

Internacionalización de los servicios de laboratorios acreditados



Internacionalización de los servicios de laboratorios acreditados



Zsolt Gerendas

Coordinador de la Comisión
de Laboratorios Agexport



Olga Lucía Pesca

Coordinadora de Calidad
de Colombia Productiva



Diana Jácome

Coordinadora de Laboratorios
de Ensayo y Clínicos de ONAC



Alexander Quintero

Gerente de Commodities
Bureau Veritas Colombia Ltda

Laboratorios: Un sector económico importante

- Solemos identificarlos como proveedores de servicios a otros sectores.
- Estudios de mercado internacionales muestran que el sector genera alrededor 100 mil millones USD anuales, equivalente a la actividad económica de un país como Ecuador.
- Es considerado un sector dinámico y que contribuye al empleo cualificado.

Internacionalización de Servicios

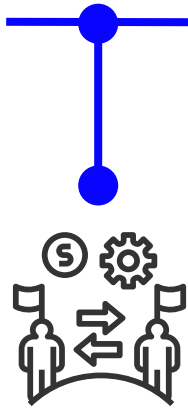


- Tradicionalmente, los laboratorios han funcionado en un contexto local y nacional, aunque la expansión del comercio internacional, también ha llevado a su internacionalización.
- La estrategia de expansión de laboratorios multinacionales suele incluir la compra de otros más pequeños.
- Mientras que laboratorios de menor tamaño, pueden optar por una estrategia de especialización de nicho o cooperación con otros laboratorios.
- Aún existe poca información y estudios sobre la internacionalización de los servicios de laboratorios, aunque puede ser una estrategia de permanencia y crecimiento del sector.



Modalidades de exportación

Acuerdo Global sobre el Comercio de Servicios (GATS)



1. Comercio Transfronterizo

El proveedor de servicios transmite su servicio por correo o electrónicamente al usuario del otro país.



2. Consumo en el extranjero

El consumidor se desplaza al lugar donde el proveedor de servicios presta su servicio.



3. Sucursal en otro país

En este caso, el proveedor de servicios establece una sucursal en otro país a través de la cual presta el servicio localmente.



4. Envío de profesionales a otro país

El proveedor envía personal para prestar servicios.



5. Exportaciones que incluyen servicios

Se refiere a las exportaciones de bienes en las que se incluyen los servicios. No está cubierta por el GATS.

La experiencia colombiana

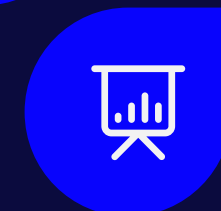
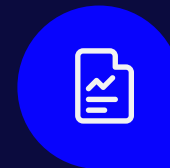
Hallazgos del estudio diligenciado por el "Programa de Apoyo a la Diversificación e Internacionalización de la Economía Colombiana" (2022)

- 1** Falta de **experiencia** en la exportación
- 2** Falta de **formación** en materia de internacionalización
- 3** Desconocimiento de las **normativas y restricciones** de embalaje de equipos y muestras

- 4** Falta de asociaciones para facilitar la cooperación entre instituciones públicas y privadas
- 5** Proceso complejo y largo de importación y exportación de muestras



Obstáculos a la exportación de servicios de laboratorio



Fortalezas para la exportación de servicios de laboratorio



01 Gran experiencia de los laboratorios colombianos

02 Acreditaciones reconocidas internacionalmente

03 Capacidad sobrante

04 Compromiso y motivación para la internacionalización

05 Diversidad de sectores cubiertos

06 Aprovechamiento de la amplia gama de servicios de calibración para diferentes magnitudes,



Puntos clave para impulsar la internacionalización de los servicios de laboratorios



