

ESTRATEGIA DE INTERNACIONALIZACIÓN PARA LA EMPRESA
HIDRÁULICA SANITARIA S.A.S

ANDRÉS FELIPE CARMONA RENTERIA

UNIVERSIDAD DEL VALLE
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA
ADMINISTRACIÓN
COMERCIO EXTERIOR
CALI VALLE DEL CAUCA
2025

TABLA DE CONTENIDO

1. INTRODUCCIÓN	7
2. OBJETIVOS	8
2.1. OBJETIVO GENERAL	8
2.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS	8
3. ANTECEDENTES	9
4. DIAGNÓSTICO DE LA EMPRESA	11
4.1. MATRIZ DOFA (DEBILIDADES - OPORTUNIDADES - FORTALEZAS - AMENAZAS).....	11
4.1.1. Debilidades:	11
4.1.2. Oportunidades	12
4.1.3. Fortalezas.....	12
4.1.4. Amenazas.....	12
4.2. MATRIZ EFE.....	12
4.3. MATRIZ EFI	14
5. SELECCIÓN DE MERCADO OBJETIVO	15
6. CONTEXTO POLÍTICO Y ESTABILIDAD INSTITUCIONAL.....	18
7. VARIABLES ECONÓMICAS Y POTENCIAL DE MERCADO	18
8. ASPECTOS SOCIALES Y RECURSOS HUMANOS	18
9. NORMATIVAS Y REGULACIÓN SANITARIA	19
10. RIESGO PAÍS Y PERCEPCIÓN DEL MERCADO	19
11. ESTRATEGIA DE INTERNACIONALIZACIÓN	19
12. ANÁLISIS PESTEL	20
12.1. POLÍTICO	20
12.2. ECONÓMICO	20
12.3. SOCIOCULTURAL	20
12.4. TECNOLÓGICO	21
12.5. ECOLÓGICO	21
12.6. LEGAL	21
13. ESTRATEGIAS DE ENTRADA AL MERCADO.....	22
13.1. PLAN ESTRATÉGICO DE ENTRADA	22
13.2. PLAN DE MEJORA.....	23
14. ADAPTACIÓN DE LA OFERTA DE SERVICIOS	24
15. ESTRATEGIA DE MARKETING Y COMUNICACIÓN	25
16. IDENTIFICACIÓN DE EMPRES.A.S EN EL MERCADO	26
16.1. RESIDUOS HOSPITALARIOS CHILE S.A.....	26

16.2.	ECORESIDUOS LTDA.....	26
16.3.	BIOCLEAN CHILE	26
16.4.	ESTRATEGIAS COMUNES:	27
17.	RECOMENDACIONES Y ESTRATEGIAS PARA HIDRÁULICA SANITARIA S.A.S	27
17.1.	DESARROLLO DE CONTENIDO EDUCATIVO:	27
17.2.	INTERACCIÓN ACTIVA EN REDES SOCIALES:	27
17.3.	CAMPAÑAS DE SOSTENIBILIDAD:	27
17.4.	PUBLICIDAD DIRIGIDA:	27
18.	PILOTOS Y PRUEBAS DE MERCADO	28
18.1.	REGIÓN METROPOLITANA (SANTIAGO DE CHILE)	28
18.2.	REGIÓN DE VALPARAÍSO	28
18.3.	REGIÓN DEL BIOBÍO (CONCEPCIÓN)	28
19.	EVENTOS MÉDICOS Y FERIAS RELACIONADAS	28
19.1.	EXPO SALUD (SANTIAGO, CHILE)	28
19.2.	CONGRESO CHILENO DE GESTIÓN DE RESIDUOS HOSPITALARIOS	28
20.	KPIS (INDICADORES CLAVE DE DESEMPEÑO)	29
21.	PLAN DE GESTIÓN Y CONTROL.....	29
21.1.	SUPERVISIÓN Y MONITOREO DE OPERACIONES	30
22.	GESTIÓN DE RECURSOS	30
23.	CUMPLIMIENTO NORMATIVO Y ADAPTACIÓN A REGULACIONES	30
24.	GESTIÓN DE RIESGOS	31
25.	CONCLUSIONES	32
26.	REFERENCIAS	33

TABLA DE TABLAS

Tabla 1 Matriz EFE12

Tabla 2 Matriz EFI14

Tabla 3 Matriz de selección de mercados.....16

Tabla 4 KPIS29

TABLA DE FIGURAS

Figura 1	Matriz DOFA- Hidráulica Sanitaria.....	11
Figura 2	PESTEL- Análisis de Macroentorno	22

1. INTRODUCCIÓN

El avance de la globalización y la mayor interconexión de los mercados han llevado a muchas empresas locales a considerar la expansión internacional como una alternativa para su crecimiento y permanencia en el tiempo. El presente trabajo analiza el caso de Hidráulica Sanitaria S.A.S, empresa que se especializa en la gestión de residuos hospitalarios y mortuorios, su gran experiencia le permite considerar la posibilidad de trasladar su conocimiento operativo a otros mercados internacionales. A partir de dicha realidad, un grupo de estudiantes de Comercio Exterior formuló diversas propuestas orientadas a estructurar una estrategia de internacionalización para la empresa, teniendo en cuenta la optimización de sus operaciones y las ventajas competitivas que ha desarrollado a lo largo de su trayectoria.

Los desafíos asociados a la salud pública y el aumento de la preocupación ambiental han llevado a que el manejo adecuado de los residuos hospitalarios, especialmente aquellos contaminados con sangre y otros fluidos corporales, se haya convertido en un requisito obligatorio en distintos países, es por esta razón que la empresa Hidráulica Sanitaria S.A.S se encuentra en una posición favorable para responder a este tipo de necesidades, gracias a su capacidad técnica y experiencia, independientemente del entorno geográfico en el que se labore. Por tal motivo, esta propuesta contempla el análisis de mercados emergentes, la definición de estrategias de acceso y la evaluación de procesos productivos en el extranjero, con el fin de garantizar una expansión internacional que resulte sostenible y eficaz.

En los capítulos siguientes se exponen los resultados del análisis de mercado desarrollado, junto con las recomendaciones estratégicas orientadas al proceso de internacionalización de la empresa Hidráulica Sanitaria S.A.S, así como un plan de implementación detallado, el propósito de este documento es servir como una guía práctica que facilite la toma de decisiones de la empresa en su proyección hacia el mercado internacional, contribuyendo al fortalecimiento de su gestión en el manejo de residuos hospitalarios y a su impacto positivo en la salud pública y la protección del medio ambiente.

2. OBJETIVOS

2.1. OBJETIVO GENERAL

Formular estrategias orientadas al proceso de internacionalización de la empresa Hidráulica Sanitaria S.A.S, con el fin de facilitar su incursión en mercados internacionales, para ello, se contempla el análisis de distintos mercados, la identificación de oportunidades y posibles desafíos, así como la estructuración de un plan estratégico que contribuya a optimizar sus operaciones y a fortalecer su posicionamiento en el sector del manejo de residuos hospitalarios en un contexto internacional.

