

mundo global

“India es un país de oportunidades, opaco y de mucha burocracia”

Naiara Alonso, consultora de Indolink

> COMERCIO EXTERIOR

■ Indolink Consulting es una firma de consultoría, constituida en Bilbao en 2004, que ofrece a las empresas un servicio integral de desarrollo de negocio en India. El germen de la compañía surgió de la experiencia personal adquirida, ‘in situ’, por su fundador, Mario Gil, expatriado por la empresa Rinder de Gernika, en la que trabajaba. De aquella experiencia y del convencimiento de que India es un país de enormes posibilidades, aún por explotar, y de no menos complicaciones, surgió el proyecto Indolink al que en 2008 se sumó como consultora Naiara Alonso.

¿Qué ofrece Indolink a la empresa que decide implantarse allí?

Desde la vocación de ayudar a las empresas a establecerse en India, arrancamos con una firma de Zaragoza especializada en inyección de caucho, que decidió montar una planta en Pune. En aquel caso, les dimos un servicio ‘llave en mano’: buscamos el emplazamiento adecuado, nos ocupamos de la compra del terreno, de montar la planta, instalar la maquinaria, obtener las licencias, contratar la mano de obra, etc., hasta que la empresa estuvo operativa. Después han venido otros muchos proyectos. Así, ayudamos a Bellota a montar una fábrica de discos de arado en Nasik o acompañamos a Gamesa en la implantación de la primera planta de energía eólica. Hoy ya tiene tres en India.

Parece un mercado exclusivo para grandes empresas...

No solo, porque éstas, a su vez, están arrastrando a sus proveedoras; pymes como Windar, Hine, de Beasain, que ha montado una planta en Chennai, o DPH, de Markina. En este caso vieron claro que, o seguían a su cliente o perdían una gran oportunidad, de forma que constituyeron una filial, asegurándose la continuidad con el cliente y el crecimiento en un mercado de progresivo desarrollo industrial, lleno de oportunidades.

¿Qué sectores tienen mejor encaje en el mercado indio?

Fundamentalmente, el sector industrial, y dentro de éste, la automoción y la energía; la máquina herramienta en India está teniendo un desarrollo más lento. Por otro lado, también está encontrando una importante expansión el sector tecnológico.

¿Qué es lo que más impacta a la empresa vasca que llega a India?

Hay bastantes cosas chocantes, pero sobre todo yo mencionaría la burocracia. Es un país de mucho papeleo y bastante opaco. Los trámites Administrativos son un proceso sin fin. Y ligado a ello, hay mucha corrupción en todos los niveles de la administración. Si no sabes manejarlo, te puedes estancar y perder mucho dinero. Es un mercado con una dinámica muy diferente a la nuestra. Y, aunque hablan inglés, el problema suele ser interpretar lo que se



“Automoción, renovables y tecnología están encontrando una notable expansión”

dice. Finalmente, a nivel operativo, aunque se está mejorando bastante, las infraestructuras -carreteras, energía, etc.- son aún bastante deficientes.

¿Resulta fácil encontrar mano de obra local?

Los recursos humanos son un aspecto clave para trabajar en India. Al ser un mercado en crecimiento, hay una enorme demanda de profesionales cualificados y, por tanto, mucha movilidad. No hay tanto problema con los operarios, mano de obra muy barata, más incluso que en China, y que valoran muy positivamente las condicio-

nes de trabajo y de seguridad que brindan las empresas extranjeras.

¿Es más aconsejable expatriar a profesionales de la casa?

El expatriado es una figura importante cuando hablamos de India, porque no es un país fácil para vivir. Ha de ser una persona tenaz, capaz de trasladar allí la cultura y procedimientos de la matriz y, a la vez, flexible, para adaptarla a la realidad india. Y, aunque sería deseable que permanecieran al menos cuatro años allí para adquirir experiencia y poder aportar, la mayoría se vuelven antes de los tres años. Esto a las grandes multinacionales les genera un problema de productividad enorme. Las pymes, por el contrario, tienen mayor capacidad de adaptación lo que representa una ventaja competitiva importante. Desde Indolink ayudamos a las empresas a orientar esos perfiles.

¿Hay zonas más apropiadas que otras para implantarse?

El norte, Dehli y alrededores, está ya bastante saturado; en Maharashtra, donde se encuentran Mumbai (antigua Bombay) y Pune, se concentra la mayor inversión extranjera directa y es una de las zonas más interesantes en este momento. Gracias a su situación geográfica y su salida al mar, está viviendo un rápido crecimiento. Destacaría también Chennai (antigua Madrás), que acoge industria de todo tipo, y Bangalore que concentra la industria tecnológica.

¿Qué objetivos se marca Indolink de cara al futuro?

Seguir ampliando la cartera de servicios en India. Contamos para ello con un equipo multidisciplinar de 15 personas, una oficina central con ‘business center’ en Pune, una oficina comercial en Mumbai, atendida por un agente local y una becaria bilbaína, y dos colaboradores españoles en Dehli.

[Beatriz Itza]

■ Internacionalización

Álava aprueba las ayudas InterKOOP 2017

La Diputación de Álava ha aprobado ayudas destinadas a promover la cooperación empresarial para la internacionalización de las pymes del territorio. La convocatoria 2017 de Álava InterKOOP contará con una dotación de 520.000 euros en 2017 y un crédito de compromiso de 111.000 para 2018 y pretende dar continuidad a esta línea de ayudas, en marcha por primera vez en 2015, con el objetivo de impulsar la competitividad, favoreciendo la internacionalización y la colaboración entre empresas locales para acudir a mercados exteriores y establecer relaciones económicas con empresas de otros países a través de estrategias de cooperación.

■ Becas Global Training de prácticas en el extranjero



Las alianzas Hetel, Confebask, Politeknika Txorierrri y Adeg; Ikslan y AFM, y Garapen y Fomento de San Sebastián gestionarán un total de 180 becas del programa Global Training de Prácticas en el extranjero, puesto en marcha por el Departamento de Desarrollo Económico e Infraestructuras del Gobierno vasco. El programa favorece la movilidad internacional de diferentes jóvenes de la CAPV, que tendrán la posibilidad para realizar actividades y proyectos relacionados con su perfil académico en empresas y organizaciones de todo el mundo. Las becas están destinadas a titulados universitarios y de FP de grado superior menores de 30 años.

■ Misiones comerciales

Delegaciones de Holanda y Argentina visitan Bilbao

Organizaciones empresariales de Países Bajos y Argentina visitaron Bilbao para conocer sus políticas culturales y de apoyo a pymes. La representación holandesa, de la organización ‘Stichting Cultuur en Business (Cubus)’, y estuvo integrada por un centenar de personas, interesadas en conocer las estrategias municipales para hacer de la cultura un motor económico, y visitar el Museo Guggenheim. La Confederación Argentina de Mediana Empresa, por su parte, se reunió con el concejal Xabier Ochandiano para conocer las iniciativas y programas de apoyo a pymes y comercios que desarrolla Bilbao.

■ Comercio exterior

Las exportaciones vascas crecieron un

13,2%

Las exportaciones de la CAV registraron un crecimiento nominal del 13,2% en el primer trimestre de 2017, según datos de Eustat. Su cuantía se situó en los 5.792 millones de euros y supone en este trimestre el 32,2% del valor total del PIB de Euskadi, 2,5 puntos porcentuales más que el trimestre anterior. Por su parte, las importaciones se incrementaron el 34,9%, pasando de 3.536 a 4.768 millones de euros debido al fuerte incremento de los Productos Energéticos, que subieron un 130,6%. El saldo neto es positivo, con un superavit de 1.024 millones.