Serrano Molto desembarca en Dubai

El primer contingente de naranjas valencianas llegó a Dubai el pasado marzo, con la presencia durante el desembarque de responsables de la empresa española.

La empresa valenciana, fundada en 1978, se dedica a la gestión integral de productos hortofrutícolas, desde la producción, acondicionamiento y empaquetado hasta la venta y distribución de sus productos y servicios logísticos propios.

Entre el 17 y el 23 de marzo, Enrique Ezcurdia y Marcelo Sansone se desplazaron a Dubai con el objetivo de visitar a clientes importadores y cadenas de supermercados y recibir el primer envío de naranjas.

El producto ha tenido muy buena acogida, por lo que la empresa espera continuar exportando cítricos a Dubai e iniciar la introducción de otros productos, como frutas de hueso, *berries* y diferentes tipos de hortalizas de España.

Desde la compañía, esperan un comportamiento positivo de este mercado, con buenos resultados como los obtenidos en Brasil, donde está presente desde el pasado otoño. En Brasil se comenzó exportando naranjas, a lo que le han seguido limones y clementinas y se espera continuar con pomelos y otras categorías muy distintas como la cebolla.

La actividad comercial de Serrano Molto contempla diversos eslabones de la cadena: exportación, importación, grandes superficies, industrias, mercados mayoristas y distribución local.

La firma tiene una amplia cartera de productos, que van desde aquellos de gran volumen, como naranjas y patatas, hasta las fresas y diversos *berries*, que hacen una campaña de invierno muy activa.

Además de las instalaciones en España, la compañía ya cuenta con filiales en Polonia y Budapest. No obstante, de momento, la empresa no espera abrir oficinas en Dubai o Brasil, donde cuenta con personas de la empresa encargadas de recibir la fruta.

Entre los nuevos mercados como objetivos por la firma, no se descarta abrir nuevos puntos de venta en otros países americanos, así como en otros mercados de larga distancia ::

Portbooker.com abre una oficina en Amsterdam

El portal diseñado por la empresa mallorquina es la mayor web de contratación de amarres y barcos de chárter a través de internet y la mayor guía de puertos deportivos del mundo

La empresa fue fundada en el año 2006 por un grupo de empresarios mallorquines y desde entonces ha duplicado el número de empleados y ha crecido significativamente en volumen de negocio, un 34% en el último año el número de reservas.

[Hemera]/Thinkstock.

Estación Central, Amsterdam.

Portbooker.com permite reservar amarres gratuitamente y no tiene coste para los puertos, ya que genera ingresos únicamente a través de la publicidad.

Para avanzar en su proceso de internacionalización, la empresa recibió la ayuda del programa PIPE (Plan de Iniciación a la Promoción Exterior), desarrollado por el ICEX, lo que le ha ayudado a abrir una primera delegación en Nueva York.

Según Luis Miguel Herrero, directivo del ICEX, el modelo de negocio planteado por los promotores de Portbooker encajaba perfectamente con la filosofía del programa PIPE, por lo que decidieron iniciar el diseño de una estrategia internacional con la colaboración de un consultor especializado. En este sentido, se pusieron en marcha acciones y actividades de promoción y marketing como viajes, asistencia a ferias o diseño y adaptación de la web ::

Dos velocidades también en América Latina

El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) anunció en su asamblea anual, celebrada en Calgary, que son dos las realidades económicas que conviven en la región de América Latina y el Caribe. Y es que aquellos países exportadores de materias primas con socios comerciales en el grupo de los países emergentes muestran tasas de crecimiento sensiblemente superiores a las que disfrutan países con relaciones comerciales más intensas con los países industrializados. Entre los primeros se encuentran Brasil y otras economías de Sudamérica (Argentina, Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador, Paraguay, Perú y Uruguay), de las que se estima que alcanzarán ritmos de crecimiento del PIB cercanos al 4,5% en 2010-2011. En contraposición, México y sus vecinos centroamericanos, junto con los países del Caribe, afrontan expectativas de crecimiento más modestas, del 2,7%::

El gran crecimiento de Paraguay despierta el interés empresarial español

[Hemera]/Thinkstock.

A pesar de que la presencia de empresas españolas en Paraguay todavía es reducida, diversos empresarios de sectores, como el de arquitectura, construcción, inmobiliario, consultoría, ingeniería, TIC o telecomunicaciones, apuntan que existen buenas perspectivas de negocio en este mercado latinoamericano.

El interés empresarial por el mercado paraguayo se sustentaría, en buena medida, en el destacado crecimiento que ha registrado el PIB de Paraguay en 2010 y que se estima que alcanzó el 11,8% ::

La apuesta de Alfa Inmobiliaria por Chile

[Comstock]/Thinkstock.

La red de comercialización de bienes inmuebles Alfa Inmobiliaria ha abierto una oficina franquiciada en Santiago de Chile gracias a un acuerdo de colaboración con Braices Servicios Inmobiliarios (BSI). Dicho acuerdo contempla el desarrollo de la red comercial de Alfa Inmobiliaria en Chile. Esto supone el relanzamiento de la actividad de internacionalización, salvando con ello las dificultades de los últimos años por la crisis económica.

En principio, se contempla que BSI sea oficina franquiciada y, de cara a 2012, se mantendrá a BSI como máster franquicia, esto es, se propone acuerdo de exclusividad para que BSI opere la marca de Alfa Inmobiliaria en Chile durante el año mencionado.

