Alianza hispano-mexicana de bufetes

El bufete español de abogados Romá Bohorques ha llegado a un acuerdo con el despacho mexicano Cornejo, Méndez, González & Duarte (CMGD) para dar soporte legal mutuo a sus respectivos clientes.

El despacho, dirigido por Pablo Romá, asesorará en derecho tributario español a los clientes del despacho mexicano en España, mientras que CMGD, especializado en derecho empresarial e internacional, dará soporte a los clientes del primero en el área NAFTA.

El acuerdo NAFTA (North American Free Trade Agreement) establece una zona de libre comercio entre México, Estados Unidos y Canadá. Por ello, según un directivo de Romá Bohorques, la entrada en México puede ser una importante fuente de oportunidades para las empresas españolas que deseen entrar en el mercado estadounidense.

A través de esta alianza, ambos despachos pueden proporcionar un servicio integral a estas empresas en fiscalidad, comercio internacional y aduanas, derecho de la competencia, derecho laboral y fusiones y adquisiciones, entre otros.

Estados Unidos y México son, por este orden, el primer y segundo destino de las exportaciones españolas en el continente americano (2.453 y 1.800 millones euros, respectivamente, en 2009).

El despacho de abogados CMGD es considerado como uno de los más reputados en la capital mexicana y entre sus clientes se encuentran múltiples empresas multinacionales. Romá Bohorques está especializada en asesoramiento tributario y con este acuerdo podrá, además de mejorar su asesoramiento a las inversiones españolas en México, ampliar sus servicios a inversores y grandes patrimonios mexicanos en España ::

100 Montaditos: franquicia internacional

[Hemera1/Thinkstock.

La cadena de cervecerías 100 Montaditos abrirá sus primeros locales fuera de España en Perpiñán (Francia), Oporto (Portugal) y Miami (Estados Unidos).

La compañía fue creada en Huelva en el año 2000 y actualmente cuenta con más de 160 franquicias y cerca de 80 millones de euros de facturación. La expansión internacional supondrá un nuevo impulso para la compañía.

Desde el pasado diciembre se está llevando a cabo la apertura escalonada de los locales. Mientras que los locales en Francia y Portugal ya están operativos, está pendiente la apertura de dos cervecerías en Estados Unidos. La primera cervecería en territorio estadounidense se ubicará en un centro comercial en el Midtown de Miami y, posteriormente, se inaugurará otra en South Beach, en la misma ciudad.

Según un directivo de Restalia, compañía gestora de la franquicia, la estrategia pasa por potenciar el mercado estadounidense frente al europeo, al ser éste un mercado menos maduro y admitir mejor las innovaciones.

100 Montaditos también tiene planes de expansión en otras ciudades de Estados Unidos, como Nueva York, Chicago o el Estado de California. También se esperan las aperturas en México DF, Guadalajara y Monterrey para el próximo abril.

Según fuentes de la compañía, el concepto de negocio de 100 Montaditos es totalmente exportable, sobre todo dado el auge en que se encuentra la demanda de restauración española y de la cocina mediterránea. La ventaja de los montaditos frente a las tapas es que los primeros requieren de una cocina menos elaborada.

Según su director general, la franquicia se encuentra en un momento extraordinario. En este sentido, la compañía creó el pasado año cerca de 800 puestos de trabajo en España y experimentó un crecimiento de la cifra de negocio del 20%. Para el ejercicio 2011, el grupo tiene firmadas 37 aperturas de cervecerías y prevé superar los 200 restaurantes en el primer trimestre del año.

Ante el éxito de la cadena, Restalia prepara una nueva marca de cervecerías -La Sureña- orientada al concepto de marisquería. Además, la compañía abrirá centros de formación para franquiciados y empleados, uno de ellos conocido como «La universidad del montadito» ::

Oportunidades en Argelia para el sector de la construcción

Argelia, el país más grande del Magreb, con una superficie de 2.381.741 km², ofrece oportunidades al sector de la construcción español. La construcción, junto con las obras públicas, representaron en 2009 el 11% del PIB argelino y ocupan al 13,68% de la población activa, lo que da una idea de su importancia estratégica.

El Gobierno argelino ha aprobado un ambicioso plan quinquenal (2010-2014) dotado con 212.000 millones de euros. Dentro de éste, se incluyen importantes proyectos en el sector urbanístico y residencial, previéndose la entrega de un total de 1.300.000 viviendas hasta 2014. Además, está proyectada la construcción de numerosas instalaciones deportivas (seis estadios de fútbol, 160 polideportivos, 400 piscinas, etc.) con una dotación de 11.300 millones de euros. También están proyectados 850 liceos, 1.000 colegios, 400.000 camas para estudiantes y 300 centros de formación profesional por un importe total de 19.000 millones de euros. En el ámbito de las infraestructuras sanitarias, se prevé la construcción de 172 hospitales, 45 complejos especializados y 377 centros de salud dotados con 6.600 millones de euros. Asimismo, en el sector turístico, el Gobierno argelino quiere crear hasta 75.000 nuevas camas y construir balnearios ::

[iStockphoto]/Thinkstock.

