

Televés inaugura nueva sede en Alemania

La compañía Televés empezó a desarrollar su actividad en 1958 desde su sede en Santiago de Compostela. Se trata de una empresa dedicada a dar soluciones para la recepción de señales de radio y televisión mediante antenas y una variada oferta de productos electrónicos.

El pasado mes de octubre, la filial de la compañía en Alemania inauguró sus nuevas instalaciones ubicadas en la ciudad de Köngen, en el Estado de Baden-Württemberg. Esta inversión se realiza en línea con el cumplimiento del plan de expansión internacional del grupo en el que la filial germana desempeña un papel fundamental.

Las nuevas instalaciones de Televés Deutschland GmbH -nombre oficial de la filial alemana- mejoran ampliamente las anteriores y permitirán a la compañía consolidar su crecimiento en el mercado alemán, en Austria y en Suiza. Además, proporcionan el soporte necesario desde el que Televés pretende expandir

su negocio hacia el centro y el este de Europa, zonas con un amplio potencial de crecimiento.

En cuanto a las características de la nueva sede, destaca la mejora, tanto en espacio como en calidad, respecto a las antiguas instalaciones, ya que la nueva parcela dispone de 6.000 m², lo que supone más del doble de la superficie que tenía la antigua sede. La empresa utiliza 3.000 m² para el almacén y otros 600 para las oficinas y los servicios de atención al cliente. Además, las nuevas instalaciones disponen también de una sala de formación con capacidad para 25 personas.

En la actualidad, la Corporación Televés emplea a 750 trabajadores y su cifra de ventas alcanzó los 192,5 millones de euros en el ejercicio 2010. Las ventas de la filial alemana aumentaron un 12% en 2010 y, tras las recientes inversiones de mejora, su objetivo es lograr un crecimiento de sus resultados por encima del 15% en los próximos años ::

América Latina y el Caribe atraen importantes flujos de inversión en el primer semestre

La inversión extranjera directa (IED) en América Latina y el Caribe registró un notable incremento en el primer trimestre del año dando continuidad a la senda de crecimiento de 2010, de acuerdo con la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Así, los flujos de entrada de IED en 18 economías latinoamericanas y caribeñas experimentaron un crecimiento interanual del 54% en los seis primeros meses de 2011. Según la CEPAL, este año podría alcanzarse un nuevo récord histórico en las entradas de inversión extranjera en esta región.

El dinamismo registrado por muchas economías de la región, junto con los elevados precios de las mate-

rias primas, han respaldado la apuesta de los inversores extranjeros por América Latina y el Caribe.

Es destacable el comportamiento favorable del mercado brasileño, que, entre los meses de enero y agosto, recibió 44.000 millones de dólares de inversión extranjeras (un 157% más que un año antes) fruto de nuevas aportaciones de capital, así como de préstamos entre empresas.

Con todo, existen elementos de incertidumbre en cuanto a la financiación de inversiones y a la evolución de las economías regionales ligados a la crisis de deuda soberana en la zona euro, al dilema fiscal estadounidense y a la volatilidad en los mercados financieros ::

Xopie, la empresa de creación de tiendas *online*, desembarca en América Latina

Llega a América Latina Xopie, la plataforma de comercio *online* que permite construir un negocio en internet. Fundada en 2008 por dos emprendedores compañeros de estudios, ofrece sus servicios, actualmente, a más de 9.000 tiendas.

La empresa ofrece básicamente un servicio de *hosting* para crear tiendas virtuales por parte de cualquier persona que quiera montar un negocio *online*, lo cual supone una útil herramienta para emprendedores, ya que proporciona, a un precio asequible, la capacidad de difusión de productos.

Su proceso de expansión fuera de España comenzó en agosto de 2011 asociándose con un grupo de jóvenes emprendedores argentinos que desarrollaban actividades dentro del mundo de internet, que lograron de esta forma poner un pie en Sudamérica. Actualmente, cuentan con un grupo de cinco personas en Argentina, que trabajan activamente en la venta de su producto en América Latina, donde ya empiezan a tener clientes. La elección de este país como punto de partida se debe a que se trata de uno de los



[Stockphoto/Thinkstock]

mercados con mayor penetración de internet en la región, así como al hecho de que, actualmente, el peso argentino sea una de las divisas aceptadas para el pago en las plataformas.