2.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Examinar diferentes mercados internacionales con el fin de identificar aquellas regiones que presenten una mayor demanda de servicios relacionados con el manejo de residuos hospitalarios, clínicos y mortuorios, considerando variables económicas, normativas y culturales que puedan incidir en la entrada y operación de Hidráulica Sanitaria S.A.S.
- Establecer posibles estrategias de entrada acordes con las características de cada mercado objetivo, evaluando alternativas como alianzas estratégicas, joint ventures, exportación directa o indirecta y la creación de subsidiarias, con el propósito de garantizar el cumplimiento de la normativa local y la adaptación a las condiciones específicas de cada región.
- Optimizar la capacidad operativa y técnica: Implementar mejoras en los procesos operativos y técnicos de Hidráulica Sanitaria S.A.S para asegurar la eficiencia y la calidad en la prestación de servicios a nivel internacional, incluyendo la capacitación del personal, la actualización tecnológica y el establecimiento de sistemas de gestión de calidad adaptados a estándares internacionales.

3. ANTECEDENTES

Como etapa preliminar y fundamental previa al desarrollo del presente documento de investigación, a partir del cual se explora y estructura una propuesta de internacionalización formal para ser presentada ante la honorable mesa directiva de la compañía Hidráulica Sanitaria S.A.S, se gestionó y concretó la posibilidad de sostener una reunión estratégica con quien actualmente ocupa el cargo de gerente general, la honorable Beatriz Eugenia Caicedo. La Ingeniera Sanitaria, egresada de la Universidad del Valle, proporcionó información relevante sobre la trayectoria, el desarrollo y los aspectos operativos de su empresa, lo cual permitió comprender con mayor detalle su evolución y funcionamiento.

Durante la reunión se recopilaron antecedentes relacionados con la fundación de la empresa y su proceso de crecimiento como organización familiar a lo largo del tiempo, de igual manera, se analizaron algunos intentos previos de internacionalización que, aunque no obtuvieron los resultados esperados, aportaron aprendizajes relevantes para la empresa. Estos antecedentes permitieron establecer con mayor claridad los aspectos que deben considerarse en una futura etapa de expansión, así como las precauciones necesarias en los ámbitos legal y financiero.

Durante la sesión se destacó el primer intento de internacionalización de la empresa, el cual fue impulsado inicialmente por el entonces gerente y fundador, el ingeniero Julián Caicedo (Q. E. P. D.), padre de la actual gerente. Posteriormente, este proceso fue retomado y liderado por su hija, Beatriz Caicedo, quien asumió la iniciativa de proyectar la propuesta de valor de la compañía hacia uno de los mercados internacionales más exigentes para las empresas colombianas, como lo es el mercado de los Estados Unidos de América.

En aquella ocasión, a pesar de que ya se habían adelantado cuestiones críticas como la negociación de un acuerdo formal, el análisis de los costos operativos y la para el uso del sistema patentado por Hidráulica Sanitaria, surgió un obstáculo importante. La barrera que no pudo ser superada a tiempo para concretar y perfeccionar este acuerdo radicó en las licencias regulatorias, las cuales debían haber sido gestionadas y obtenidas con antelación a la firma del trato. Lamentablemente, algunas de estas certificaciones, que debían ser tramitadas ante el Departamento de Salud y Servicios Humanos (HHS), no fueron otorgadas dentro de los plazos estipulados. Esta situación representó un detrimento considerable para la compañía, dado que se trataba de un negocio proyectado en miles de dólares del cual no se pudo conseguir la firma final. Dicho acuerdo comercial consistía, fundamentalmente, en permitir que una importante asociación de instituciones médicas, con operaciones en múltiples hospitales, pudiera

implementar el sistema especializado de manejo de residuos directamente en todas las instalaciones que administraban dentro del territorio estadounidense.

En una etapa subsiguiente, y ya con la ingeniera Beatriz Caicedo consolidada a la cabeza de la compañía, se logró estructurar y poner en marcha un nuevo proyecto de internacionalización, en el cual el mercado objetivo seleccionado fue El Salvador, en la región de Centroamérica. En esta reciente ocasión, los principales obstáculos que impidieron la finalización exitosa de cualquier acuerdo comercial fueron los excesivos compromisos burocráticos, la falta de transparencia institucional y una evidente corrupción en los procesos.

Durante este proceso, la gerente de Hidráulica Sanitaria tuvo la oportunidad de reunirse con un alto funcionario de la cartera de salud del gobierno salvadoreño, quien inicialmente quiso expresar su emoción y complacencia por la intención de la empresa colombiana de ingresar a su mercado nacional. Sin embargo, durante el transcurso de la misma reunión, dicho funcionario procedió a solicitar un aporte de capital ajeno a cualquier trámite oficial, a manera de dádiva o contribución irregular, supuestamente para "facilitar" el trámite de las licencias que necesitarían para operar en el país. Esto vino acompañado de la advertencia de que, sin dicha contribución extraoficial, les sería técnicamente imposible llevar a cabo cualquier actividad económica en el futuro próximo dentro de ese territorio.

La conjugación de ambas circunstancias fijó un precedente determinante en la cultura organizacional de la empresa. Desde entonces, la compañía ha seguido su funcionamiento manteniendo un crecimiento constante, prudente y sólido dentro del mercado nacional, conservando la ambición de seguir mejorando sus resultados financieros y operativos, pero mostrando, de igual forma, cierta reticencia a internacionalizarse de manera apresurada o imprudente. Es precisamente por esta razón que han decidido acudir a la academia, con el firme propósito de cimentar de forma rigurosa, metodológica y cuidadosa cualquier intento de internacionalización que se pueda explorar en el futuro a corto o mediano plazo.

4. DIAGNÓSTICO DE LA EMPRESA

4.1. MATRIZ DOFA (DEBILIDADES - OPORTUNIDADES - FORTALEZAS - AMENAZAS)

Figura 1
Matriz DOFA- Hidráulica Sanitaria



Nota. La matriz DOFA presenta el análisis de debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas de la organización, elaborado a partir de información interna y del entorno.

Se procura realizar una exploración previa de los distintos parámetros a tener en cuenta a la hora de analizar la situación actual de la organización.

4.1.1. Debilidades:

- Intentos previos fallidos de internacionalización.

- Limitados compromisos ambientales en los mercados objetivos que se han explorado.
- Competencia heterogénea frente al sistema de incineración ya establecido en la industria.

4.1.2. Oportunidades

- Es limitada la variedad de alternativas de tratamiento.
- La amplia oferta de servicios con asesoramiento que puede ofrecer Hidráulica Sanitaria S.A.S.
- Irrupción potencial en mercados en vías de desarrollo.
- Integración del sistema Bioplanta en nuevas instituciones sanitarias de nivel II y IV.

4.1.3. Fortalezas

- Registro de la patente del sistema de Bioplanta.
- Enfoque en el desarrollo sostenible.
- Innovación en el tratamiento de los fluidos biológicos.
- Certificaciones ambientales y operativas.

4.1.4. Amenazas

- Presentar un sistema disruptivo ante una alternativa consolidada.
- Burocracia institucional, deriva de procesos.
- Estricta regulación estatal en el control de residuos biológicos.
- Corrupción en el sector salud de los mercados objetivo-explorados hasta la actualidad.

4.2. MATRIZ EFE

Para llevar a cabo el análisis de la Matriz EFE, se debe tener en cuenta que el área de PESO se llevará a cabo con valores de 0 a 1 (0 = Sin Importancia / 1 = Muy importante). Ahora, en el área de CLASIFICACIÓN se usan valores del 1 al 4 (1 = Amenaza Importante / 2 = Amenaza Menor / 3 = Oportunidad Menor / 4 = Oportunidad Importante).

