

La Cámara de Comercio y La Caixa han organizado sendas jornadas recientemente sobre las posibilidades en Perú, por una parte, y países como Emiratos Árabes, Argelia, Egipto, India y China. Acudieron 25 y 62 empresas, respectivamente

# La empresa busca la oportunidad fuera

C.L./M.V.  
Pamplona.

**H**AY que salir fuera para compensar la falta de demanda interna. Y las empresas no pierden oportunidad para saber cómo conseguirlo. 25 empresas na-

varras acudieron a la conferencia que la Cámara de Comercio ofreció recientemente sobre la construcción en Perú, impartida por la colaboradora Janet Anchorena. Y otras 62 empresas participaron en una jornada organizada por La Caixa para analizar oportunidades en Emiratos Árabes, Argelia,

Egipto, India y China.

Navarra exportó 7 millones de euros a Perú en 2012, mientras que la importación sumó 29,7 millones, fundamentalmente, por el sector agroalimentario. Las necesidades en materia de vivienda e infraestructura en Perú, el crecimiento económico del país

(previsión del 5,9% en 2013) y la estabilidad económica hacen que ese país se mire con interés por parte de la construcción.

Los países del Golfo Pérsico también demandan empresas vinculadas a la construcción y las obras públicas, con el aliciente de que disponen de abundantes re-

ursos económicos para afrontar casi cualquier infraestructura. Asimismo, una creciente clase media aspira a los bienes de consumo que en los países occidentales, dejando espacio para la exportación de todo tipo de productos. Todos ellos son mercados abiertos a los negocios.

**JANET ANCHORENA** COLABORADORA DE LA CÁMARA DE COMERCIO EN PERÚ



Janet Anchorena, colaboradora peruana de la Cámara de Comercio.

CALLEJA

**MAYA KHELLADI** OFICINA DE LA CAIXA PARA EL GOLFO PÉRSICO



Maya Khelladi dirige la oficina de La Caixa para los países del Golfo Pérsico.

CALLEJA

## “El déficit en Perú es de 700.000 viviendas”

La construcción es uno de los sectores con oportunidades en Perú. Como ejemplo, en 2012 se construyeron 57 centros comerciales

**MARIALUZ VICONDOA** Pamplona

Janet Anchorena Olázabal se dedicaba antes a facilitar la llegada de profesionales de Perú a España. Ahora, al contrario. Desde su empresa, ubicada en Madrid, esta economista peruana se encarga de “llevar de la mano” a empresas o profesionales autónomos que tengan interés en ese país. Recientemente estuvo en la Cámara de Comercio, con quien trabaja desde hace casi un año, para impartir una conferencia sobre las posibilidades que ofrece Perú a la construcción navarra. Acudieron 25 empresas interesadas.

**¿En qué centra su actividad?**

Por un lado, llevamos españoles a Perú: ingenieros industriales y de minas, de caminos; arquitectos, geólogos... Y trabajamos para las empresas que quieren trabajar en Perú. Nos dicen qué hacen y qué quieren y nosotros le contamos si tienen oportunidades y si son competitivos, porque hay productos muy buenos pero hay que ver si Perú los quiere pagar. Les llevamos de la mano para que consigan exportar, encontrar distribuidores, implantarse... Tenemos 6 apartamentos a disposición de nuestros clientes y después de 4 días allí con reuniones con posibles clientes, saben si tienen mercado.

**Se ha centrado en la construcción. ¿Qué oportunidades tiene?**

Los primeros centros comerciales se levantaron en 2012, fueron 57, de los que 23 estaban fuera de Lima. Además, hay una gran demanda de vivienda. Para cubrir las necesidades haría falta la construcción de 700.000 viviendas. Y hay una ventaja añadida, se paga al contado casi el 40% de la vivienda. Hay otra demanda, la de los polígonos industriales. El parque industrial tiene 40 años de antigüedad como media y el Gobierno está impulsando programas para modernizar las empresas. Las fábricas se han quedado dentro de la ciudad y ahora están saliendo de ellas. Lima ya no puede crecer en horizontal y tiene que hacerlo en vertical. Al ser zona sísmica hay necesidad de materiales, andamios... Los constructores navarros pueden ser proveedores. Hay que tener en cuenta que hay carencias de planeamientos y urbanismo, se construye sin planificación. Estamos llevando arquitectos e ingenieros que están aportando su conocimiento de urbanismo.