El principal motivo de la entrada en este país reside en que la economía chilena está bien considerada por su fuerte crecimiento unido a un entorno estable, de acuerdo con la valoración realizada recientemente por el vicepresidente de la compañía Jesús Duque.

En la actualidad, Alfa Inmobiliaria cuenta con una red de 206 oficinas a nivel nacional y una bolsa de 50.000 viviendas tanto a nivel nacional como internacional en venta y en alquiler. La compañía cuenta actualmente con presencia internacional en México y Portugal.

Los objetivos de expansión internacional en los próximos años van a tener como objetivo Latinoamérica, Europa y el Magreb.

La internacionalización es clave para el sector inmobiliario, que vislumbra, según palabras de Duque, un panorama para 2011 con un aumento de las transacciones por la demanda y oferta acumuladas y la existencia de un número de agentes reducido ::

Promoción de la aceituna española en el exterior

[iStockphoto]/Thinkstock.

España es el principal productor y exportador de aceituna de mesa en el mundo. La promoción de la aceituna en los mercados internacionales ha sido un ámbito en el que han colaborado Interaceituna (Organización Interprofesional de la Aceituna de Mesa), ICEX (Instituto Español de Comercio Exterior) y Extenda (Agencia Andaluza de Promoción Exterior), contando con un plan que, en sus seis años de vigencia, ha empleado 7,67 millones de euros en acciones promocionales.

Las tres instituciones indicadas han renovado su compromiso para con la promoción de la aceituna en el exterior, dotando al plan con 1,9 millones de euros. Los principales mercados a los que dirigirán sus acciones son Australia, México, Polonia, Reino Unido, Rusia y Ucrania ::

Voluntad bilateral de cuidar las relaciones comerciales entre España y Portugal

España es el primer cliente y proveedor de Portugal, un país hacia el que han dirigido sus estrategias comerciales y/o productivas en torno a 1.400 empresas españolas, con unas inversiones alrededor de los 20.000 millones de euros, de acuerdo con los datos de la Cámara de Comercio e Industria Luso-Española. No en vano, la inversión española en el país vecino ha generado 82.000 empleos y representa el 9% de su PIB

Por su parte, las inversiones portuguesas en España rondan los 9.000 millones de euros, con unas 300 empresas lusas implantadas en el mercado español; de tal forma que Portugal se configura como el noveno principal inversor extranjero en nuestro país.

A pesar de la difícil situación por la que atraviesa la economía portuguesa, el secretario de Estado de Comercio Exterior de España, Alfredo Bonet, ha manifestado recientemente su confianza en la recuperación económica y comercial de la Península.

Existen algunos ámbitos especialmente atractivos para la intensificación de las relaciones comerciales bilaterales, como el de infraestructuras, el turístico o el ligado al mercado ibérico de la electricidad. Asimismo, el secretario de Estado de Comercio portugués, Fernando Serrasqueiro, ve a España como un «socio de futuro» y ha señalado que existen oportunidades para profundizar y mejorar las relaciones entre ambos países buscando nuevos ámbitos de colaboración, entre los que podría destacarse la apuesta por un mercado ibérico de las telecomunicaciones ::

Seguridad Integral Canaria abre sucursal en Cabo Verde

La empresa Seguridad Integral Canaria abre una sucursal en el país africano, lo que supone un hito para la compañía al abrir la estrategia de internacionalización de la compañía.

Las nuevas oficinas se situaron en la capital caboverdiana de Praia, que fueron inauguradas en la última semana de marzo. Al acto de inauguración asistieron las principales autoridades de Cabo Verde.

La entrada en el país africano se ha instrumentalizado mediante la creación de la sociedad Ralons Segur Internacional, enseña bajo la que la empresa canaria operará en el país. El mercado objetivo de los servicios de seguridad de la compañía serán empresas españolas que operan en el país africano.

La empresa establecerá en el país un sistema de vigilancia y seguridad pionero instalando la primera central de alarmas y televigilancia con los avances tecnológicos necesarios. Las instalaciones cuentan con más de mil metros cuadrados y la empresa de seguridad podrá disponer de dos vehículos cuatro por cuatro y dos motocicletas de alta cilindrada. Para dichos servicios de vigilancia, han sido contratadas 20 personas.

Seguridad Integral Canaria comenzó sus operaciones en 1996 con un ámbito de actuación en la comunidad canaria, con oficinas en Las Palmas de Gran Canaria, Santa Cruz de Tenerife, Arrecife de Lanzarote y Puerto del Rosario en Fuerteventura ::

Plan de desarrollo de Colombia como fuente de oportunidades de negocio

[iStockphoto]/Thinkstock.

Colombia ha puesto en marcha un Plan de desarrollo para el período 2011-2014 que conllevará importantes proyectos de inversión en el país, estimándose que las inversiones puedan situarse en torno a los 300.000 dólares.

A pesar de los todavía limitados flujos comerciales entre España y Colombia, las inversiones de nuestro país en la región latinoamericana rondan los 4.500 millones de dólares, según recientes declaraciones del presidente de la CEOE, quien también ha manifestado el interés de los empresarios españoles por participar en el citado Plan de desarrollo de Colombia ::

Continúa la expansión internacional de Futuver

[iStockphoto]/Thinkstock.

Futuver, compañía de servicios tecnológicos y consultoría especializada en la modernización de la Administración pública, ha abierto una delegación en Panamá, desde donde desarrollará proyectos en otros países de Latinoamérica, área en la que está presente desde 2006 en México. La empresa gijonesa también tiene experiencia en países de Europa del Este, donde cuenta con una delegación en Rumanía abierta en 2010 ::