Tabla 1
Matriz EFE

FACTOR CRÍTICO DE ÉXITO	PESO	CLASIFICACIÓN	PUNTUACIÓN
OPORTUNIDADES			

Escasa variedad de alternativas de tratamiento	0.20	4	0.80
Amplia oferta de servicios con asesoramiento	0.15	3	0.45
Irrupción en mercados en vías de desarrollo	0.10	4	0.40
Integrar el sistema bioplanta en nuevas instituciones de nivel II y IV	0.15	3	0.45

SUBTOTAL OPORTUNIDADES	2.1
-------------------------------	------------

AMENAZAS

Presentar un sistema disruptivo ante una alternativa consolidada	0.15	2	0.30
Burocracia institucional, deriva de procesos	0.07	1	0.07
Estricta regulación estatal en el control de residuos biológicos.	0.10	1	0.10
Corrupción en el sector salud de los mercados objetivo	0.08	2	0.08

SUBTOTAL AMENAZAS	0.55
--------------------------	-------------

TOTAL	1.0		2.65
--------------	------------	--	-------------

Nota. Elaboración propia a partir del análisis de la información recolectada.

El total de esta Matriz, lo que muestra, es el resultado total para una empresa conformada, ponderando “peso” entre sus amenazas y sus oportunidades.

4.3. MATRIZ EFI

Tabla 2
Matriz EFI

MATRIZ EFI			
FACTORES CLAVES INTERNOS	PESO	CALIFICACIÓN	PUNTUACIÓN
FORTALEZAS			
Registro de la patente del sistema de Bioplanta.	0.13	3	0.39
Enfoque en el desarrollo sostenible.	0.17	4	0.68
Innovación en el tratamiento de los fluidos biológicos.	0.13	3	0.39
Certificaciones ambientales y operativas	0.14	4	0.68
DEBILIDADES			
Intentos fallidos de internacionalización en el pasado.	0.18	1	0.18
Limitados compromisos ambientales en los mercados objetivos.	0.12	2	0.24
Competencia heterogénea frente al sistema de incineración.	0.13	2	0.24
TOTAL	1.00		2,8

Nota. Elaboración propia a partir del análisis de la información recolectada.

5. SELECCIÓN DE MERCADO OBJETIVO

Para el desarrollo de la estrategia de internacionalización de Hidráulica Sanitaria S.A.S se realizará un análisis de veinticinco (25) variables consideradas relevantes para la toma de decisiones. Dichas variables se organizan en cinco dimensiones principales: el componente cultural, el marco político y legal, el entorno económico, la estructura sociodemográfica y las dinámicas del intercambio comercial.

En una primera etapa se analizarán los aspectos culturales con el propósito de comprender las percepciones, valores y prácticas locales relacionadas con la gestión de residuos sanitarios, posteriormente, desde el ámbito político, se evaluarán las regulaciones y políticas ambientales vigentes que puedan incidir en la operación y el desarrollo de la empresa en los mercados seleccionados.

Desde el punto de vista económico, se analizarán indicadores macroeconómicos relevantes, como el Producto Interno Bruto (PIB) per cápita y el nivel de estabilidad económica de cada país. Adicionalmente, se tendrán en cuenta elementos asociados a la estructura social de cada país, haciendo especial énfasis en la percepción pública y en el nivel de sensibilidad existente frente a la gestión de residuos médicos, estos aspectos resultan relevantes, ya que influyen directamente en la aceptación y viabilidad de este tipo de servicios especializados.

Asimismo, se examinará el intercambio comercial vigente entre Colombia y los posibles países de destino, con el fin de identificar tanto oportunidades como eventuales barreras, ya sean arancelarias o no arancelarias, que puedan incidir en el proceso de internacionalización. Este análisis permitirá la empresa realizar la selección de los países que ofrezcan mejores condiciones para su expansión y, a partir de ello, definir una estrategia de entrada y desarrollo ajustada a las particularidades de cada mercado.

La selección inicial de los países considerados se basó en criterios previamente definidos por la gerencia de la compañía, priorizando aquellos que cuentan con un entorno político y social estable, así como una marcada preferencia por naciones latinoamericanas que presentan proyecciones financieras sólidas. En concordancia con estas directrices, se ha realizado una selección preliminar de Costa Rica, Chile y México como posibles destinos para la expansión.

A partir del análisis cualitativo y cuantitativo de variables entre los países propuesto, se le ha asignado una calificación o peso a cada uno de los factores dependiendo de su relevancia para el sector de servicios hospitalarios al cual pertenece Hidráulica Sanitaria S.A.S, dicho lo anterior, se obtuvo la siguiente matriz.

Tabla 3
Matriz de selección de mercados

Matriz de Selección de Mercados											
Categorías	Variables	Peso	Costa Rica	C	R	Chile	C	R	México	C	R
Económica	PIB 2023 (USD)	1	20.9M	1	1	75.6M	3	3	433.5M	5	5
	PIB per cápita 2023 (USD)	2	13.365	3	6	15,355	5	10	11,496	1	1
	Inflación	1	0,29%	5	5	3%	3	3	4,63%	1	1
	Índice IED (USD)	1	3.921M	1	1	21.738 M	3	3	36.058	5	5
	Desempleo	2	7,90%	1	2	8.5%	1	2	2.5%	5	5
	Tasa de Crecimiento PIB	1	4%	5	5	3,50%	3	3	2%	1	1
	Índice de Gasto Publico Salud	3	\$667 pc	3	9	\$755 pc	5	15	\$306 pc	1	1
Política	Riesgo de impago	1		1	1		5	5		3	3
	Índice de Corrupción	2	48°	5	10	27°	3	6	124°	1	1
	Índice Desarrollo Humano	2	0,804	3	6	0,860	5	10	0,781	1	1
	Legislación Sanitaria	3		3	9		5	15		1	1
	Índice Desarrollo Sostenible	1	61,72	3	3	83,12	5	5	52,75	1	1
	Índice de Complejidad Burocrática	2	408 hrs	5	10	470 hrs	3	6	506 hrs	1	1
	Índice de pobreza	2	79,47	3	6	74,76	1	2	80,99	5	5

Social	Demografía	2		1	2		3	6		5	5
	Índice de mortalidad	3	7,11%	4	12	7,20%	5	15	6,71%	3	3
	Cobertura hospitalaria	3	1,1	1	3	2,1	3	9	1	1	1
	Nivel educativo	1	99,53	5	5	99,31 %	4	4	98,96%	3	3
	Índice de accidentalidad	3	118.770	4	12	86.050	3	9	301.678	5	5
	Aprobación del aborto	3	60%	4	12	73%	5	15	45%	3	3
Cultural	Idioma	1	99,3% Español	4	4	99,4% Español	5	5	99,2% Español	3	3
	Religión	1	56,3% Protestantismo	3	3	59% Cristianismo	2	2	78,6% Catolicismo	4	4
Intercambio comercial	Exportación Servicios	1	17,2 MM USD	2	2	98,5 M USD	5	5	48 M USD	3	3
	Importación Servicios	3	4,26 MM USD	1	3	104,5 M USD	5	15	52,9 MM USD	3	3
	Acuerdos comerciales	2	15	2	4	33	5	10	12	1	1
					136			183			66

Nota. Elaboración propia a partir del análisis de la información recolectada.

En paralelo, se pudo elaborar una comparación cualitativa partiendo desde los mismos parámetros, pero articulando los argumentos a favor y en contra de la ventana de oportunidad que se le presenta a Hidráulica Sanitaria S.A.S.