**¿Qué ofrece la empresa navarra?**

Navarra ofrece tecnología y el ‘know how’ que Perú necesita.

**Además de construcción, ¿qué otros sectores tienen posibilidades?**

El sector agroalimentario, renovables, hostelería y turismo... Hay muchos hoteles antiguos que se están vendiendo.

**¿Cómo reciben en Perú a los españoles?**

Perú necesita a los españoles y éstos están muy bien valorados. No conocemos españoles que no estén trabajando. Se recibe y se acoge bien al español y su categoría profesional es reconocida.

## “El Golfo Pérsico es un magnífico mercado”

Gracias a unos ingentes ingresos por el gas y el petróleo, los países del Golfo Pérsico disponen de recursos para construir y una creciente clase media

**CARLOS LIPÚZCOA** Pamplona

Maya Khelladi (1969) es directora de la oficina de La Caixa en Dubai (Emiratos Árabes Unidos), desde donde asesora a empresas interesadas en invertir en los países del Golfo Pérsico. Nacida en Suiza de padres argelinos y con la doble nacionalidad franco-argelina, esta doctora en Economía por la Universidad de la Sorbona (París) anima a los inversores a hacer negocios en estos países árabes ricos en recursos energéticos, donde hay espacio para todo tipo de sectores.

**¿Qué oportunidades de negocio hay en los países del Golfo Pérsico?**

De todo. Son países que están creciendo mucho y disponen de abundantes recursos económicos gracias a sus exportaciones de gas y petróleo. A ello se une que tienen que cubrir muchas necesidades. Arabia Saudí, con 27 millones de habitantes, comenzó a invertir en infraestructuras hace 30 años y todavía hay mucho por construir. A diario están levantando nuevas escuelas, universidades, puentes, carreteras o metros.

**¿Una empresa pequeña puede exportar o hacer negocios allí?**

No hace falta que sea una gran empresa. Independientemente de su tamaño, todas

pueden exportar o invertir a las naciones del Golfo Pérsico. De hecho, las grandes ya están todas. Lo importante no es el tamaño, es la mentalidad. Para hacer negocios en estos países hay que tener paciencia e invertir tiempo. Hay que ir paso a paso, partiendo de algo pequeño y haciendo contactos, que es fundamental.

**¿Y cómo hacer esos contactos?**

Hay varias vías. Las cámaras de comercio y el ICEX disponen de personal cualificado para comenzar a explorar. Luego estamos nosotros para explicar cómo funciona el país. No es lo mismo una empresa que exporte cepillos de dientes que otra de productos electrónicos. Una buena idea es entrar de la mano de una empresa más grande que ya está asentada antes de lanzarse a buscar un distribuidor, un comprador local o un socio.

**¿Hay estabilidad política en la zona?**

En Arabia Saudí hay alguna inquietud por una parte de la población que vive en el Este del país, que es bastante pobre. No obstante, al contrario de las primaveras árabes en Túnez o Egipto, los países del Golfo son muy estables. Una prueba de ello es que vienen siendo gobernados por las mismas familias desde que se independizaron.

**¿Es complicada la burocracia?**

A nivel jurídico, algunas empresas se han querido ahorrar el coste de un asesor legal y esto es una equivocación. Los contratos son en inglés y árabe y es muy importante revisarlos bien. Las cosas funcionan de forma diferente a aquí. En ese sentido, nosotros contamos con referencias de abogados y asesores que pueden allanar el camino.