**Acreditación
reconocida
para acceder a
mercados
internacionales**



**Información y
conocimiento del
sector para diseño
de programas de
promoción**



**Cooperación para
la sensibilización
e inversión en el
sector de los
laboratorios**

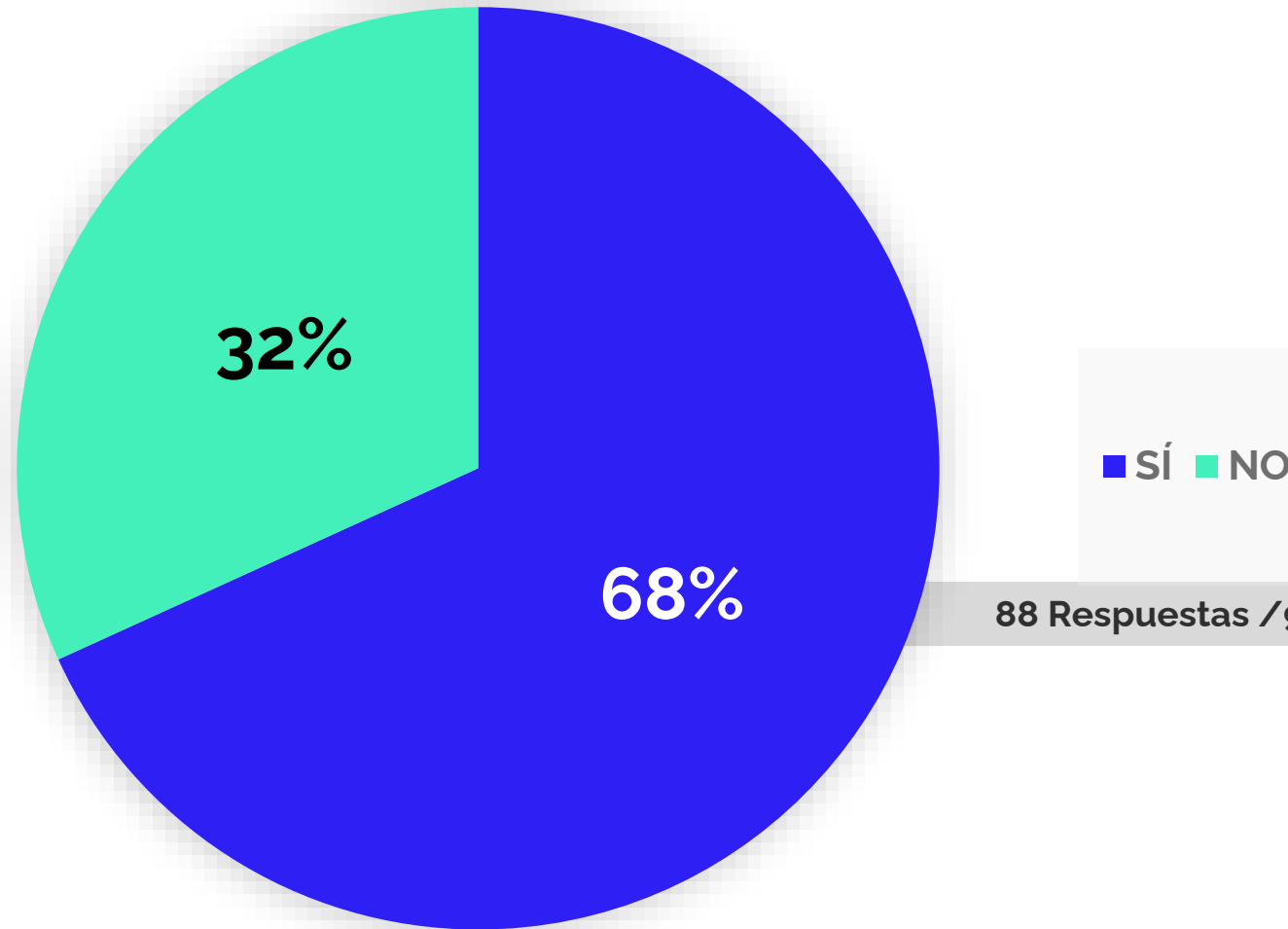
Estudio de Internacionalización de servicios de laboratorios