6. CONTEXTO POLÍTICO Y ESTABILIDAD INSTITUCIONAL

La estabilidad política y la seguridad jurídica son fundamentales para minimizar riesgos operativos y financieros en mercados internacionales. México presenta avances en su IDH (Índice de Desarrollo Humano) y una economía diversificada, con un crecimiento estable, aunque enfrenta desafíos significativos relacionados con la inseguridad, la violencia y altos niveles de desigualdad. Estas problemáticas pueden incidir directamente en la percepción de riesgo y en el nivel de confianza que tienen los inversionistas extranjeros al momento de evaluar nuevas oportunidades.

Costa Rica, por su parte, presenta una economía relativamente estable, con un crecimiento que se sostiene del Producto Interno Bruto (PIB) y una percepción históricamente positiva en materia de control de la corrupción, no obstante, en años recientes se han evidenciado ciertos retrocesos en esta percepción, así como desafíos asociados a la infraestructura y a la gestión de residuos, aspectos que deben ser considerados dentro del análisis. Chile se destaca por su estabilidad, instituciones sólidas, y marco legal robusto, pero enfrenta desigualdades sociales y problemas ambientales como la escasez de agua y la contaminación, que podrían afectar la percepción de sostenibilidad de los proyectos.

7. VARIABLES ECONÓMICAS Y POTENCIAL DE MERCADO

El análisis indica que México presenta un mercado amplio, una cobertura hospitalaria significativa y una demanda creciente de servicios de salud, factores asociados a su tamaño poblacional y nivel de urbanización, no obstante, la división del marco normativo y las diferencias en infraestructura entre regiones requieren el diseño de estrategias ajustadas a las condiciones locales y un conocimiento detallado del entorno en el que se pretende operar.

Pese a que Costa Rica cuenta con mercado más pequeño, se puede distinguir por su estabilidad económica, niveles de ingreso relativamente altos y un entorno favorable para el acceso a ciertos segmentos, especialmente en lo relacionado con su sistema educativo y el marco de regulación sanitaria, en cambio, Chile presenta una economía diversificada con un crecimiento fuerte en el tiempo, además de una inversión en aumento en sectores estratégicos como la salud y las energías renovables, lo que lo posiciona como un mercado llamativo desde la perspectiva de la innovación y la sostenibilidad.

8. ASPECTOS SOCIALES Y RECURSOS HUMANOS

En el ámbito educativo, Costa Rica cuenta con altos niveles de alfabetización y un sistema educativo reconocido a nivel internacional, lo que favorece la

disponibilidad de talento técnico y profesional calificado. México, por su parte, ha registrado avances en cobertura y calidad educativa, lo que se refleja en una fuerza laboral amplia y en proceso de crecimiento.

Sin embargo, factores como la percepción pública, el nivel de confianza en las instituciones, así como las condiciones de desigualdad y pobreza, influyen en la disponibilidad de mano de obra calificada y en la facilidad para establecer alianzas locales.

9. NORMATIVAS Y REGULACIÓN SANITARIA

Costa Rica cuenta con un marco regulatorio amplio que promueve la gestión integral de residuos y facilita la importación de productos relacionados; no obstante, el manejo y tratamiento de residuos biológicos aún representa un desafío en determinados contextos. Por otro lado, Chile dispone de una normativa específica para residuos peligrosos y los generados en establecimientos de salud, lo que conforma un entorno legal favorable para la implementación de soluciones sanitarias y contribuye a la reducción de costos y riesgos regulatorios.

10. RIESGO PAÍS Y PERCEPCIÓN DEL MERCADO

El riesgo de impago, la percepción de corrupción y las condiciones de infraestructura constituyen factores que deben ser considerados en el proceso de evaluación de los mercados. Chile presenta ventajas asociadas a su estabilidad económica y a una baja percepción de corrupción, lo que puede facilitar las operaciones y el acceso a financiamiento, Costa Rica, con niveles relativamente bajos de corrupción y un entorno estable, también se perfila como una alternativa segura, aunque enfrenta ciertos desafíos en materia de infraestructura y logística. En cuanto a México, a pesar de su amplio potencial de mercado y los avances registrados en el sector salud, requiere el diseño de estrategias orientadas a mitigar riesgos relacionados con la inseguridad y la fragmentación normativa.

11. ESTRATEGIA DE INTERNACIONALIZACIÓN

Las variables analizadas indican que la selección del país de destino debe estar directamente relacionada con la capacidad de la empresa para gestionar de manera adecuada los riesgos regulatorios, políticos y sociales, en este sentido, Chile se perfila como uno de los destinos más favorables debido a su estabilidad, solidez del marco legal y oportunidades para la innovación; sin embargo, su ingreso

exige enfrentar barreras asociadas a la competencia extranjera y a ciertos procesos burocráticos.

Así mismo, Costa Rica ofrece ventajas importantes en términos de cercanía cultural, estabilidad y un entorno regulatorio favorable, aunque presenta retos que requieren el fortalecimiento de la gestión de residuos y de la infraestructura logística. México ofrece un gran potencial de mercado, especialmente dada su demanda en salud, pero implica una gestión activa de riesgos asociados a la seguridad, normativas múltiples y diferencias culturales.

En términos de oportunidad, Chile resalta por su estabilidad y marco legal, mientras que Costa Rica ofrece ventajas en infraestructura y relaciones comerciales, y México presenta un gran mercado con demanda creciente, aunque con mayores desafíos en seguridad y normativa. La combinación de estos factores permitirá diseñar una estrategia de expansión robusta, sostenible y alineada con los objetivos de crecimiento de la compañía.

12. ANÁLISIS PESTEL

12.1. POLÍTICO

- Aprovechar acuerdos comerciales entre Colombia y Chile para facilitar la entrada al mercado, así como una favorable relación diplomática que se ha dado entre los actuales dirigentes de ambos países.
- Estabilidad política de Chile, la cuales no se han visto afectados de fondo con la coyuntura de la constituyente.
- Favorabilidad y agilidad burocrática para el tejido empresarial.
- La carga impositiva para las empresas de servicios en Chile se considera moderada en comparación con otros países de la OCDE.

12.2. ECONÓMICO

- Crecimiento económico de Chile, el cual ha sido constante a pesar de las eventualidades del panorama económico internacional.
- Cuenta con una producción actual de 301 millones de dólares, lo que significa un buen desempeño en cuanto a su economía diversificada, a la vez cuenta con una alta integración en el mercado global.
- Nivel de inversión en infraestructura sanitaria en Chile. Tipo de cambio entre el peso colombiano y el peso chileno. Ofrecer servicios de valor agregado, como consultoría o gestión de proyectos, para aumentar los ingresos, siempre es favorable en un país que incentiva la inversión extranjera.

12.3. SOCIOCULTURAL

- Preocupación por la salud pública en Chile.

- Demanda de servicios de saneamiento de calidad en el país andino.
- Impulsar una imagen corporativa que motive a crear conciencia sobre la importancia del tratamiento sanitario y la protección del medioambiente.
- Chile es un país relativamente secular, en el cual la religiosidad ha dejado de tener un peso significativo en la sociedad.
- Cuentas con una alta tasa de alfabetización: En 2020, la tasa de alfabetización de adultos en Chile era del 99,7%, una de las más altas de la región.

