

La industria tecnológica nacional, decimosexto sector en exportaciones

La internacionalización se convierte en una escapatoria a la crisis para las TIC de España

LÓPEZ SERANO

• Tradicionalmente España no ha sido un país exportador de sus productos, principalmente por el tamaño de su tejido empresarial como alegan los expertos, y el sector de las TIC no podía ser menos. Según datos del ICEX, la industria tecnológica nacional (compañías de informática de software y hardware, y la electrónica) es el decimosexto sector en exportación en lo que llevamos de año, y eso que dos de las multinacionales más importantes, Telefónica e Indra, pertenecen a este mercado.

Sin embargo, las firmas españolas sí son conscientes de que promover la internacionalización de la compañía contribuye sobrenanera a mejorar su competitividad y aportar valor a la economía en su conjunto. En este sentido, el segmento de la consultoría es uno

de los sectores que más oportunidades está captando de los mercados internacionales ya que movió este mercado en su conjunto el año pasado experimentó un crecimiento positivo del 3,5% gracias a los ingresos procedentes del exterior. Empresas de servicios TIC como everis o Technocom están viendo aumentar sus ventas gracias a los negocios consu-

matados principalmente en Latinoamérica. A nivel internacional, everis hizo doblar el año pasado: el buen comportamiento de sus delegaciones en Latinoamérica y una buena entrada en los mercados de Estados Unidos, Reino Unido, Bélgica y Perú, llevaron a la multinacional española a incrementar la facturación procedente de los mercados ajeros a España un 40%, facturando en total 506 millones de euros en 2010. Y Technocom, en el primer trimestre de este año, ha incrementado su negocio en Latinoamérica un 173%; crecimiento que ha contribuido a generar una facturación total de 96,1 millones de euros en estos tres primeros meses.

Por tanto, durante este año muchas empresas tecnológicas españolas, conscientes de la importancia que tiene emprender un proceso de internacionalización para seguir creciendo, a

InfoGroup Sistemas, ha comenzado su internacionalización abriendo sus dos primeras sedes en Johanesburgo (Sudáfrica) y en Sao Paulo (Brasil); la española Compusof, que ha conseguido siete nuevos contratos en México; o S21sec, que acaba de abrir una nueva sede en Brasil con una inversión inicial de un millón de euros.

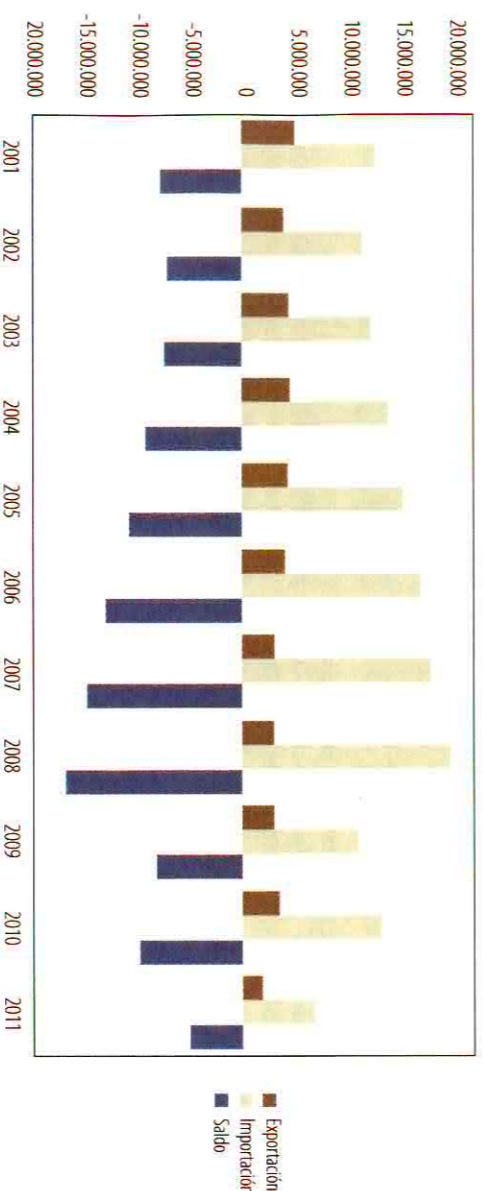
Latinoamérica, primer paso

Latinoamérica constituye un escenario económico muy atractivo para las inversiones españolas, y por ello, las principales asociaciones regionales de empresas de tecnología de nuestro país, llevan ya un tiempo definiendo acciones de apoyo para entrar en la región. Por ejemplo, la Confederación Española de Empresas Tecnológicas (Conetec) afirma que Brasil es el país por el que más apuestan las empresas tecnológicas españolas ya que es el que más

de Andalucía, Ericom, también recomienda Brasil, junto con Chile y Polonia, como mercados preferentes para que las empresas TIC españolas inicien sus acciones de internacionalización. Y L'Associació d'Empreses Innovadores Valencianes (Avant i+e), la Fundación Instituto Valenciano de Tecnología (Invarte) y el Instituto Tecnológico de Informática (ITI) han firmado un acuerdo de colaboración para impulsar conjuntamente actividades en apoyo de la internacionalización de las empresas tecnológicas de la Comunidad Valenciana.