Resultados preliminares

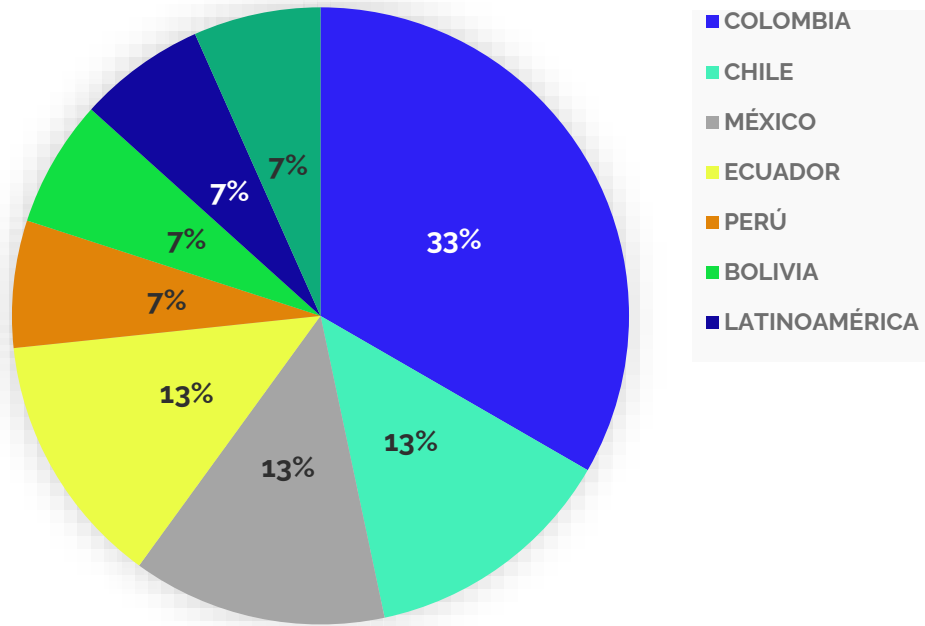
UNA INICIATIVA DE



¿El laboratorio cuenta con clientes en el exterior o ha prestado servicios fuera de su país de operación?