12.4. TECNOLÓGICO

- Los bajos costos de las tecnologías y materiales necesarios para el sistema de tratamiento sanitario permiten mantener un balance favorable en este rubro.
- Utilizar plataformas digitales para llegar a nuevos clientes y mejorar la atención a los mismos.
- La oportunidad de irrupción que brinda la innovación de Bioplanta, siempre será un factor diferencial, el cual ha de ser aprovechado.

12.5. ECOLÓGICO

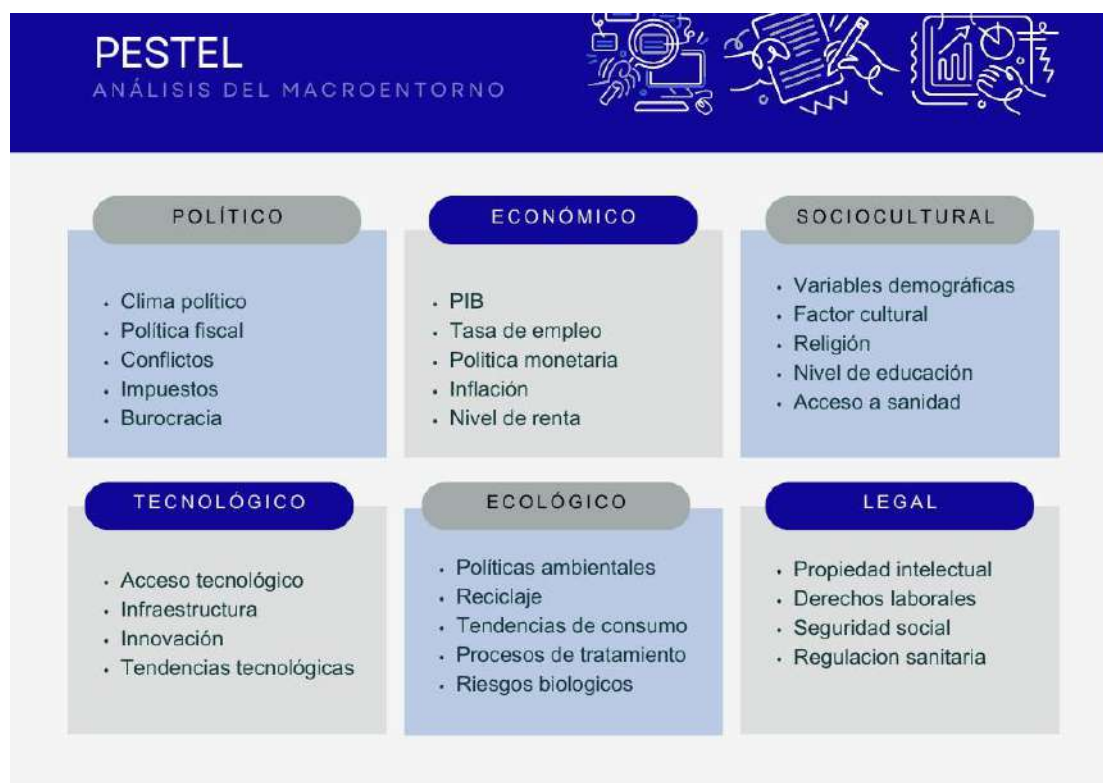
- El marco regulatorio ambiental en Chile es robusto y busca proteger el medio ambiente y la salud de las personas. Las empresas que operan en Chile deben estar familiarizadas con este marco regulatorio y cumplir con todas las normas y leyes aplicables, la cuales son vigiladas por la Superintendencia Del Medio Ambiente.
- En los últimos años, ha habido un aumento significativo en el número de empresa dedicadas al reciclaje y valorización de residuos en Chile.
- La población chilena está cada vez más consciente de la importancia del reciclaje y el cuidado del medio ambiente, aunque todavía son bajas las tasas de reciclaje en el país.

12.6. LEGAL

- El país ofrece incentivos fiscales y otras ventajas a los inversionistas extranjeros, cuenta con un marco legal estable y transparente que los protege y les guía gracias a la gestión de entidades gubernamentales como por ejemplo InvestChile.
- Chile cuenta con leyes como el Decreto 148 de 2003 y el Decreto 6 de 2009, que reglamenta el manejo de residuos peligrosos y residuos de establecimientos de salud, respectivamente. En los cuales se permite la implementación de soluciones para el tratamiento y/o eliminación de estos residuos.
- El decreto ley también representa un reto con respecto a los requisitos que establecen para operar dentro de los establecimientos de salud, requisitos

que tampoco son prohibitivos, pero sí obligan a sortear una serie de trámites necesarios para su aprobación.

Figura 2
PESTEL- Análisis de Macroentorno



Nota. Figura de referencia sobre el análisis PESTEL del macroentorno.

13. ESTRATEGIAS DE ENTRADA AL MERCADO

13.1. PLAN ESTRATÉGICO DE ENTRADA

Para que la empresa Hidráulica Sanitaria S.A.S logre una incorporación exitosa en un nuevo mercado internacional, es indispensable la formulación de un plan estratégico integral y cuidadosamente estructurado, que contemple múltiples factores interrelacionados, para lo que resulta fundamental realizar un análisis detallado del mercado objetivo, considerando aspectos como su tamaño, comportamiento, tendencias, nivel de competencia y preferencias de los consumidores, con el fin de comprender de manera adecuada el entorno en el cual la empresa desarrollará sus operaciones.

A partir del análisis realizado, es posible definir estrategias de entrada que resulten efectivas, tales como la elección del modo de ingreso más adecuado, la adaptación de la oferta a las necesidades específicas del mercado y la formulación de un plan de marketing que abarque parámetros relevantes, dicho plan deberá contemplar acciones de publicidad, promoción, relaciones públicas y marketing digital, de acuerdo con las características del entorno chileno.

El mercado chileno presenta condiciones favorables para la expansión de Hidráulica Sanitaria S.A.S, respaldadas por la solidez de su marco regulatorio, la existencia de un mercado llamativo con un alto potencial de crecimiento, la posibilidad de establecer alianzas estratégicas y su ubicación geográfica dentro de la región, atendiendo estos factores, la empresa puede optar por distintas modalidades de entrada, adoptando estrategias que le permitan lograr una penetración gradual y exitosa en dicho mercado.

Para sustentar adecuadamente la estrategia de ingreso, resulta indispensable realizar estudios exhaustivos de mercado que permitan comprender las necesidades y preferencias del entorno, así como las regulaciones específicas y la normativa sanitaria vigente en Chile. Para eso es importante enfocarse en aspectos como:

- **Necesidades regulatorias:** Normas técnicas y de seguridad, certificaciones necesarias para operar en Chile, leyes de gestión de residuos médicos, leyes de salud pública y leyes medioambientales relevantes.
- **Tipología de residuos médicos:** Tener en cuenta el volumen y la diversidad de residuos médicos que se generan en Chile, incluyendo desechos infecciosos, patológicos, citotóxicos y farmacéuticos, este análisis deberá realizarse conforme a las normas vigentes de clasificación y categorización de residuos, las cuales regulan su manejo y disposición final.
- **Infraestructura local:** Ajustar el sistema de gestión a las instalaciones y condiciones propias de los centros de salud chilenos, considerando factores como el espacio disponible, la capacidad de almacenamiento y los sistemas de energía existentes, lo anterior permitirá asegurar el cumplimiento de las normas de construcción, seguridad e higiene aplicables.
- **Certificaciones y Cumplimiento:** Obtener las certificaciones y permisos necesarios para operar en Chile, cumpliendo con las leyes y regulaciones vigentes:
- **Certificaciones de calidad:** ISO 9001, ISO 14001 y otras certificaciones relevantes para el sector sanitario.

