

Marruecos: intensificación del comercio electrónico

El mercado marroquí ha registrado un incremento del comercio electrónico en el primer trimestre de 2010. Las transacciones realizadas a través de internet aumentaron un 31% en relación con el último trimestre del año pasado y los pagos con tarjeta de crédito lo hicieron en un 25%, hasta situarse por encima de los 4,7 millones de euros (52,9 millones de dirhams). Esta intensificación de las transacciones comerciales realizadas por medios electrónicos responde a la mayor seguridad con la que se pueden hacer los pagos *on line* y por la mayor simplicidad de los interfaces de las páginas web ::



Buen comportamiento exterior de la industria de la sanidad y nutrición animal



El sector de sanidad y nutrición animal español goza de una buena imagen y destacada posición internacional. Su facturación global en 2009 se situó algo por encima de los 975 millones de euros, de los cuales 250 millones correspondieron a ventas exteriores (aproximadamente, un 6,8% superiores a las del año anterior). España es el séptimo principal exportador del mundo en este sector, situándose también en los primeros puestos en términos de producción.

Las empresas españolas de la industria de sanidad y alimentación animal exportan a más de 80 países, en algunos de los cuales también están establecidas mediante *joint ventures* y filiales. El principal destino de las exportaciones españolas de dicha industria es la UE. Un elevado porcentaje (80%) de las ventas

exteriores de vacuno para uso veterinario realizadas durante 2009 se destinaron a la UE-27, sobre todo a los Países Bajos, Francia y Reino Unido.

Los aspectos más destacados para garantizar la competitividad del sector, también en los mercados exteriores, descansan en la apuesta por la tecnología, la I+D+i, así como en la puntualidad de los suministros y el control de costes. Actualmente, las líneas estratégicas seguidas por las empresas del sector apuntan hacia la integración vertical, incrementando el valor añadido de su oferta, a la vez que hacia una producción más especializada, tecnológicamente más intensiva, buscando un posicionamiento como socio estratégico más que como mero suministrador de componentes ::

Cambios regulatorios para la inversión extranjera en China

El Consejo Estatal chino presentó el pasado mes de abril nuevas medidas de regulación de la inversión exterior, tendentes a promover un aumento de las inversiones de capital extranjero en industrias de nuevas tecnologías y en las áreas de servicios, ahorro energético y protección medioambiental. China incentivará la capta-

ción de inversión extranjera en proyectos empresariales intensivos en mano de obra que sean respetuosos con el medio ambiente y que, además, se desarrollen sobre todo en las regiones del centro y oeste del país. Por el contrario, las autoridades chinas no ofrecerán apoyo alguno a aquellos proyectos de inversión en industrias que presen-

tan sobrecapacidad ni los que pueden conllevar algún daño al medio ambiente.

Las nuevas medidas regulatorias incitan el establecimiento de sedes regionales, centros de I+D, de administración financiera y otros centros de operaciones, por parte de las empresas multinacionales que desean desarrollar su actividad en este país asiático. Además, las importaciones de centros de I+D que poseen fondos extranjeros se beneficiarán de ciertos incentivos fiscales. Así, dichas importaciones estarán exentas de aranceles, del impuesto sobre el valor añadido y de impuestos sobre bienes y servicios hasta final de 2010 ::



COMSA EMTE entra en EEUU y potencia su negocio internacional



COMSA EMTE, la octava constructora española y el segundo grupo no cotizado del sector con una facturación de 2.083 millones en 2009, apostará por las concesiones y el negocio internacional como vía para sortear la crisis y las restricciones en obra pública que vive el sector de construcción en España.

La compañía genera actualmente el 13% de sus ingresos en mercados internacionales. El objetivo es que, en cinco años, facturen en el exterior el 40% del negocio. La sociedad constructora se centrará en países como EEUU, Brasil, Argentina, Francia, China o Polonia.

Concretamente, COMSA acaba de instalar en EEUU a un equipo de profesionales para estudiar las lici-

taciones que surjan en el ámbito ferroviario. La compañía pretende así beneficiarse de los planes de impulso a la alta velocidad ferroviaria del Gobierno de EEUU. En este sentido, la compañía no descarta la adquisición de alguna empresa ya posicionada en este mercado.

