OPPORTUNITY FOR FOREIGN INVESTMENT

According to the Latam Venture Capital Association, Peru, México and Colombia developed the best economic conditions within the area for increasing private investment.

- 75% of investors expect rates of return over 16% in Peru.
- Analysts and Central Bank economists forecast at least 5% annual growth (year to year basis) for the next three periods.
- Foreign investment growth in Peru reached 8,8% , doubling neighboring countries. Forecasts support this amazing trend for the following two years.
- Sanitary infrastructures in Peru are still scarce. Sanitary industry represents more than \$8.000MM growing at a 12% annual rate
- Alcohol imports grew 16% during 2013. It is foreseen a substantial increase for the forthcoming years in wine demand, particularly for European wines.



### III. LO QUE HA ESTADO SUCEDIENDO EN MÉXICO RECIENTEMENTE ES MUCHO MÁS ALENTADOR.

#### Antecedente históricos

Por 71 años, la política mexicana y el gobierno estaba totalmente dominado por el Partido paradójicamente llamado de la Revolución Institucional (PRI), que ocupó la presidencia y prácticamente todas las gobernaciones de 1929 al 2000. Bajo el sistema del PRI, los presidentes servían un periodo de seis años, y en su último año (por lo general un año de catástrofes económicas) los presidentes elegían a sus sucesores.

#### El Inicio de las Reformas

El presidente Carlos Salinas (el maquiavélico, elegido en 1988, comenzó a abrir su proceso político y se unió a los texanos George HW Bush y Lloyd Bentsen para impulsar con éxito el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Con el apoyo de Bill Clinton, el Congreso aprobó el TLC en 1993. México reformó su proceso electoral en la década de 1990, con la verificación de la clave de pionera la encuesta de salida de Warren Mitofsky. PRI perdió su mayoría en el Congreso en 1997, y en 2000, Vicente Fox del PAN de centro-derecha fue elegido presidente pasando sobre los candidatos del PRI y a los de izquierdista PRD. En 2006, Fox fue sucedido por el panista Felipe Calderón. Fox y Calderón fueron incapaces de reformar la compañía petrolera propiedad del gobierno de México Pemex o de su sistema de educación sindical, debido a una unión de la oposición del Congreso por el PRI y el PRD.

#### El regreso del PRI (Julio de 2012)

El nuevo presidente Enrique Peña Nieto ha demostrado ser un líder eficaz. Una de las reformas aprobadas fue la educativa, con la promoción docente determinada por mérito y no por herencia (esto no es un error de imprenta). El día después de aprobada la reforma, Elba Esther Gordillo, el poderoso jefe del sindicato de maestros, fue arrestada por malversación de fondos.

También se aprobó la reforma de las telecomunicaciones, que podría reducir la participación del dueño de Telmex



### III. WHAT HAS BEEN HAPPENING IN MEXICO RECENTLY IS FAR MORE ENCOURAGING

#### Historical background:

For 71 years, Mexican politics and government was totally dominated by the paradoxically named Party of the Institutional Revolution (PRI), which held the presidency and virtually all governorships from 1929 to 2000. Under the PRI system, presidents served one six-year term, and in their last year (usually a time of economic catastrophes) selected their successors. This system worked tolerably well for 30-some years. But as time went on, it produced widespread corruption, periodic currency devaluations and massive out-migration.

#### The beginning of reforms

President Carlos Salinas (the Machiavellian, elected in 1988, started opening up its political process and was joined by Texans George H. W. Bush and Lloyd Bentsen in pushing successfully for the North American Free Trade Agreement. With support from Bill Clinton, Congress approved NAFTA in 1993. Mexico reformed its electoral process in the 1990s, with key verification from exit poll pioneer Warren Mitofsky. PRI lost its congressional majorities in 1997, and in 2000, Vicente Fox of the center-right PAN party was elected president over the candidates of the PRI and the leftist PRD. In 2006, Fox was succeeded by the PAN's Felipe Calderon. Fox and Calderon were unable to reform Mexico's government-owned oil company Pemex or its dysfunctional union-dominated education system because of united congressional opposition by the PRI and PRD.