13.2. PLAN DE MEJORA

Con el objetivo de optimizar su servicio y asegurar una penetración exitosa en el mercado chileno, Hidráulica Sanitaria S.A.S puede optimizar su servicio al entrar en el mercado mediante un plan de mejora integral y continuo que siga fomentando

la investigación y desarrollo de nuevas tecnologías, la capacitación constante del personal, la optimización de la logística y distribución, el monitoreo y evaluación del desempeño y una gestión eficaz del riesgo. Este plan permitirá a la empresa consolidar su posición en el mercado chileno y alcanzar un crecimiento sostenible a largo plazo.

14. ADAPTACIÓN DE LA OFERTA DE SERVICIOS

Para proyectar una efectiva adaptación se ha de tener en cuenta las seis variables anteriormente nombradas en el cuadro de PESTEL.

- **Político:** Gracias al tratado de libre comercio entre Chile y Colombia, la internacionalización de Hidráulica Sanitaria S.A.S sería más asequible, ya que la exportación de su servicio se vería beneficiada debido a la liberación del 99% de los productos comerciales entre estos dos países. La carga impositiva para la empresa se consideraría moderada en comparación con otros países de la OCDE. Además, Chile se ha convertido en un líder dentro de la región, gracias a su nivel de estabilidad democrática y respeto a las libertades y derechos ciudadanos, lo que entrega un ambiente seguro para hacer negocios.

- **Económico:** Chile es un país cuyo modelo económico abierto y estable ha permitido un constante fortalecimiento del comercio y la inversión en las últimas décadas, esto les ha permitido ser el segundo país con mayor PIB - PPA (Producto Interno Bruto en Paridad de Poder Adquisitivo) de América Latina en el 2024, esto para la empresa en cuestión representa una perspectiva positiva, ya que se considera una economía relativamente estable frente a otros países latinoamericanos, sumado a lo anterior, Chile promueve activamente la inversión extranjera, lo que se traduce en una mayor facilidad para adelantar trámites y procesos asociados a la instalación y operación de empresas internacionales, además que la diferencia cambiaria entre el peso colombiano y el peso chileno no resulta relativamente desfavorable, lo cual puede representar un escenario significativamente beneficioso para una empresa con base operativa en Colombia.

- **Sociocultural:** En Chile, la conciencia ambiental ha venido aumentando de manera progresiva, con un énfasis importante en la educación y en la participación colectiva, de acuerdo con la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), cerca del 90 % de los sistemas educativos del país identifican la sostenibilidad ambiental como una prioridad para el año 2024, estos datos favorecen la aceptación y el respaldo tanto de la población como de las instituciones hacia tecnologías y prácticas orientadas a mejorar la gestión de residuos y el tratamiento del agua, como los servicios que ofrece Hidráulica Sanitaria S.A.S.

- **Tecnológico:** Chile se posiciona entre los países latinoamericanos mejor ubicados en el Índice Global de Innovación 2022, ocupando el puesto 53 a nivel mundial, asimismo, el Estado chileno dispone de diversos programas de apoyo y financiamiento dirigidos a proyectos tecnológicos y ambientales. También existen numerosos centros de investigación y desarrollo que colaboran con empresas para desarrollar soluciones innovadoras en el tratamiento de aguas residuales. Por todo esto Chile es un país que tiene sus brazos abiertos para nuevos proyectos que logren mitigar la contaminación ambiental utilizando proyectos innovadores como lo es el producto ofrecido por la empresa.

- **Ecológico y Legal:** Para estos dos aspectos hay varias leyes las cuales favorecen a la implementación de actividades que cuiden del medio ambiente como el servicio que se desea exportar, se destacan:

- ***Ley de Responsabilidad Extendida del Productor (REP):***

Implementada en el año 2016, esta ley establece la obligación de que los productores se hagan responsables de la gestión de los residuos generados por sus productos al final de su vida útil, su aplicación ha fortalecido las prácticas de manejo adecuado de residuos peligrosos, incluyendo los residuos hospitalarios, promoviendo un enfoque más sostenible y responsable dentro de la cadena productiva.

- ***Código de Aguas:*** Promulgado en 1981 y modificado en varias ocasiones, este código regula el uso y la protección de los recursos hídricos en Chile. Establece los derechos de uso de agua y las obligaciones para prevenir la contaminación de fuentes de agua, promoviendo el uso sostenible y la conservación de los recursos hídricos.

- ***Ley de Protección y Preservación del Medio Ambiente Marino:*** Esta legislación incluye varias normas y reglamentos destinados a proteger los ecosistemas marinos, prevenir la contaminación de las aguas y promover la sostenibilidad de los recursos marinos.

15. ESTRATEGIA DE MARKETING Y COMUNICACIÓN

Con el propósito de asegurar una entrada exitosa en el mercado chileno, Hidráulica Sanitaria S.A.S realizará un análisis de benchmarking que permita identificar y evaluar a las principales empresas que operan en su mismo nicho de mercado, este ejercicio facilitará una mejor comprensión de las prácticas del sector, la identificación de oportunidades de mejora y el establecimiento de referentes que orienten el desempeño de la compañía. A continuación, se presentan los aspectos clave considerados dentro del análisis de benchmarking.

16. IDENTIFICACIÓN DE EMPRESAS EN EL MERCADO

A continuación, se presenta una identificación de algunos de los principales actores que actualmente operan en el mercado chileno de gestión de residuos hospitalarios.

16.1. RESIDUOS HOSPITALARIOS CHILE S.A.

- **Ubicación:** Santiago, Chile
- **Clientes:** Hospitales, clínicas, laboratorios, y centros de salud.
- **Servicios Ofrecidos:** Recolección, transporte, tratamiento y disposición final de residuos peligrosos.
- **Datos Relevantes:** Certificación ISO 14001, amplia cobertura nacional.

16.2. ECORESIDUOS LTDA.

- **Ubicación:** Valparaíso, Chile
- **Clientes:** Hospitales, clínicas, universidades y centros de investigación.
- **Servicios Ofrecidos:** Gestión integral de residuos, consultoría ambiental.
- **Datos Relevantes:** Innovaciones tecnológicas en tratamiento de residuos, programas de educación ambiental.

16.3. BIOCLEAN CHILE

- **Ubicación:** Concepción, Chile
- **Clientes:** Clínicas, centros de diálisis, laboratorios.
- **Servicios ofrecidos:** Manejo de residuos infecciosos, destrucción de medicamentos vencidos.
- **Datos relevantes:** Enfoque en sostenibilidad y reducción de huella de carbono.
- **Redes sociales:** Las empresas dedicadas a la gestión de residuos hospitalarios. En Chile, las empresas del sector utilizan activamente las redes sociales como una herramienta para promocionar sus servicios y educar a sus clientes sobre la correcta gestión de residuos. A continuación, se describen las principales estrategias de comunicación digital y redes sociales identificadas en este mercado:
 - ✓ **Plataformas Utilizadas:** Principalmente Facebook, Instagram y LinkedIn.
 - ✓ **Contenido a publicar:** Servicios ofrecidos, contenido educativo acerca de la importancia de la gestión de residuos hospitalarios, avances tecnológicos, noticias del sector, proyectos en curso, campañas de sostenibilidad y testimonios de clientes.