La compañía constructora tiene intereses en Brasil y, actualmente, está estudiando incorporarse a un consorcio para pujar por el contrato de construcción del AVE entre Sao Paulo y Río de Janeiro. Este proyecto dotaría de visibilidad a la empresa y aumentaría de un modo importante su cifra de negocios, ya que está valorado en unos 9.000 millones de euros. En América Latina, COMSA ha manifestado intereses comerciales en Venezuela y Ecuador ::

Aumento del 25% del comercio mundial en el primer trimestre de 2010

Los flujos comerciales internacionales de mercancías aumentaron, en términos interanuales y en dólares estadounidenses corrientes, en torno a un 25% en el primer trimestre del año, de acuerdo con los datos de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Dicho aumento es el resultado de un crecimiento de las exportaciones e importaciones mundiales del 27 y 24%, respectivamente. Además, el principal repunte del comercio mundial de mercancías se ha dado en marzo, ya que, en los dos primeros meses de 2010, los flujos comerciales se habían reducido.

La demanda asiática y los precios de los productos básicos han favorecido las exportaciones de Oriente Medio, África y la Comunidad de Estados Independientes, permitiendo, según la OMC, un incremento de las mismas por encima del 50% en relación con los tres primeros meses del año pasado ::

Bodegas Riojanas se instala en EEUU para potenciar sus exportaciones

La compañía vinícola Bodegas Riojanas ha creado una empresa en EEUU, Bodegas Riojanas USA Corporation, con el objetivo de potenciar sus exportaciones.

EEUU se considera un mercado estratégico para las exportaciones de vinos españoles, en general, y de Rioja, en particular, ya que se convertirá en un futuro próximo en el principal consumidor de vino del mundo.

Estas buenas perspectivas y la positiva valoración que tienen los vinos españoles en EEUU han llevado a Bodegas Riojanas a centrar par-

te de sus esfuerzos comerciales en el país. Actualmente, la filial de la empresa se encuentra en New Jersey y cuenta con equipo de tres personas, que podría incrementarse con el éxito de la nueva iniciativa.

La crisis económica y el descenso global en el precio del vino han provocado que la facturación del grupo disminuyera en 2009 un 9,5%, hasta los 13,5 millones de euros, a pesar de que el volumen de comercialización se ha mantenido estable (3,7 millones de botellas). El resultado bruto de explotación (EBITDA) se redujo un 17%. La



compañía espera que la apertura de nuevos mercados compense estos descensos y las cifras de la empresa se incrementen en los próximos ejercicios ::

PROGENIKA, tecnología sanitaria pionera en Oriente Medio

La empresa vasca de biotecnología Progenika continúa con su expansión internacional y recientemente se ha instalado en Kuwait tras firmar un acuerdo con el Banco Nacional de Sangre de ese país para dotarle de una tecnología que asegura la compatibilidad de las transfusiones sanguíneas entre el donante y el receptor. Se trata de un sistema desarrollado por la empresa vasca que ya se utiliza en los principales bancos de sangre de España, Europa y Oriente Medio.

La empresa vasca utiliza una innovadora tecnología (*bloodchips*), que permite seleccionar al donante más adecuado para una transfu-

sión sanguínea y ofrecer la máxima seguridad al paciente. Con la entrada en Kuwait, Progenika se ha convertido en la primera empresa española de medicina personalizada que se instala en dicho país, un mercado con una alta capacidad adquisitiva y con un fuerte potencial para este tipo de tecnología.

El grupo Progenika cuenta actualmente con una plantilla de 145 personas y una facturación de 14 millones de euros. Además, la empresa tiene centros de desarrollo y producción en Vizcaya y en Massachusetts y también oficinas comerciales en los Emiratos Árabes, Londres y Madrid ::



ActionsData ofrecerá servicios de marketing en Portugal y Marruecos

La empresa española especializada en servicios avanzados de marketing y gestión de clientes ha presentado un ambicioso plan de desarrollo internacional. Este proceso se iniciará en Portugal y Marruecos, países en los que la empresa abrirá distintas delegaciones. Además, la compañía ha creado un equipo de expansión internacional.



Con la implantación de la empresa en Portugal, ActionsData busca beneficiarse de la necesidad de muchas empresas que gestionan su negocio a nivel ibérico y que requieren que su proveedor de servicios de marketing tenga presencia tanto en España como en Portugal. De esta manera, ActionsData logrará proporcionar sus servicios en el negocio ibérico de una manera global y será una de sus fortalezas frente a la competencia.

En cuanto a Marruecos, el país ha sido elegido por el alto potencial que presenta tras su reciente y progresivo proceso de apertura exterior. A pesar de que en dicho país la empresa ya cuenta con proyectos concretos, el objetivo es generar negocio propio local y aprovechar las oportunidades que se presenten en los próximos años ::