EEUU y Europa

Además de Latinoamérica, hay firmas españolas que han decidido atacar otros mercados más próximos como el europeo, o el "país de las oportunidades", Estados Unidos. Así, GMV ha decidido continuar su proceso de expansión internacional



Fuente: ICEX

de los sectores que más oportunidades está captando de los mercados internacionales ya que movió este mercado en su conjunto el año pasado experimentó un crecimiento positivo del 3,5% gracias a los ingresos procedentes del exterior. Empresas de servicios TIC como everis o Technocom están viendo aumentar sus ventas gracias a los negocios consu-

matados principalmente en Latinoamérica. A nivel internacional, everis hizo doblar el año pasado: el buen comportamiento de sus delegaciones en Latinoamérica y una buena entrada en los mercados de Estados Unidos, Reino Unido, Bélgica y Perú, llevaron a la multinacional española a incrementar la facturación procedente de los mercados ajeros a España un 40%, facturando en total 506 millones de euros en 2010. Y Technocom, en el primer trimestre de este año, ha incrementado su negocio en Latinoamérica un 173%; crecimiento que ha contribuido a generar una facturación total de 96,1 millones de euros en estos tres primeros meses.

Por tanto, durante este año muchas empresas tecnológicas españolas, conscientes de la importancia que tiene emprender un proceso de internacionalización para seguir creciendo, a

de Andalucía, Ericom, también recomienda Brasil, junto con Chile y Polonia, como mercados preferentes para que las empresas TIC españolas inicien sus acciones de internacionalización. Y L'Associació d'Empreses Innovadores Valencianes (Avant i+e), la Fundación Instituto Valenciano de Tecnología (Invarte) y el Instituto Tecnológico de Informática (ITI) han firmado un acuerdo de colaboración para impulsar conjuntamente actividades en apoyo de la internacionalización de las empresas tecnológicas de la Comunidad Valenciana.

Además de Latinoamérica, hay firmas españolas que han decidido atacar otros mercados más próximos como el europeo, o el "país de las oportunidades", Estados Unidos. Así, GMV ha decidido continuar su proceso de expansión internacional



José Francisco Olascoaga, presidente de Entelgy

“La expansión hacia Latinoamérica es uno de los factores esenciales de nuestro crecimiento”

¿Por qué ha decidido Entelgy cambiar su identidad a Entelgy?

Este cambio surge como consecuencia del desarrollo de la compañía y del proceso de internacionalización en el que estamos inmersos. Nuestra presencia en Latinoamérica (Brasil, Colombia y Chile inicialmente), nos reafirma en la idea de la evolución del nombre, para evitar confusiones con operadoras de Telecomunicaciones que en diferentes países se denominan Entel. En conclusión, esta nueva marca refleja nuestra actividad profesional, el carácter internacional y el futuro al que nos dirigimos en el marco de las TIC.

Han adquirido el compromiso de incrementar su negocio un 30% hasta los 70 millones de euros este año, y llegar a 100 millones en tres años. ¿En qué factores se apoyarán para conseguirlo?

Fundamentalmente nos estamos apoyando en la ampliación del negocio de Entelgy en base al crecimiento orgánico por un lado y, por otro, con adquisición de empresas ya consolidadas. En este sentido, hemos incorporado al grupo tres empresas especializadas para complementar nuestros actuales servicios: DCL Consultores, Visualmente e Innotec System. Creemos que las crisis presentan oportunidades por lo que estudiamos aquellas opciones que puedan aportar valor añadido a nuestros clientes y que complementen nuestro mercado y/o nuestra oferta, para continuar con nuestro plan de expansión.

Su expansión a nuevos mercados en Latinoamérica obviamente contribuirá en este camino...

Efectivamente, la expansión hacia Latinoamérica es uno de los factores esenciales de nuestro crecimiento. En Entelgy hemos iniciado nuestra expansión internacional con el foco principal puesto en Brasil, Colombia y Chile, desarrollando proyectos tanto para clientes españoles ubicados allí como para empresas latinoamericanas. El plan de nuestra compañía es continuar explorando nuevas oportunidades en países como México y en un futuro no descartamos llegar a Estados Unidos. Además, trabajamos en proyectos europeos fundamentalmente en Suiza y Alemania, donde los profesionales españoles están muy bien considerados y se aprecia el valor añadido de nuestros servicios.

¿Cuánto negocio procede actualmente de Latinoamérica, y qué previsiones tienen de incrementar este porcentaje?

Actualmente el porcentaje es todavía pequeño dado que acabamos de comenzar esta andadura; esperamos incrementarlo con los nuevos proyectos que tenemos planteados para los próximos meses.