16.4. ESTRATEGIAS COMUNES:

- Publicación periódica de contenidos que destaquen los servicios ofrecidos por la empresa, así como actividades orientadas a la sensibilización sobre la adecuada gestión de residuos.
- Incentivar la creación y el fortalecimiento de redes de contacto profesional a través de plataformas como LinkedIn, lo que permitirá el intercambio constante de información relacionada con innovaciones, normativas vigentes y buenas prácticas propias del sector.
- Promoción de una imagen corporativa sostenible mediante el uso de contenido visual atractivo y el desarrollo de campañas enfocadas en sostenibilidad y responsabilidad ambiental.

17.RECOMENDACIONES Y ESTRATEGIAS PARA HIDRÁULICA SANITARIA S.A.S

17.1. DESARROLLO DE CONTENIDO EDUCATIVO:

- Crear infografías y videos explicativos sobre la importancia del manejo adecuado de residuos hospitalarios y las consecuencias de una gestión inadecuada.
- Publicar estudios de caso y testimonios de clientes satisfechos para construir confianza y credibilidad.

17.2. INTERACCIÓN ACTIVA EN REDES SOCIALES:

- Mantener una presencia activa en Facebook, Instagram y LinkedIn, respondiendo rápidamente a comentarios y mensajes.
- Organizar sesiones de preguntas y respuestas en vivo para interactuar directamente con el público y resolver sus dudas.

17.3. CAMPAÑAS DE SOSTENIBILIDAD:

- Lanzar campañas que destaquen los esfuerzos de la empresa por reducir la huella de carbono y promover prácticas sostenibles.
- Colaborar con organizaciones ambientales y de salud para cocrear contenido y campañas que refuercen la misión de la empresa.

17.4. PUBLICIDAD DIRIGIDA:

- Utilizar herramientas de segmentación en redes sociales para dirigir anuncios específicamente a hospitales, clínicas y otros centros de salud en Chile.

- Invertir en anuncios pagados que resalten los servicios diferenciadores de la empresa, como la tecnología avanzada en tratamiento de residuos y la certificación ISO 14001.

18. PILOTOS Y PRUEBAS DE MERCADO

Para evaluar la receptividad del mercado chileno, se propone realizar pilotos y pruebas de mercado en diversas regiones:

18.1. REGIÓN METROPOLITANA (SANTIAGO DE CHILE)

- **Objetivo:** Establecer la viabilidad operativa y logística.
- **Actividades:** Implementación de servicios en dos hospitales y una clínica durante un período de 3 meses.

18.2. REGIÓN DE VALPARAÍSO

- **Objetivo:** Evaluar la aceptación del servicio en áreas costeras.
- **Actividades:** Pruebas de recolección y tratamiento de residuos en tres clínicas y un laboratorio.

18.3. REGIÓN DEL BIOBÍO (CONCEPCIÓN)

- **Objetivo:** Analizar la demanda y los desafíos en una región industrial.
- **Actividades:** Piloto en colaboración con un centro de diálisis y un hospital regional.

19. EVENTOS MÉDICOS Y FERIAS RELACIONADAS

La participación en eventos médicos y ferias relacionadas es crucial para establecer conexiones y presentar los servicios de Hidráulica sanitaria S.A.S. A continuación, se destacan los eventos más relevantes:

19.1. EXPO SALUD (SANTIAGO, CHILE)

- **DESCRIPCIÓN:** Principal feria de salud en Chile, enfocada en innovaciones y tecnologías para el sector hospitalario.
- **FECHA:** 1, 2 y 3 de diciembre de 2025.

19.2. CONGRESO CHILENO DE GESTIÓN DE RESIDUOS HOSPITALARIOS

- **Descripción:** Evento anual que reúne a profesionales y empresas del sector de gestión de residuos hospitalarios.
- **Fecha:** 3, 4 y 5 de noviembre de 2025.

20. KPIS (INDICADORES CLAVE DE DESEMPEÑO)

Para medir el éxito de nuestras operaciones y estrategias en Chile, se definirán los siguientes KPIS:

Tabla 4
KPIS

KPI	DESCRIPCIÓN	META
Tasa de recolección de residuos.	Porcentaje de residuos recolectados respecto al total generado.	95%
Tiempo de respuesta.	Tiempo promedio desde la solicitud / comienzo del proceso, hasta la recolección.	< 24 Horas
Satisfacción del cliente.	Porcentaje de clientes satisfechos con el servicio.	> 90%
Cumplimiento normativo.	Porcentaje de cumplimiento con las regulaciones locales.	100%
Reducción de huella de carbono.	Porcentaje de reducción de emisiones en nuestras operaciones.	15% Anual

Nota. Elaboración propia a partir del análisis de la información recolectada.

Estos elementos de benchmarking, combinados con nuestros planes de control y gestión, formarán la base de nuestra estrategia de internacionalización para Hidráulica Sanitaria S.A.S en el mercado chileno, asegurando una entrada exitosa y sostenible.

21. PLAN DE GESTIÓN Y CONTROL

Con el fin de asegurar el éxito del proceso de internacionalización de Hidráulica Sanitaria S.A.S en el mercado chileno, así como mantener la eficiencia y la calidad en la gestión de residuos hospitalarios, clínicos y mortuorios, se establecerán planes sólidos de control y gestión. Dichos planes estarán orientados a la supervisión continua de las operaciones, a la adecuada

administración de los recursos y al cumplimiento estricto de las normativas locales e internacionales. A continuación, se presentan los principales componentes de dichos planes.

21.1. SUPERVISIÓN Y MONITOREO DE OPERACIONES

- Establecimiento de Indicadores Clave de Desempeño (KPI): Definir y realizar el seguimiento de indicadores específicos que permitan evaluar la eficiencia operativa, la calidad del servicio y el nivel de satisfacción de los clientes en el mercado chileno. Entre estos indicadores se incluirán las tasas de recolección de residuos, los tiempos de respuesta y el grado de cumplimiento de la normativa vigente.
- Auditorías internas y externas: Implementar auditorías periódicas orientadas a verificar el cumplimiento de los procedimientos operativos establecidos y de las regulaciones locales aplicables en Chile. Las auditorías internas se complementarán con evaluaciones externas independientes, con el fin de garantizar la objetividad y la confiabilidad de los resultados obtenidos.

22. GESTIÓN DE RECURSOS

- Capacitación y desarrollo del personal: Diseñar e implementar programas de formación continua dirigidos al personal de la empresa, orientados al fortalecimiento de competencias técnicas y operativas, con énfasis en la adopción de buenas prácticas internacionales para el manejo de residuos hospitalarios y en el cumplimiento de la normativa sanitaria vigente en Chile. Esto incluirá tanto al personal operativo como a los equipos de gestión.
- Optimización de la Cadena de Suministro: Desarrollar y mantener relaciones sólidas con proveedores locales e internacionales de equipos y materiales necesarios para la operación. Asegurar la disponibilidad de recursos críticos y gestionar eficientemente los inventarios para evitar interrupciones en el servicio.

23. CUMPLIMIENTO NORMATIVO Y ADAPTACIÓN A REGULACIONES

- Investigación y Actualización Regulatoria: Establecer un equipo dedicado a la investigación y seguimiento de las normativas locales, chilenas e internacionales que afecten la gestión de residuos hospitalarios. Este equipo será responsable de asegurar que la empresa se mantenga actualizada frente a cualquier cambio regulatorio, realizando los ajustes necesarios en sus prácticas y procedimientos de acuerdo con las disposiciones vigentes.

