



Este artículo pertenece al nº5 de la newsletter: "Proyección exterior de la economía española". Haz clic [aquí](#) para leer la newsletter completa.

Negocios en el Consejo de Cooperación del Golfo: oportunidades, pero también deberes

Enrique Fanjul

Socio de Iberglobal

Los países del Consejo de Cooperación del Golfo (CCG) ofrecen importantes oportunidades económicas y de negocio, pero también plantean a las empresas españolas, así como a la Administración, unos requerimientos para poder aprovechar con éxito esas oportunidades.

Esta sería la conclusión principal de un seminario que se celebró en Madrid el pasado 10 de mayo en la sede de Casa Árabe de Madrid, organizado por esta institución, el Club de Exportadores e Inversores Españoles y la consultora Iberglobal.

En el seminario se presentaron una monografía y las conclusiones de un proyecto que ha desarrollado en los últimos meses el Club de Exportadores, con apoyo del Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación, con el objetivo de promover las relaciones económicas y empresariales de España con esta zona del mundo.

Este proyecto ha comprendido la realización de una serie de actividades: paneles de debate con empresas que operan en la zona, elaboración de varios documentos, realización de seminarios, y preparación de un curso online para formar a las empresas españolas que quieran operar en estos mercados.

Sobre la situación económica de los países del CCG, cabe señalar lo que indica un reciente [informe de la consultora Coface](#), en el que se analizan las consecuencias económicas que va a tener la guerra en Ucrania en las diferentes partes del mundo. Según este informe, los países del CCG serían prácticamente los únicos en los que la guerra tendría un impacto económico positivo. Así, Coface prevé para 2022 que los países del CCG experimenten un crecimiento positivo de 1,1 puntos de su PIB como consecuencia del conflicto. Se debería, como es lógico, al aumento de los precios de la energía, en unos países cuyo principal recurso económico es el energético.

Bases económicas sólidas

En todo caso, y en una perspectiva a medio y largo plazo, los países del CCG ofrecen unas bases económicas sólidas por tres motivos, fundamentalmente. En primer lugar, por su tamaño económico: se trata de países con altos niveles de renta y de capacidad adquisitiva.



En segundo lugar, se trata de países que han demostrado, en estos tiempos turbulentos, su capacidad para mantener un alto grado de estabilidad sociopolítica.

Finalmente, buena parte de ellos se han embarcado en ambiciosos programas de reforma económica, con el objetivo de diversificar sus estructuras económicas y reducir su dependencia en relación con la energía; estos programas abren importantes oportunidades de negocio en sectores en los que las empresas españolas son competitivas y están bien preparadas.

Se puede mencionar, como ejemplo, la ambiciosa *Saudi Green Initiative*, que tiene como objetivo llegar a emisiones cero en 2060, y que supondrá un gran volumen de inversiones en sectores relacionados con el medio ambiente y el cambio climático.



Pero, además, en los trabajos desarrollados por el Club de Exportadores se han identificado otros sectores que van a canalizar fuertes inversiones en la zona y que, como he apuntado anteriormente, ofrecen buenas posibilidades a las empresas españolas: turismo, la salud, la defensa, la logística, la construcción, la ingeniería, etc.

Durante los últimos años se ha reforzado la imagen de España. De ser un país asociado con vacaciones, fiesta, Marbella... España es hoy reconocida como un país capaz de desarrollar proyectos y actividades de alta tecnología.

Requerimientos para operar con éxito

Ahora bien, este optimismo debe ser matizado, teniendo en cuenta que existen carencias que es preciso afrontar. Un aspecto que ha sido destacado de manera generalizada es la necesidad de una mayor relación institucional. Especial y positiva relevancia ha tenido en el pasado la Corona española, que ha desempeñado un papel discreto pero efectivo en apoyo de los intereses españoles.

Se trata de países en los que el Estado está muy presente en la actividad económica. Por ello los contactos institucionales y las visitas de autoridades – en uno y otro sentido –, tienen una utilidad clave. Muchos de los participantes en las actividades de este proyecto han echado en



falta una actitud más activa por parte de España en este aspecto, en particular en los últimos años.

Otros países instrumentan políticas en las que el sector privado y el sector público se coordinan, van de la mano, están sincronizados. España tiene que aplicar estrategias similares.

La financiación es otra limitación. En opinión de bastantes empresas, la posición de España en cuanto a disponibilidad de financiación para operaciones internacionales no está a la altura de nuestros competidores europeos. Las empresas españolas operan así en condiciones de desventaja. Se trata de un tema que debe ser objeto de estudio y revisión en su caso.

Por último, las empresas también tienen deberes que afrontar. Los mercados del CCG deben ser abordados con una estrategia de permanencia, con paciencia, en la que es necesario construir con los interlocutores locales vínculos de confianza. Hay empresas que viajan a la zona y que no vuelven durante mucho tiempo. Esa no es la forma de desarrollar una estrategia de éxito.

Los directivos de las empresas españolas deben tener la formación adecuada, hablar bien inglés, estar mentalizados para trabajar en un marco cultural distinto. Hay casos en los que las empresas españolas envían a trabajar en la zona a directivos deficientemente preparados.

En suma, y como se puso de relieve en la jornada en Casa Árabe, así como en los trabajos que ha llevado a cabo el Club de Exportadores, la zona del Consejo de Cooperación del Golfo ofrece claras ventajas y oportunidades, pero exige también un trabajo adecuado tanto por parte de las empresas como de la Administración.

