



Empresas

AVE español a la Meca...¿pueden las empresas españolas hacerse fuertes en el Golfo?

Uno de los efectos más directos de la crisis económica de España en las empresas españolas es la decisión de éstas de buscar nuevos mercados en los que poder invertir y diversificar los riesgos de sus ingresos. Sectores como la construcción o la ingeniería civil que en España han experimentado una desaceleración importante e incluso un cierto estancamiento o retroceso, encuentran posibilidades de supervivencia en mercados emergente exteriores.

[/ www.invertia.com](http://www.invertia.com)

Lunes, 30 de Enero de 2012- 11:50 h.

(Información proporcionada por **Rodrigo Quintero, K2 Global Consulting**)

Frente a la tendencia natural de las empresas españolas de iniciar procesos de internacionalización enfocados básicamente hacia Suramérica, por el tema del idioma principalmente, ahora se abre un nuevo escenario internacional completamente desconocido por la mayoría de las empresas españolas, pero que ofrece importantes ventajas en cuanto a la garantía, solidez y estabilidad de la inversión y su retorno: el Golfo Pérsico.

A diferencia de los que ocurre en la mayoría de las inversiones españolas exteriores en países suramericanos, los países miembros el Consejo de Cooperación de Golfo Pérsico (CCG), a saber, Kuwait, Arabia Saudí, Bahréin, Emiratos Árabe Unidos, Qatar y Omán, ofrecen garantía suficiente como para plantearse la entrada en estos mercados.

Se trata de países políticamente estables, con economías, la mayoría, saneadas y emergentes y enormes necesidades de infraestructura pública y privada, gracias a las rentas que perciben del petróleo y gas fundamentalmente. Es el momento de apostar por un cambio de rumbo en cuanto a la búsqueda de nuevas oportunidades de negocio e inclinar la balanza hacia estos países, que además son, por razones históricas, muy afines y cercanas a la cultura española, lo que es un valor añadido importante que facilita la entrada de la "marca española".

Así lo han entendido numerosas empresas españolas que ya operan en la región y otras que comienzan a operar. La reciente firma del proyecto de construcción del AVE que unirá Meca, Jeddá y Medina en Arabia Saudí lo demuestra. El consorcio hispano-saudí Al Shoula Group, en el que participan **empresas públicas españolas como Adif, Renfe o Ineco o las privadas como Indra, OHL, Consultrans, Copasa, Imathia, Cobra, Dimetronic, Inabensa y Talgo**, desarrollarán un contrato por valor de casi 7.000 millones de Euros para un período de 12 años.

Lo importante de este contrato no es solamente su desarrollo, sino, la oportunidad que ofrece a cada una de las empresas que integran el consorcio de consolidar su negocio en la región. Este mercado ha sido durante muchos años **propiedad de los países anglófonos o asiáticos** en cuanto a inversiones se refiere. Este es el momento de aprovechar el impulso que genera el proyecto del AVE para realizar un planificado y estructurado desembarco de empresas cualificadas españolas en la región.

¿Por qué al tratarse de un proyecto ganado en Arabia Saudí, nos referimos siempre a las oportunidades de negocio que se generaran en la región?

- Arabia Saudí representa el principal mercado de negocio del Golfo Pérsico y del CCG.

- La normativa fiscal y legal para la implantación de una empresa extranjera occidental en el Golfo Pérsico es similar en todos sus países, lo que permite operar, en este caso, desde Arabia Saudí, hacia otros países regionales con la propia licencia saudí, o viceversa.

- El Golfo Pérsico es un mercado en el que todo está interrelacionado, no solo a efectos de negocio, sino también de contactos, actores sociales y comerciales, por lo que al operar en alguno de estos países, es muy probable que se tenga acceso a otros del entorno regional, con todo lo que ello conlleva de oportunidades de negocio.

Valga recordar tres claros hechos que demuestran el potencial que ofrece esta Región y avalan el contenido de este artículo:

1.- Según informaron las autoridades saudíes a finales del pasado mes de diciembre, Arabia Saudí registró excedente presupuestario de 81.600 millones de dólares en 2011. Para el ejercicio del 2012, prevé un excedente presupuestario de 3.200 millones de dólares.

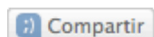
Del excedente del 2011, Arabia Saudí prevé invertir, según informaciones recientes de la prensa, 66.600 millones en construcción de viviendas, estando previsto que las ciudades de Jeddá (por derivación del Proyecto del AVE, entre otros) y Riad sean las que más se beneficien.

2.- El CCG ha concedido recientemente a Bahréin la cantidad de 10.000 millones de dólares a pagar durante un plazo de 10 años para dedicarlo al desarrollo y crecimiento del país. Principalmente serán invertidos en Construcción de Obra Civil, Infraestructuras públicas y viviendas, entre otros.

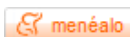
3.- Qatar se está configurando como una de las principales potencias económicas regionales con clara orientación exterior y ánimo de internacionalizarse, por lo que es objeto de atención permanente de empresas europeas que buscan contratos millonarios.

En definitiva, las **empresas españolas deben aprovechar el empujón que supone la reciente firma del contrato del AVE Meca-Medina en Arabia Saudí**, la bonanza económica que atraviesa la región del Golfo en materia de inversiones, la garantía de retorno de las inversiones que ofrece en líneas generales la estructura legal financiera de estos países, la proximidad histórica que hay con España y la influencia que las autoridades españolas y en especial el Rey D. Juan Carlos tiene en estos países, lo que ha supuesto factor fundamental en la adjudicación del contrato del AVE saudí.

Todos estos factores, no deben confiarnos a la hora de iniciar un proceso de toma de decisión con respecto al tipo de inversión a realizar en la región. Se deben tener arbitrados y activados todos los mecanismos de prevención y mitigación de **riesgos que permitan proteger la internacionalización de la empresa** hacia esta región, pues efectivamente existen riesgos presentes que no deben ser olvidados: desde aspectos puramente comerciales, relativos a la adecuada elección de socios locales para formar empresas mixtas, pasando por los correspondientes estudios de mercado para analizar los principales sectores de negocio, hasta los riesgos geopolíticos que afronta la región y aquellos derivados de la **presencia de Al Qaeda**.



0



0