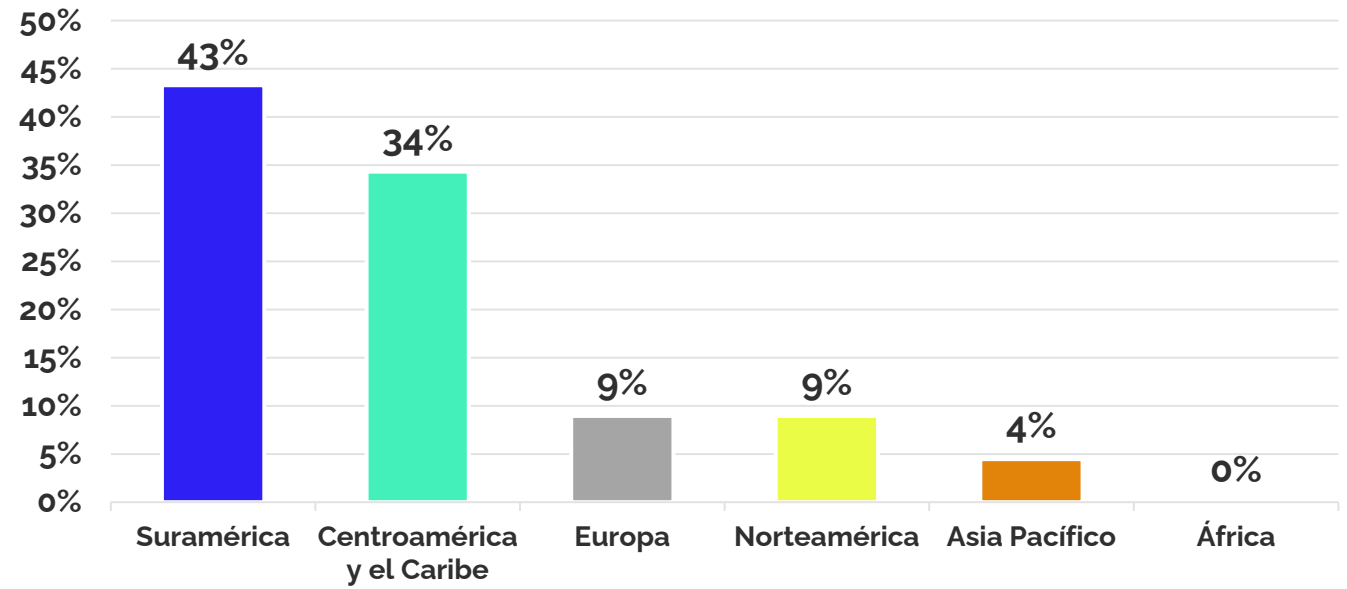


Países a los que ha exportado sus servicios



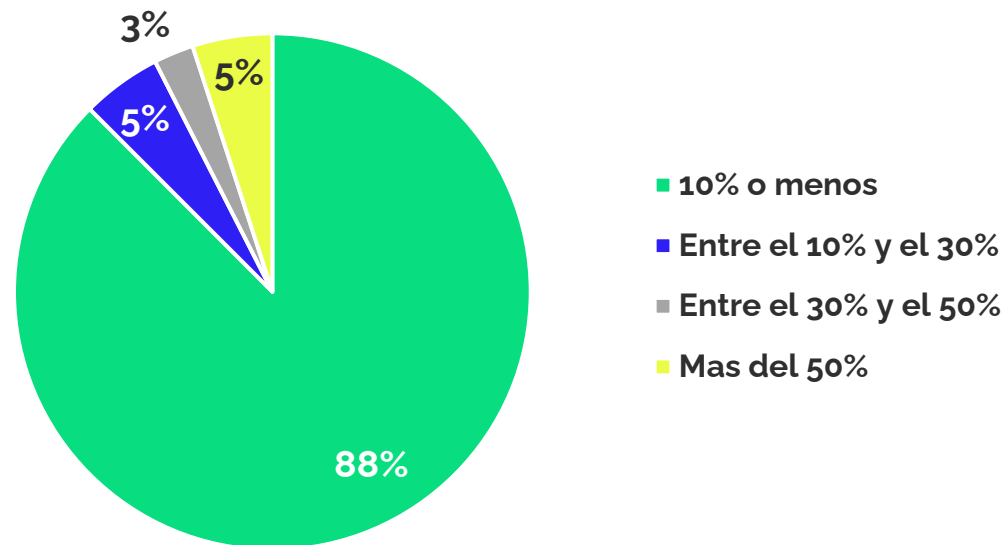
11 Respuestas / 11% de encuestados

Regiones a las que ha exportado



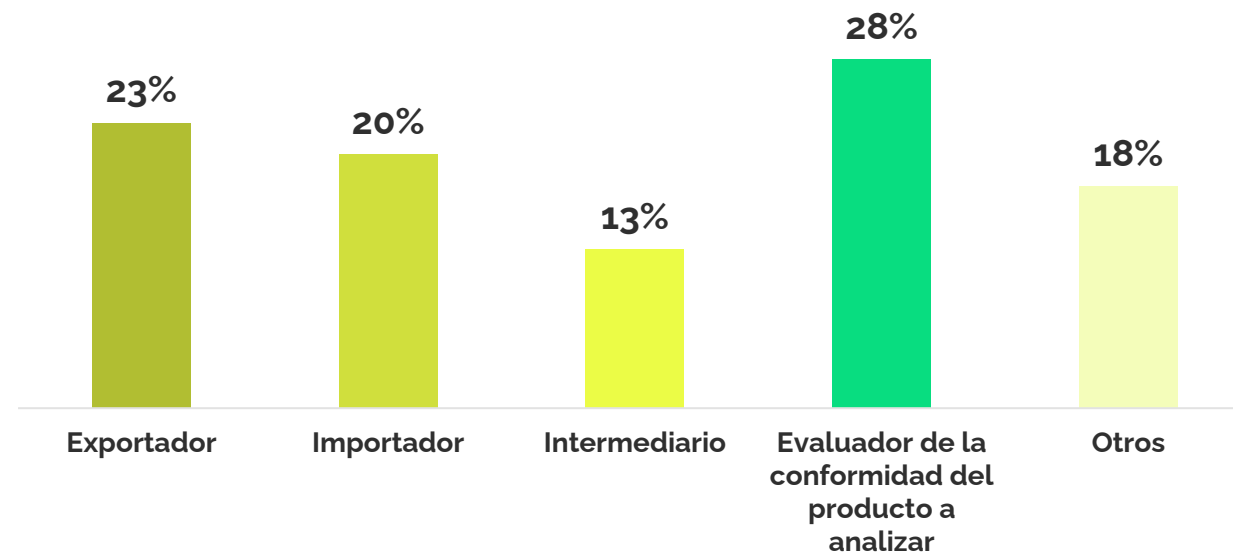
40 Respuestas / 41% de encuestados

