

Mi Negocio

Oportunidades para pymes en África

Los pequeños negocios españoles están acostumbrados a salir a Latinoamérica o a los países francófonos del norte de África. Sin embargo, las regiones más al sur como Angola o Nigeria, en plena efervescencia, son apetitosas.

Q. E. Madrid

Las empresas españolas están acostumbradas a cruzar el charco a Latinoamérica para internacionalizar su negocio. Es una tendencia cultural obvia. Sin embargo, desde hace unos años, algunos países africanos ofrecen oportunidades de negocio que muchas pymes están desaprovechando.

La salida a la exterior es fundamental para que un pequeño negocio sobreviva en el contexto económico actual, por mucho que parezca una tarea homérica. "Internacionalizarse es una manera de salir de la crisis. Lo de poner todos los huevos en la misma cesta ha pasado a la historia. Hoy en día, cualquier empresa, da igual lo que produzca o el servicio que ofrezca, tiene que diversificar territorio", dice Eduardo Sanzol, presidente de la consultora Naxos, que añade que "la salida al exterior se ha visto como el caso privado de las grandes multinacionales, pero eso ya no es así".

Las pequeñas y medianas empresas también pueden arremetarse y explorar mercados sin necesidad de grandes inversiones. Sólo necesitan una dosis de asesoría legal y una mano en el país destino, que pueden facilitar el Ixex (Instituto Español de Comercio Exterior) o consultoras como Naxos.

"La opción es no internacionalizar los servicios jurídicos, los nóminas, el asesoramiento fiscal, por lo que no hacen falta grandes inversiones", explica Sanzol.



La principal barrera de entrada en África es el desconocimiento del mercado o las condiciones legales.

¿Qué dificultades existen? "La mayor barrera de entrada en África, al margen de la distancia con el país, es el desconocimiento del mercado o las condiciones legales. Sin embargo, las pymes españolas tienen muchas ganas", responde Sanzol.

Además, están las junglas burocráticas, la falta de transparencia en casos como Marruecos o algunos problemas de logística que, aunque desaniman en un principio, pueden superarse con paciencia. "Para salir a África hay que tener paciencia y tiempo. Si fueran países de fácil entrada no serían atractivos, iría todo el mundo y no serían un buen destino", adara este experto. De cualquier manera, "a los españoles nos pasa en África lo contrario que en el sur de América. En Latinoamérica, nos siguen viendo, en algunos países, como el colonizador que vino a explotar y tienen ciertos impedimentos psicológicos. En África, por esa falta de tradición, ven a los españoles y sus empresas muy bien", agrega el primer ejecutivo de Naxos.

Para salir a África hay que tener paciencia y tiempo; los países fáciles no son atractivos

¿Qué países tienen atractivo? "Los de África subsahariana, como Angola, Namibia, Kenia y Nigeria. Los del norte del continente ya están explotados por empresas francesas", responde Sanzol, que subraya que "también la zona de Uemosa (Unión Económica y Monetaria del África Occidental) tiene potencial". En esos países han estado, hasta ahora, limitándose a importar tecnología.

"Sin embargo, