

INFORME FINAL DE RESULTADOS OBTENIDOS Y ACCIONES REALIZADAS

En el tema de la internacionalización en el área geográfica de PERÚ, IDI EIKON lleva trabajando desde el mes de Julio de 2016, confiando a **Apertum Digital S.L** la coordinación de este proyecto entre España y Perú.

Las principales acciones que se han llevado a cabo dentro de la cobertura de este proyecto, son:

- Realización de tareas de prospección para detectar socios que actúen como Desarrolladores de Negocio en el mercado peruano y nos ayuden a adaptar lo mejor de nuestro modelo de servicios a los modelos locales.
- Resultado de esta prospección se elige al **Despacho Jiménez & Espinoza** como representante jurídico en Perú de los intereses de IDI EIKON hasta la constitución o adquisición de una empresa operativa en Perú.
- Posteriormente se decide que lo más conveniente para IDI EIKON es la compra del 51% de la empresa **SpaciumView Perú**, ya operativa en dicho país.

- Una vez obtenidos los potenciales colaboradores en el mercado local, se ha procedido por parte de los mismos a:
 - Realizar un estudio de viabilidad analizando el potencial de replicabilidad y escalabilidad de la solución **AdsuM+** de IDI EIKON.
 - El estudio realizado se centra alrededor del estado del arte del mercado de la salud en Perú, de su potencial y de su vinculación a soluciones de Cronicidad en la AAPP, y también la la sanidad privada, dado que Perú pese a querer encaminarse a una salud universal, todavía sigue un modelo muy norteamericano, donde la salud privada es parte importante del sistema.
 - Realización de un Plan de Implementación, en base a la construcción de un demostrador local que ejerza de “prueba de concepto” que contribuya a familiarizar a los potenciales clientes locales con la solución, así como a facilitar las tareas de comunicación, entendimiento y acceso al nicho de mercado de la salud en Perú.
 - **Apertum Digital S.L** localiza, por una parte, una empresa local conocedora del mercado, **FCS** de **Miguel Rodríguez Farrat** y con la que pueden conseguirse las sinergias necesarias para presentar

soluciones conjuntas de interés y, por otra parte, **BDS**, una empresa local en el sector de la salud con una Historia Clínica **GESS** consolidada en Perú (que acepta la simbiosis) con quien abordar una oferta conjunta .

Tras una visita "in situ" para contar con una visión de la situación real, algunas de las percepciones detectadas son:

El mercado de la Salud en Perú se presenta como un mercado complejo, donde, en primera instancia, priman las grandes multinacionales (por lo general foráneas), especialmente del sector de la construcción y las comunicaciones.

En Perú se solicitan todavía soluciones "globales" que incluyen **todo en un pack**, La solución "llave en mano" incluye absolutamente todo, desde la movida de tierras hasta los sistemas de gestión (software). De ahí la importancia de las grandes constructoras (brasileñas, españolas,...), al ser las únicas con capacidad para ofertar pliegos completos, que se traducen mayoritariamente en potentes infraestructuras, donde la parte final de la puesta en funcionamiento queda en muchos de los casos a expensas de soluciones diluidas entre las grandes partidas presupuestarias a las que no se les ha prestado la atención que requieren, por lo que, en muchos casos su puesta en ejecución se hace penosamente difícil.

Existe una alta burocracia, extendida a todos los niveles, si bien el control que debiera ejercerse en puntos críticos deja bastante que desear. Por otro lado como solución a grandes males, la inhabilitación de empresas y profesionales ante el menor indicio de no idoneidad parece ser una solución recurrente que no hace sino incrementar las deficiencias operativas, ya que hay grandes inversiones realizadas que simplemente quedan paralizadas sin revertir en beneficio de nadie.

Es por eso que la estrategia de las obras públicas por impuestos, o lo que es igual garantizar que las empresas lleven a cabo sus proyectos por adelantado y de manera solvente, parece ser una buena solución que, de aplicarse correctamente, podría contribuir a mejorar muchos de los problemas vigentes. Existen grandes empresas, como Telefónica Perú interesada en el tema.

En nuestro primer encuentro presencial en el país (09/12/2016 a 21/12/2016), se ha mantenido una apretada agenda de trabajo para poder obtener una primera visión de la realidad

Además de visitar/ver a empresas españolas allí establecidas, algunas de las cuales constituyen el soporte legal necesario para poder funcionar, hemos visitado y estado con la empresa colaboradora FCS (Miguel Farrat),

quien reside en el país más de 4 años y conoce bien la situación del país en lo que al sector que nos interesa se refiere.

Igualmente hemos visitados y estado con BDS, empresa peruana dedicada al tema del HIS y con amplia experiencia en el tema de hospitales en Perú, con la que concurrimos en ofertas y cuya visión es formar una simbiosis de interés para ambas partes, a fin de poder introducir nuestra soluciones en el país, si bien, nuestra solución al poder entenderse con cualquier sistema previamente existente, podría funcionar con independencia de BDS y así lo hará llegado el caso. Es decir, actuaremos con BDS cuando sea necesario y/o independientemente cuando ya existan soluciones que no requieran de un HIS.

En el primer viaje se han realizado diversas visitas y mantenido entrevistas con actores diversos del sector que nos ocupa.