Porcentaje de facturación que le representan las exportaciones



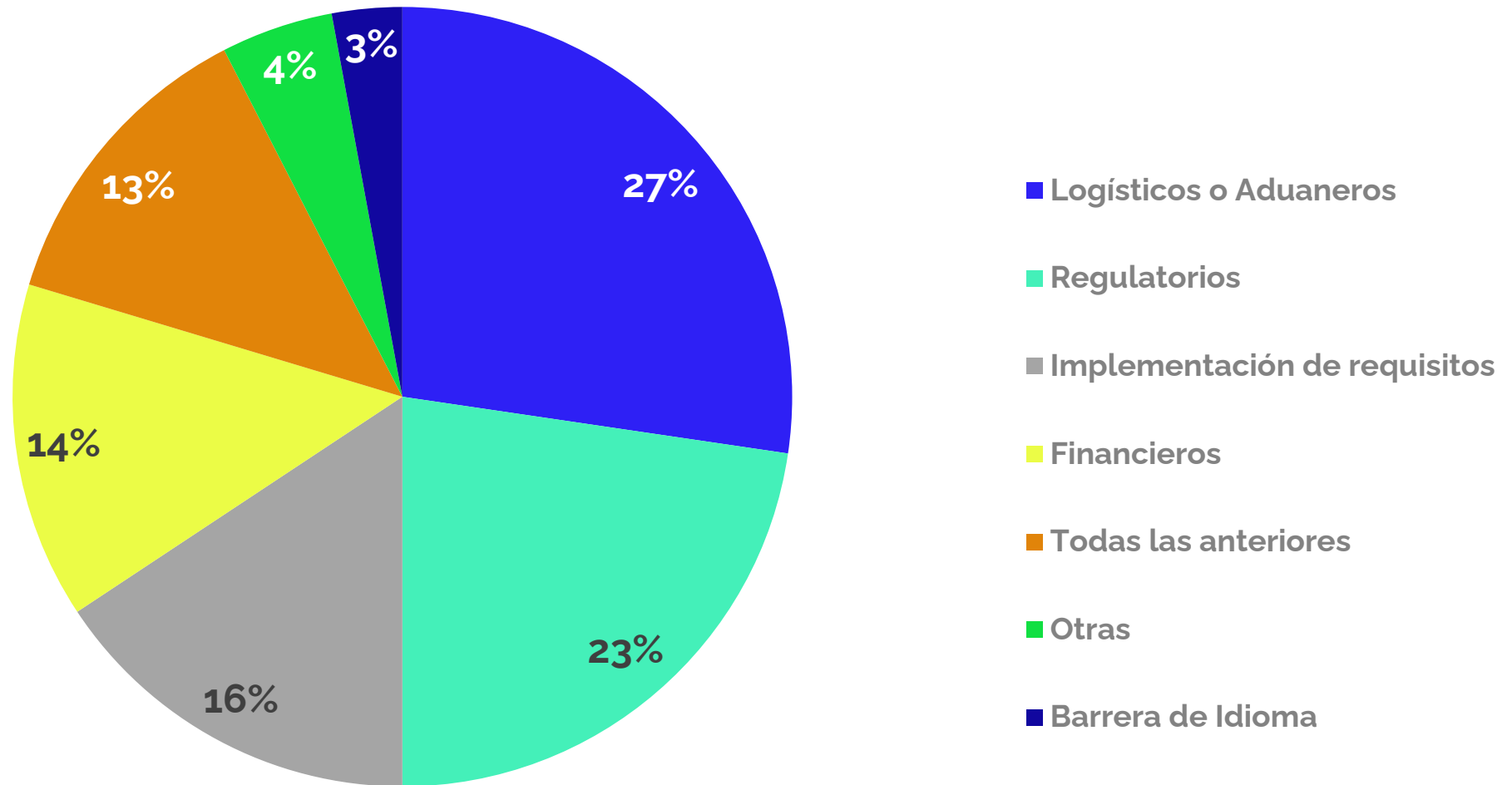
40 Respuestas / 41% de encuestados

¿Quién contrata el servicio?



40 Respuestas / 41% de encuestados

¿Cuáles han sido los mayores desafíos o barreras a la hora de exportar servicios de laboratorio?





iGracias!

Ulrich Harmes-Liedtke