

Las pymes de servicios optan por la filial para internacionalizarse

Las pymes buscan estrategias de internacionalización que les permitan identificar nichos de mercado en los que explotar su *know-how* y ventajas competitivas. Algunas pymes, sobre todo del sector servicios, han apostado por la implantación directa a través de la apertura de una filial como forma de entrada en nuevos mercados internacionales. En muchos casos, motivadas por la necesidad de estar cerca de sus clientes y transmitirles mayor confianza con una presencia directa, así como por la mayor facilidad para acceder a otros mercados próximos al de ubicación de la filial. A continuación presentamos tres experiencias de éxito de pymes españolas que han creado filiales en el exterior para ofrecer sus servicios en otros países.

Área de Economía Aplicada y Territorial de Afi

IMPLANTACIÓN EN ÁFRICA DE LA MANO DE CLIENTES ESPAÑOLES

EMPRESA: L&S Abogados

SECTOR: Consultoría jurídica

PROYECTO DE INTERNACIONALIZACIÓN: Apertura de filiales en Malabo y Bata, que responden por el 60% de la facturación total de la empresa.

MERCADO DE DESTINO: Guinea Ecuatorial



L&S Abogados es un despacho de abogados con sede en Valencia, especializado en el asesoramiento legal en proyectos de internacionalización. Esta joven pyme, creada en 2012, se ha convertido en el único despacho de abogados español con oficinas propias en África Central tras la apertura de una filial en Malabo, capital de Guinea Ecuatorial.

La competencia de los grandes bufetes a nivel internacional hace que los despachos más pequeños busquen oportunidades en determinados nichos de mercado no cubiertos por los grandes. Así, despachos de menor tamaño salen de su zona de

confort para buscar clientes en mercados más complejos pero en los que pueden explotar interesantes oportunidades de negocio.

En el caso de L&S Abogados fueron sus clientes, que desarrollaban actividades relacionadas con la celebración de la Copa Africana de fútbol en Guinea Ecuatorial, los que le llevaron en 2012 a descubrir las oportunidades existentes en el país. Como explica Marta López-Pena, una de las fundadoras de la empresa, «fue una oportunidad para conocer el mercado y comprobar que no existía ningún despacho que cubriera las necesidades de las empresas».

Tras descubrir esta oportunidad la compañía realizó una investigación de mercado más exhaustiva que le llevó finalmente a implantarse en el país, abriendo una filial en Malabo. Esta decisión, en cuanto a la modalidad de entrada, responde a las necesidades específicas de su negocio, ya que para la prestación de servicios jurídicos es especialmente importante la cercanía con el cliente. Raquel Serón, responsable del área fiscal y financiera del despacho, recuerda que a pesar de suponer una gran inversión, consiguieron que las entidades bancarias finalmente respaldaran su proyecto.

RENTING UNICAJA

RENTING, MUCHO MÁS QUE UN COCHE NUEVO



Mantener un vehículo de empresa siempre a punto supone una gran cantidad de gastos. Por eso Unicaja le ofrece el Servicio de Renting, con el que su nuevo coche tiene toda una gama de ventajas de serie:

- 1. Exceso coche cuando quiera
- 2. Paga una sola cuota y no te llevas sorpresas
- 3. Libre el máximo de veces posible
- 4. Daño de todo consumo
- 5. Todos los servicios incluidos

Infórmese en unicajas y ¡buen viaje!



La filial guineana comenzó su actividad solamente con dos empleados, incluyendo una de las socias del despacho. Pero el buen desarrollo del negocio les ha llevado a continuar su expansión en el país, ampliando la plantilla con empleados locales formados en España, habiendo inaugurando una nueva filial en Bata.

La internacionalización de L&S Abogados hacia el continente africano ha sido todo un éxito y los ingresos de las filiales ecuatoguineanas ya suponen el 60% del total facturado la empresa.

ESTABLECIMIENTO DE UNA FILIAL EN UN ENTORNO DE NEGOCIOS VENTAJOSO

EMPRESA: Internet República

SECTOR: Marketing digital

PROYECTO DE INTERNACIONALIZACIÓN: Apertura de una filial en Miami, mercado que supone el 15% de la facturación de la empresa.

MERCADO DE DESTINO: Estados Unidos



Otro caso exitoso de una pyme española que se ha internacionalizado es el de **Internet República**, agencia de comunicación *online* dedicada al marketing digital y posicionamiento SEO.