Xopie puede ser usado por cualquier persona o empresa que quiera vender por internet, tenga o no stock propio. Para crear la tienda virtual no se necesitan conocimientos de diseño web o técnicos. Se crea de una forma sencilla y funciona las 24 horas durante todos los días del año. Además, permite llegar a mercados ubicados en cualquier parte del mundo.

En cuanto al coste del servicio, el pago se realiza en concepto de arriendo de la plataforma en lugar de pagar un porcentaje sobre las ventas que se realizan.

Los clientes de Xopie son todo tipo de empresas pudiendo encontrarse así toda clase de productos. Entre los más comunes, están los supermercados, almacenes, indumentaria, libros, electrónica, bebidas, artesanías, regalos, juguetes, perfumes y cosméticos, entre otros.

En el año 2010, la empresa fue galardonada con el premio Vivero de Simo Network ::

Editec se expande a Chile y Polonia

El grupo Editec es un *holding* empresarial con origen en el sector de la construcción que, desde su constitución en 2005, ha evolucionado ampliando sus líneas de negocio. Actualmente, cuenta con diferentes divisiones, como la de edificación y obra civil, reformas e interiorismo y medioambiente.

Tras realizar varios acuerdos para el desarrollo de proyectos de energía renovable en Brasil, la dirección de Editec continúa avanzando en la primera fase de desarrollo internacional de la compañía mediante la apertura de las nuevas filiales en Chile y Polonia.

La nueva filial de Editec en Chile, inaugurada el pasado 20 de octubre, cuenta con sede en Santiago de Chile y estará dirigida por el ingeniero Walter Trifiletti. Este proyecto nace con el objetivo de trabajar en el nuevo Plan de Infraestructuras y Desarrollo, impulsado por el Ministerio de Obras Públicas y el Ministerio de la Vivienda de Chile, mediante la construcción de infraestructuras básicas a través de concesiones. Por otra parte, Editec Chile tratará de comercializar en el

país andino el uso de sus técnicas innovadoras para la transformación del suelo y la explotación de los recursos naturales.

El elevado crecimiento económico registrado en los últimos años en Chile, junto con la estabilidad política, han sido factores determinantes en la decisión de llevar a cabo este proyecto. Además, el sector de la construcción tiene un peso considerable en el PIB de Chile.

La apertura de la nueva filial en Polonia se realiza bajo la dirección de Carlos Sivila. El proyecto Editec Polonia busca introducirse en un mercado que, desde su incorporación a la Unión Europea, ha tenido un elevado índice de crecimiento en edificación residencial y obra civil.

Por otra parte, Editec Polonia tratará de explotar el potencial del sector energético en este país debido al incremento que ha experimentado la demanda en estos últimos años y a la necesidad de cumplir con los requisitos en materia de política medioambiental exigidos por la Unión Europea ::

Alianzas estratégicas españolas como clave del éxito en megaproyectos internacionales

Las integraciones y alianzas de empresas españolas para disputar concesiones de infraestructuras internacionales están demostrando ser un factor clave de éxito, lo que permite al sector español de la construcción capear el derrumbe de la demanda de proyectos de obra pública a nivel nacional.

Si bien son numerosas las experiencias positivas experimentadas por empresas en solitario (las últimas en Chile, Colombia y Marruecos), cuando hablamos de empresas de mediano tamaño especia-

lizadas en obra civil, la suma de recursos propios a través de consorcios estables les faculta para poder competir en grandes proyectos internacionales de construcción. El último éxito viene de la mano de un consorcio formado por cuatro empresas valencianas, al cual le ha sido adjudicado un proyecto en Arabia Saudí de la empresa estatal Aramco, la mayor petrolera del mundo por reservas de crudo y producción de gas licuado y uno de los mayores inversores en infraestructuras del país. Esto viene a confirmar la confianza que tiene

Arabia Saudí en las empresas españolas dando continuidad a la reciente adjudicación del mayor proyecto ferroviario del momento a empresas de nuestro país: la línea de alta velocidad entre Medina y La Meca, valorada en 6.735 millones de euros.