Puente de Sidi M'Cid en Constantina, Argelia.

Ginefiv desembarca en Francia

Ginefiv, la clínica de reproducción asistida de origen madrileño, abre su primera sede en Francia en respuesta al aumento de la demanda de sus servicios por parte de potenciales clientes franceses.

Con esta apertura en la localidad de Grenoble, en el sureste del país galo, la compañía tratará de captar clientes y acercar información sobre las técnicas de fertilidad más actuales al público francés. No obstante, la clínica, las consultas y el laboratorio seguirán estando en Madrid.

Actualmente, muchas parejas francesas optan por acudir a otros países europeos, como España, Grecia o Bélgica, para ser padres mediante un óvulo de donante debido a varias razones. En primer lugar, las listas de espera son casi tres años inferiores a las de Francia. Por otro lado, la legislación en estos países es más flexible que la legislación francesa, haciendo más fácil el acceso a este tipo de técnicas.

Además, el porcentaje de éxito en los centros españoles es nueve puntos superior a la media europea, según datos de la Sociedad Europea de Fertilidad.

En este sentido, Ginefiv ha logrado atraer la atención a nivel internacional por sus altas tasas de embarazo, equiparables a las de los centros más prestigiosos del mundo. De forma orientativa, la tasa de embarazo oscila entre el 45 y el 50% en técnicas de fecundación in vitro y microinyección espermática y entre el 15 y el 30% en técnicas de inseminación artificial.

La compañía siempre ha sido pionera en su campo. En 1988, logró el nacimiento del primer bebé procedente de embriones congelados y, en 1996, el primer nacimiento tras una fertilización por microinyección espermática.

Con una plantilla de más de 60 profesionales especializados en áreas como ginecología, biología o urología y fundado por dos prestigiosos médicos, la clínica ha ayudado a nacer a cerca de 15.000 bebés desde 1987 ::

América Latina sigue siendo clave para el sector exterior español

[Hemera]/Thinkstock.

Las relaciones comerciales bilaterales hispano-latinoamericanas se han venido intensificando en los últimos 20 años. Sin embargo, conforme ha señalado el secretario de Estado de Comercio Exterior, Alfredo Bonet, todavía hay margen para un mayor aprovechamiento de las oportunidades por ambas partes. En los nueve primeros meses de 2010, solamente un 5,2% del comercio exterior español de mercancías se ha realizado con la región latinoamericana y ha tenido un fuerte carácter interindustrial. No obstante, en términos interanuales, la cuota de mercado ha crecido.

En cuanto a los flujos de inversión españoles hacia América Latina, éstos se sitúan en torno al 25% del total de la inversión española en el exterior, acumulando un *stock* de inversiones del 26%. Este año, España mantiene su posición de liderazgo como principal inversor europeo (y segundo a nivel mundial) en América Latina, una región que ocupa el segundo lugar, entre las emergentes, por volumen de captación de inversión extranjera directa y que continua ofreciendo oportunidades para las empresas españolas ::

China: destino atractivo para los exportadores de aceite de oliva

[iStockphoto]/Thinkstock.

Según estudios de mercado realizados por Extenda en Pekín y Shanghái, principales núcleos de consumo en China, el 66% de la población conoce el aceite de oliva y el 52% se declara consumidor. El aceite de oliva es considerado un producto de alta calidad, cuyo consumo está principalmente vinculado a sus propiedades saludables y que se emplea principalmente como aderezo de platos fríos, para saltear o como cosmético. Las posibilidades de crecimiento del sector en este mercado asiático son enormes tanto por el volumen de consumidores como por los usos ::

Creciente demanda de productos ecológicos en el mercado francés

Los consumidores franceses demandan cada vez en mayor medida productos ecológicos por lo que las empresas del denominado «sector bio» pueden encontrar en Francia un mercado con un elevado potencial.

El volumen del mercado francés de alimentos ecológicos alcanzó los 3.000 millones de euros en 2009, experimentando un crecimiento interanual del 27%.

Las estimaciones apuntan a que un 30% de los productos ecológicos comercializados y consumidos en Francia procederán del exterior ::

[Hemera]/Thinkstock.

Comisión Mixta Hispano-China

El ministro de Industria, Turismo y Comercio, Miguel Sebastián, realizó el pasado mes de diciembre un viaje oficial a China para asistir a la Comisión Mixta Hispano-China, foro bilateral que realiza un seguimiento de los temas comerciales, turísticos y empresariales.

El Industrial and Comercial Bank of China (ICBC), el banco más grande del gigante asiático, tiene previsto ubicar una sucursal en España, lo que abrirá la posibilidad de canalizar un mayor volumen de inversión ::