

Las multinacionales españolas amplían su negocio internacional en la región de Asia-Pacífico

Las multinacionales españolas dan continuidad a sus estrategias de expansión internacional a través de distintas modalidades de acceso a nuevos mercados y consolidación de su presencia en los que ya tienen operaciones. Entre dichas modalidades, algunas empresas recurren a la participación en licitaciones públicas; otras a la adquisición de sociedades en el mercado de destino. En cuanto a los mercados elegidos, figuran tanto algunos tradicionales para el sector exterior español, como otros emergentes y menos conocidos.

Área de Economía Aplicada y Territorial de Afi

Los ejemplos de Indra, CIE Automotive y Gas Natural Fenosa expuestos a continuación ponen en evidencia diferentes estrategias posibles de internacionalización en sectores en los que España goza de un buen posicionamiento en el exterior, como son la ingeniería, la automoción y las energías renovables, y en una región muy dinámica como es la de Asia – Pacífico, incluyendo también India.

<p>EMPRESA: Indra</p> <p>SECTOR: Consultoría y tecnología</p> <p>OPERACIÓN INTERNACIONAL: Adjudicación de un contrato público en consorcio con una empresa local</p> <p>MERCADO DE DESTINO: Malasia</p>	
---	---

REFUERZO DE LA CAPACIDAD COMPETITIVA EN CONSORCIO CON EMPRESAS LOCALES

La multinacional española de consultoría y tecnología, Indra, ha logrado penetrar el mercado malayo gracias al establecimiento de un consorcio con una empresa local.

Indra acaba de ser adjudicataria de un contrato de 33,2 millones de euros en Malasia para instalar la tecnología de *ticketing* en el metro de Kuala Lumpur, la capital del país. La empresa española será^o responsable de la ingeniería, diseño, desarrollo, pruebas y puesta en marcha de dicha tecnología.

Este contrato le ha sido adjudicado gracias a su asociación con la empresa malaya Rasma Corporation que se dedica a la realización de obras de ingeniería civil, servicios de ingeniería eléctrica y mecánica en el país asiático. El consorcio fue el mejor valorado en aspectos técnicos y comerciales, por encima del criterio económico, entre otros cinco consorcios internacionales. La correcta elección de un socio local puede ser la clave para ganar licitaciones internacionales, dado que el socio elegido permite a la empresa española no solo reforzar su posicionamiento en el país sino sortear los problemas legales y lingüísticos, adquiriendo a su vez el conocimiento necesario sobre el país.

Por otro lado, la experiencia previa en el país es también un elemento esencial. El hecho de que In-

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 se lleva sorpresas
- 3. Libera el máximo de ventajas fiscales
- 4. Daño de todo consumo
- 5. Todos los servicios incluidos



Infórmese en unicajas y ¡buen viaje!

dra ya hubiera llevado a cabo proyectos en el sector del transporte en Malasia le permitió afianzar su conocimiento del mercado y haberse dado conocer en el país, especialmente ante las autoridades del sector que adjudican los proyectos o concesiones.

HAWKERS ACE, LA ADAPTACIÓN AL PAÍS DE DESTINO ESENCIAL PARA EL ÉXITO

EMPRESA: CIE Automotive	
SECTOR: Automoción	
OPERACIÓN INTERNACIONAL: Adquisición de una sociedad	
MERCADO DE DESTINO: India	

CIE Automotive es un proveedor español de componentes de automoción que también ofrece servicios para optimizar la eficiencia de los procesos productivos. Aunque se trata de una empresa ya internacionalizada, sigue buscando expandirse en los mercados exteriores.

En el caso de la India donde ya posee una filial, CIE Automotive ha impulsado la estrategia de expansión internacional a través de la compra de una sociedad familiar india, BillForge Pvt.Ltd por 13,312 millones de rupias (equivalentes a cerca de 178 millones de euros).

Se trata de una adquisición horizontal, ya que el grupo adquirido opera en el mismo sector que CIE Automotive, dedicándose a la fabricación de componentes de automoción. Sin embargo, opera en ciudades en las que todavía no estaba presente la empresa española y que son de interés para extender sus actividades en Asia. En efecto, BillForge con sede en Bangalore, también realiza actividades en otras ciudades indias como Coimbatore y Haridwar; así como en México.

La compra de una sociedad, aunque implica un importante desembolso así como una gestión más compleja, es una forma rápida de expansión al integrar los conocimientos y clientes de la empresa adquirida de manera inmediata. Si bien es cierto que

en algunos países la compra de sociedades locales depende de lo permitido en la legislación vigente.

LA EXPERIENCIA INTERNACIONAL COMO VALOR PARA ACCEDER A NUEVOS MERCADOS

EMPRESA: Gas Natural Fenosa	
SECTOR: Energías renovables	
OPERACIÓN INTERNACIONAL: Adjudicación de un contrato para la construcción de un parque eólico	
MERCADO DE DESTINO: Australia	

A la hora de entrar en un país nuevo en el que la empresa no tiene experiencia, las empresas pueden recurrir a proyectos similares realizados en el exterior que demuestren su conocimiento en este campo. Esto será muy valorado a la hora de licitar a un proyecto.

Así lo consiguió la multinacional energética Gas Natural Fenosa al introducirse en el mercado australiano. Recientemente resultó adjudicataria de un contrato de 20 años para desarrollar un programa de almacenamiento de excedentes renovables que incluye la creación de un sistema que permita conectar las redes de gas y electricidad en los parques eólicos en Australia. Este proyecto sería el primero de Gas Natural Fenosa en la región de Asia-Pacífico.

Una de las razones por las que resultó adjudicataria de un proyecto tan innovador en Australia ha sido su experiencia en el sector. El éxito de proyectos eólicos previos ha permitido a Gas Natural Fenosa posicionarse como un referente mundial en el campo de las energías renovables. Ejemplo de ello es la construcción del mayor parque eólico de México, uno de los más grandes de América Latina.

Las empresas no deben olvidar que no solamente es importante la experiencia en el país sino también las referencias de proyectos similares llevados a cabo previamente, que constituyen uno de los elementos que más puntúan a una empresa a la hora de licitar ::

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 tiene sorpresas
- 3. Libre el número de viajes físicos
- 4. Defensa del bajo consumo
- 5. Todos los servicios incluidos



Infórmese en unicajas y ¡buen viaje!