24 octubre 2012

7 foro internacionalización

INTERNACIONALIZACIÓN DE LA CONSTRUCCION ESPAÑOLA. OPORTUNIDADES DE NEGOCIO AREA MENA

Eduardo Campos Pozuelo

Director Area Mena Sacyr Construcción

www.gruposyv.com

24 octubre 2012

INDICE

- Introducción. Diferencias entre empresa y aventura.
- Motivaciones. ¿Por qué hay que salir?
- ¿Dónde debemos buscar negocio?
- Análisis de riegos.
- Qué modelo buscamos.
  - Grandes concursos internacionales.
  - Implantación local.
  - Adquisición de una empresa local.
- El socio y el agente.
- Identificación de oportunidades.
- Qué nos hace fracasar
  - El sitio inadecuado
  - El cliente inadecuado.
  - El personal inadecuado
- Singularidades de cada país basadas en nuestra experiencia.
- Gestión contractual internacional

7 foro internacionalización

www.gruposyv.com

24 octubre 2012

INTRODUCCIÓN

- SACYR INTERNACIONAL.
- Diferencias entre un empresario y un aventurero.
- Esta charla está dirigida a empresas. Aunque en toda empresa hay un punto de aventura, en una empresa se ha de hacer un análisis de riesgos coherente y razonable. Un aventurero puede decidir jugar a la ruleta rusa. Una empresa nunca debe hacerlo.

7 foro internacionalización

www.gruposyv.com

24 octubre 2012

Motivaciones. ¿Por qué hay que salir?

- ¿Necesita mi empresa asumir los riesgos que supone un proceso de internacionalización?
  - Evolución de ventas en los mercados en los que ya trabajo.
  - Perspectivas de ventas.
  - Puede mi empresa sobrevivir a un descenso importante de las ventas, adaptando la estructura de costes?

www.gruposyv.com

24 octubre 2012

¿Donde debemos buscar negocio?

- Afinidad.
- Necesidades del país de acuerdo a los servicios que puedo ofrecer.
- Conocimiento en profundidad de un determinado país por alguna circunstancia.

7 foro internacionalización

Sacyr Construcción
www.gruposyv.com

24 octubre 2012

ANALISIS DE RIESGOS

- Riesgos políticos y sociales.
  - Situación política general: Siria, Egipto, Libia, etc.
  - Situación social:
    - Seguridad.
    - Adaptación expatriados.
    - Existencia de personal local cualificado.
    - Barrera idiomática.
- Riesgos legales:
  - Existencia de APRI. Posibilidad de desviar el país origen de la inversión hacia un país con un APRI más favorable.
  - Historia legal del país: Ha habido cambios en la legislación importantes, hay tradición de arbitrajes, etc.
- Riesgos técnicos: Puede que vayamos a trabajar a un país con un nivel técnico (en cuanto a calidad, supervisión, etc.) superior al que estemos acostumbrados.
- Riesgos financieros.
  - Formas de pago.
  - Repatriación de fondos.
  - Sistema bancario profesionalizado.
  - Avales.
- Riesgos fiscales.

24 octubre 2012

DISTINTOS MODELOS DE IMPLANTACIÓN

- Participación en concursos abiertos a empresas extranjeras: Generalmente se trata de grandes proyectos de infraestructuras.
- Adquisición de una empresa local ya implantada.
- Establecimiento de una sucursal (Branch) o de una sociedad limitada local.
  - Diferencias entre Branch/Sociedad Limitada: Transmisión de responsabilidades.
  - En función de la legislación local.
  - A veces hay que superar tediosos procesos para obtener clasificación que permita licitar a los distintos tipos de concursos.
  - Imprescindible contar con adecuado asesoramiento legal, financiero y contable, mediante profesionales de probada experiencia y conocimiento de las particularidades locales.

Sacyr Construcción
www.gruposyv.com

El socio/ el agente

- Diferencias entre socio y agente.
- En algunos países es obligatorio por ley tener un agente. Qué debe cumplir?
  - Local.
  - Experiencia en el sector.
  - Ha de ser activo. Ponerlo a prueba antes de tomar ninguna decisión.
- Socio: Es la forma deseable de penetración en un país. Qué debe cumplir?
  - Lo mismo que el agente.
  - Participar del riesgo.
  - Complementario con mi empresa.
  - Ha de compartir mis objetivos. Este es uno de los grandes riesgos a la hora de seleccionar un socio.
  - Es una de las decisiones más delicadas del proceso de internacionalización.

Sacyr construcción
www.gruposyv.com

Identificación de oportunidades.

- Ojo con los intermediarios.
- Pensar en nuestra verdadera capacidad para gestionar un contrato.
- Necesario análisis del entorno del contrato:
  - Competencia: Identificación y razones para que esté o no haya competencia.
  - Riesgos financieros asociados.
  - Cliente. Buscar experiencias previas de otros.
  - Ubicación geográfica.

Sacyr construcción
www.gruposyv.com

Qué nos hace fracasar

- El sitio inadecuado
  - Mercados intervenidos
  - Acceso a recursos cerrados, como canteras, cemento, etc.
  - Existencia de oligopolios
- El cliente inadecuado
- El personal inadecuado

24 octubre 2012

Cámara Ciudad Real 100

Cámaras ipex

MENA REGION

(MIDDLE EAST & NORTH AFRICA REGION)

7 foro internacionalización

Sacyr Construcción

www.gruposyv.com

24 octubre 2012

GESTION CONTRACTUAL INTERNACIONAL

- Cliente Árabe-Gestor Anglosajón.
- Distintos tipos de contrato. Importancia del contrato.
  - Contratos FIDIC.
  - Casi imposible modificar el contrato.
  - No existe el principio de buena fe contemplado en la legislación de origen francés. (modelos latinos legislativos)

7 foro internacionalización