El desarrollo de una nueva herramienta de marketing que la empresa quería comercializar en Estados Unidos y Latinoamérica le llevó a abrir una filial en Miami. Este emplazamiento fue elegido para facilitar el acceso al resto del mercado estadounidense así como a la región latinoamericana. Una estrategia que le resultó exitosa, toda vez que ha conseguido expandirse a una veintena de países de la región.

Además de la cercanía geográfica, otras razones también han apoyado la decisión de Ismael El-Qudsi, director ejecutivo de Internet República, de instalarse en Miami. Entre ellas, el conocimiento de otros casos de éxito de empresas del sec-

tor que tenían implantación allí, la existencia de un entorno que facilita la apertura de negocios *online* y las ventajas fiscales que ofrece la ciudad. En este sentido, Ismael El-Qudsi afirma que «ha sido realmente sencillo crear la empresa, pues en Florida se puede hacer el trámite *online* y no se tarda ni una hora en obtener el número de identificación correspondiente».

Una de las claves del éxito ha sido, como califica El-Qudsi, «uno de esos intangibles que no se pueden cuantificar pero que marcan la diferencia», refiriéndose a la imagen de confianza y seguridad jurídica transmitida a los clientes del sector por su presencia física en Miami. Con todo ello, la filial americana ya genera un 15% de los ingresos totales de la empresa.

CREACIÓN DE UNA FILIAL PRODUCTIVA EN UNA LOCALIZACIÓN ESTRATÉGICA

EMPRESA: Kauman

SECTOR: Consultoría legal

PROYECTO DE INTERNACIONALIZACIÓN: Apertura de una filial cerca de Montevideo, que aporta un 25% de la facturación de la empresa.

MERCADO DE DESTINO: Uruguay



Kauman es una pyme gallega que cuenta con más de 30 años de experiencia en la fabricación de manufacturas de caucho, estando especializada en la producción de cintas transportadoras.

Con el afán de seguir creciendo, la empresa abrió una nueva planta de producción en Uruguay. Un mercado atractivo por su estabilidad política y su pertenencia al Mercosur. Esta filial cuenta con 40 trabajadores, en su gran mayoría locales.

Abrir una filial productiva permitió a Kauman exportar al mercado latinoamericano uno de los principales valores de la empresa: un soporte

RENTING UNICAJA

RENTING, MUCHO MÁS QUE UN COCHE NUEVO



Mantener un vehículo de empresa siempre a punto supone una gran cantidad de gastos. Por eso Unicaja le ofrece el Servicio de Renting, con el que su nuevo coche tiene toda una gama de ventajas de serie:

- 1. Exceso coche cuando quiera
- 2. Pagar una sola cuota y no se lleva sorpresas
- 3. Libre el número de veces físicas
- 4. Daños del tipo consumo
- 5. Todos los servicios incluidos

Infórmese en unicajas y ¡buen viaje!



cercano al cliente. Con ello, como afirma Juan José Rey, su presidente, la empresa puede «proporcionar la misma agilidad y flexibilidad a sus clientes del cono sur que a los europeos».

A pesar de las dificultades iniciales para encontrar algunas piezas necesarias de la maquinaria que utilizan, el aumento del coste de la mano de obra y la lentitud de los procedimientos para abrir la filial, Kauman ya se beneficia de las ventajas de haberse instalado en Uruguay. Unas ventajas entre las que se encuentra el acceso al resto de miembros del Mercosur, de donde proviene ac-

tualmente el 25% de su facturación total. Y es que desde Uruguay ha podido exportar a los grandes mercados de la región: Brasil, Chile y Argentina sin tener que pagar ningún arancel. Además, con las ventas a distintos mercados del Mercosur, puede diversificar riesgos.

Dentro de los planes de internacionalización de la empresa se encuentra el incremento del negocio en otros países latinoamericanos como Perú, para hacer frente a la ralentización de las economías más grandes de la región ::

RENTING UNICAJA

RENTING, MUCHO MÁS QUE UN COCHE NUEVO



Mantener un vehículo de empresa siempre a punto supone una gran cantidad de gastos. Por eso Unicaja le ofrece el Servicio de Renting, con el que su nuevo coche tiene toda una gama de ventajas de serie:

- 1. Essee coche cuando quiera
- 2. Pague una sola cuota y no se lleve sorpresas
- 3. Libere el volante de servicios fiscales
- 4. Defensa del bajo consumo
- 5. Todos los servicios incluidos

Infórmese en unicajas y ¡buen viaje!