Esta tendencia responde al mensaje lanzado por el Gobierno sobre la importancia que tienen las fusiones y alianzas en la puja internacional de proyectos, las cuales adquieren especial relevancia cuando hablamos de empresas medianas ::

Chile, un mercado en crecimiento y expansión

Chile prevé alcanzar un crecimiento en torno al 6,5% este año y lidera la clasificación de países latinoamericanos en cuanto a facilidad para hacer negocios, según el informe *Doing Business 2012* del Banco Mundial, situándose asimismo en el puesto trigésimo noveno de entre un total de 183 economías consideradas.

Chile ha conseguido posicionarse estratégicamente como vía de entrada a América Latina dando confianza a los inversores extranjeros a través de una política macroeconómica responsable y austeridad en sus políticas fiscales. Además, mantiene acuerdos comerciales con 58 países, que representan el 90% del PIB mundial. En este sentido, destacan los acuerdos suscritos con la Unión Europea, Estados Unidos, Corea del Sur, China, Mercosur, México y

Canadá, entre otros, lo que le da acceso a un mercado de más de 4.200 millones de consumidores.

Este país latinoamericano espera recibir inversiones por valor de 48.515 millones de euros entre 2011 y 2015, que se destinarán a distintos proyectos, teniendo en cuenta que los cinco sectores prioritarios para la captación de inversión extranjera son minería, forestal, agricultura y agroindustria, pesca y acuicultura y turismo.

Para ampliar el atractivo del país ante los inversores extranjeros, actualmente se encuentra en trámite un proyecto de ley para facilitar la constitución de sociedades reduciendo los trámites a un solo día y para conseguir agilizar la tramitación de permisos de edificación, sanitarios, ambientales y aduaneros ::

AF Mercados desembarca en Arabia Saudí

La empresa española AF Mercados, consultora de energía filial del Grupo AF, de nacionalidad sueca, asesora a las autoridades y organismos saudíes en proyectos clave del sector eléctrico y actúa como intermediaria para empresas europeas interesadas en las oportunidades de negocio existentes en la región.

La consultora energética con sede en Madrid, que actualmente cuenta con una plantilla de 70 trabajadores, ha creado una filial en Riad, capital de Arabia Saudí. La nueva filial nace para actuar como puente para las empresas europeas, en general, y españolas, en particular, interesadas en entrar en el mercado de Oriente Medio. AF Mercados está valorando el impacto de los cortes de suministro eléctrico sobre la actividad económica del país, mientras que, en el sector de generación, está diseñando el

régimen técnico-económico de prestación de servicios complementarios (control de tensión y frecuencia y reposición del servicio).

En los últimos años, AF Mercados ha aumentado el número de países en los que desarrolla sus proyectos. Recientemente, fue seleccionada por la Unión Europea y el Ministerio de Cooperación Internacional de Egipto para el desarrollo y modernización del sector eléctrico nacional en este país. Asimismo, ha sido elegida para realizar el proceso de privatización en Nigeria de empresas del sector eléctrico.

También, y cada vez más, la consultora realiza proyectos para clientes privados con financiación propia, principalmente, en Europa, como la italiana ENEL -con la que tiene un contrato marco-, Gas Natural-Unión Fenosa, Enagás o Endesa ::

Sectores con potencial de negocio en el mercado mauritano



[Hemera/Thinkstock]

A pesar de las dificultades ligadas a la seguridad, el mercado mauritano ofrece interesantes oportunidades de negocio en diversos sectores, de acuerdo con el embajador de España en Mauritania Alonso Dezcallar de Mazarredo. Así, destaca el atractivo que ofrecen sectores como el de la construcción, tanto para el diseño y ejecución de obras como para el suministro de materiales y equipos, y el de infraestructuras de transportes, saneamiento, suministro eléctrico y otras a través de proyectos financiados por el Gobierno mauritano y por organismos multilaterales (Banco Mundial, FADES, Unión Europea y otros). Asimismo, es relevante el notable desarrollo que está experimentando el sector de la minería impulsado por los elevados precios internacionales.

Junto con los mencionados, las energías renovables también han de cobrar mayor importancia en este país africano de cara a alcanzar el objetivo del Gobierno mauritano de que, en 2015, el 15% de la producción energética del país proceda de fuentes renovables.

Por último, el sector agroalimentario está llamado asimismo a registrar un importante avance en los próximos años. Cabe recordar que Mauritania compra al exterior el 75% de los productos que consume y necesita desarrollar la actividad agropecuaria y los procesos agroindustriales en su mercado interno ::