#### PRI returned to power (july 2012)

The new President Enrique Peña Nieto has proved to be an effective leader. One of the approved Reforms was the education, with teacher promotion determined by merit rather than heredity (this is not a misprint). The day after the reform was passed, Elba Esther Gordillo, the powerful head of the teacher union, was arrested for embezzlement. Also passed telecom reform, potentially cutting the participation of Telmex owner, Carlos Slim, one of the richest people in the world. The most difficult

Carlos Slim, una de las personas más ricas del mundo. La más difícil fue la reforma de Pemex, el monopolio creado cuando el presidente Lázaro Cárdenas nacionalizó PRI compañías petroleras en 1938. Un tercio de los ingresos del gobierno provienen de Pemex, pero la producción cayó 27 por ciento entre 2004 y 2013. Ahora las empresas petroleras extranjeras podrán invertir y reservar recursos mexicanos como reservas, estimular el crecimiento y la creación de empleo.

El sector manufacturero de México ha estado en auge y cada vez más competitivo con respecto a China, y el país está graduando un número récord de ingenieros y científicos.

En muchos sentidos, México es ahora una nación de clase media mayoritaria. Los mexicanos están comprando casas (financiamientos hipotecarios), se construyen nuevos centros comerciales, hay demanda de autos.

Las reformas de Peña han empujado a México bruscamente hacia adelante en un camino en el que ya se había logrado un progreso significativo. Eso es una buena noticia para México y para los capitales extranjeros.



was the reform of Pemex, the monopoly created when President Lazaro Cardenas (PRI) nationalized oil companies in 1938. One-third of government revenues come from Pemex, but production fell 27 percent between 2004 and 2013. Now foreign oil firms will be able to invest and book Mexican resources as reserves, stimulating growth and job creation.

Mexico's manufacturing sector has been booming and increasingly competitive with respect to China, and the country is graduating record numbers of engineers and scientists.

In many ways, Mexico is now a nation of middle class majority. Mexicans are buying homes (mortgage financing), new shopping malls are built, there is demand for cars.

By many measures, Mexico is now a majority middle-class nation. Mexicans are buying (mortgage-financed) houses in new subdivisions and driving to Walmart and Costco shopping malls in their pickups and SUVs. Peña's reforms have pushed Mexico sharply forward on a path on which it had already made significant progress. That's good news for Mexico and for the foreign capitals.

[www.ceconsulting.com](http://www.ceconsulting.com)

Este correo electrónico contiene información privada y estrictamente confidencial.

Si usted no es el destinatario del presente mensaje, no tiene autorización para leerlo, retenerlo o difundirlo. El correo electrónico no permite asegurar ni la confidencialidad ni la correcta recepción de los mensajes, si usted estuviera disconforme con su utilización, le rogamos que nos lo haga saber.

De conformidad con la LOPD, le recordamos que sus datos han sido incorporados a un fichero automatizado de datos de carácter personal del que es titular la sociedad que le envía esta publicación, debidamente registrado ante la AEPD y cuya finalidad es servir de soporte a los datos de contacto para publicidad y prospección comercial, habiéndose obtenido los datos de fuentes accesibles al público o del propio interesado. Así mismo le informamos que sus datos no serán cedidos a terceros sin su consentimiento, pudiendo ejercitar los derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición en la dirección de correo electrónico que le envía esta publicación.

C.E. Consulting Empresarial no acepta responsabilidad por las pérdidas ocasionadas a las personas naturales o jurídicas que actúen o dejen de actuar como resultado de alguna información de esta comunicación / publicación, o por errores de contenido."

Fecha de publicación: Enero 2014 - Ejemplar gratuito

## Oficinas Internacionales

### México - México D.F.



**(+52) (55) 108 505 00**

info@cemexico.mx

www.ceconsultingmexico.mx

### Perú - Lima



**(+511) 445 07 03**

pablo.villabona@ceconsulting.com

www.ceconsulting.pe

### Bélgica - Bruselas/Luxemburgo



**(+32) 47 088 45 27**

bruselas@ceconsulting.com

www.cebruselas.es

### China - Hong Kong



**(+852) 252 695 47**

hongkong@ceconsulting.hk

www.ceconsulting.es/consultancy-hong-kong.asp

### Uruguay - Montevideo



**(+598) 23 089 050**

info@ceconsulting.com.uy

www.ceconsulting.com

### Reino Unido - Londres



**(+44) 1293 763 525**

esanjuan@ceconsulting.co.uk

www.ceconsulting.co.uk

### España - Madrid \*

\* Más de 120 oficinas en territorio español



**(+34) 902 262 263**

info@ceconsulting.es

www.ceconsulting.es

[www.ceriosrosas.es](http://www.ceriosrosas.es)

**ce** consulting  
empresarial

[www.ceconsulting.com](http://www.ceconsulting.com)

Oficinas a 1 de enero de 2014