- Implementación de Sistemas de Gestión de Calidad: Incorporar sistemas de gestión de calidad basados en normas internacionales, como ISO 9001 e ISO 14001, con el propósito de estandarizar los procesos internos y promover un enfoque organizado y sistemático hacia la mejora continua, su adopción contribuirá a mantener elevados niveles de calidad operativa y de cumplimiento ambiental en todas las operaciones desarrolladas en Chile.

24. GESTIÓN DE RIESGOS

- Identificación y Evaluación de Riesgos: Realizar un análisis exhaustivo de riesgos asociados a la internacionalización en Chile, incluyendo riesgos operativos, financieros y regulatorios. Desarrollar planes de mitigación y contingencia para cada tipo de riesgo identificado.
- Plan de continuidad del negocio: Elaborar e implementar un plan de continuidad del negocio que permita asegurar la permanencia de las operaciones ante posibles contingencias en el mercado chileno, dicho plan contemplará protocolos de respuesta, mecanismos de prevención y estrategias de recuperación rápida y eficiente, con el fin de minimizar interrupciones en la prestación del servicio.

En conjunto, estos planes de control y gestión facilitarán una transición ordenada y efectiva hacia el mercado chileno, al tiempo que permitirán a Hidráulica Sanitaria S.A.S preservar su reputación de excelencia, confiabilidad y compromiso en la gestión de residuos hospitalarios, clínicos y mortuorios, tanto a nivel local como internacional.

25. CONCLUSIONES

- **Ventajas Competitivas y Demanda del Mercado:** La expansión de La incursión de Hidráulica Sanitaria S.A.S en el mercado chileno es bastante viable, principalmente debido a la creciente demanda de servicios especializados en la gestión de residuos hospitalarios. Chile cuenta con un alto nivel de conciencia ambiental y sanitaria, lo cual ha impulsado una mayor demanda de soluciones adecuadas para la correcta disposición de residuos médicos, por lo anterior, Hidráulica Sanitaria S.A.S, respaldada por su experiencia operativa y por sus certificaciones internacionales, se posiciona favorablemente para atender estas necesidades, ofreciendo servicios de calidad que cumplen tanto con los estándares normativos nacionales como con los requerimientos internacionales.

- **Entorno Favorable y Estabilidad Económica:** Chile presenta condiciones económicas y políticas favorables para la inversión extranjera, apoyadas en un entorno institucional estable y en una carga impositiva que resulta manejable para empresas internacionales, además que, con la existencia de acuerdos comerciales vigentes entre Colombia y Chile, se facilita el ingreso y la operación en el mercado chileno. Asimismo, el crecimiento económico que ha mantenido el país en los últimos años, junto con la inversión constante en infraestructura sanitaria, crea un escenario propicio para la expansión de Hidráulica Sanitaria S.A.S, ofreciendo perspectivas sólidas de crecimiento y rentabilidad en el mediano y largo plazo.

- **Innovación Tecnológica y Cumplimiento Normativo:** La adopción de tecnologías avanzadas y la capacidad de ajustarse a la normativa local posicionan a Hidráulica Sanitaria S.A.S como una opción competitiva en el mercado chileno, la importancia que Chile otorga a la innovación y la sostenibilidad, junto con un marco regulatorio exigente en materia ambiental y sanitaria, permite que la empresa opere de manera eficiente y alineada con los estándares vigentes.

26. REFERENCIAS

- 26.1. Acuerdo de Libre Comercio Chile - Colombia. (s. f.). *TLC*. Recuperado de <https://www.tlc.gov.co/acuerdos/vigente/acuerdo-de-libre-comercio-chile-colombia>
- 26.2. Biolimpieza Industrial. (s. f.). *Bioclean*. Recuperado de <https://www.bioclean.cl/>
- 26.3. Chile Panorama general. (2025, 28 de abril). *Banco Mundial*. Recuperado de <https://www.bancomundial.org/es/country/chile/overview>
- 26.4. Chile - Tasa de alfabetización. (s. f.). *Datos Macro*. Recuperado de <https://datosmacro.expansion.com/demografia/tasa-alfabetizacion/chile>
- 26.5. Cómo funciona el Sistema de Salud en Chile. (s. f.). *Superintendencia de Salud de Chile*. Recuperado de <https://www.superdesalud.gob.cl/orientacion-en-salud/como-functiona-el-sistema-de-salud-en-chile/>
- 26.6. Construya su estrategia de entrada al mercado comercial en Chile. (2020, 6 de abril). *Bizlatin Hub*. Recuperado de <https://www.bizlatinhub.com/es/desarrolle-estrategia-entrada-mercado-chile/>
- 26.7. Decreto 6. (2009). *Reglamento sobre Manejo de Residuos de Establecimientos de Atención de Salud*. Recuperado de <https://www.bcn.cl/leychile/Navegar?idNorma=1008725>
- 26.8. Decreto 148. (2004). *Reglamento Sanitario sobre Manejo de Residuos Peligrosos*. Recuperado de https://www.ispch.cl/sites/default/files/normativa_anamed/establecimientos_authorized_y_fiscalizacion/Decreto%20Supremo%20148.pdf
- 26.9. DFL 1122. (1981). *Código de Aguas*. Recuperado de <https://www.bcn.cl/leychile/navegar?idNorma=5605>
- 26.10. Gestión de Residuos Hospitalarios. (s. f.). *Rhos*. Recuperado de <https://www.rhos.cl/>

- 26.11. Ley 19300. (1994). *Bases Generales del Medio Ambiente*. Recuperado de <https://www.bcn.cl/leychile/navegar?idNorma=30667>
- 26.12. Ley 20920. (2016). *Marco para la Gestión de Residuos, la Responsabilidad Extendida del Productor y Fomento al Reciclaje*. Recuperado de <https://www.bcn.cl/leychile/navegar?idNorma=1090894&idParte=9705129&idVersion=2016-06-01>
- 26.13. Ley marco 20.920 para la gestión de residuos. (s. f.). *Economía Circular*. Recuperado de <https://economyacircular.mma.gob.cl/ley-rep/>
- 26.14. Ministerio de Salud. (2010). *Manejo de Residuos de Establecimientos de Atención de Salud*. Recuperado de <https://www.ispch.cl/sites/default/files/manual%20reas.pdf>
- 26.15. Nosotros. (s. f.). *Hidráulica Sanitaria*. Recuperado de <https://www.hidraulicasanitaria.com/about>
- 26.16. Panorama Económico de Chile. (s. f.). *OECD*. Recuperado de <https://www.oecd.org/es/topics/sub-issues/economic-surveys/chile-economic-snapshot.html>
- 26.17. Residuos Hospitalarios. (s. f.). *Hrrrio*. Recuperado de <https://www.hrrrio.cl/documentos/eLearningIIH/profesionales/residuoshospitalariosnuevoformato.pdf>
- 26.18. Tecnologías para el Desarrollo del Ecosistema de Salud. (s. f.). *Expo Salud*. Recuperado de <https://www.expo-salud.cl/>
- 26.19. XXVI Congreso Chileno de Ingeniería Sanitaria y Ambiental. (s. f.). *Aidis*. Recuperado de <https://www.aidis.cl/eventos/xxvi-congreso-chileno-de-ingenieria-sanitaria-y-ambiental/>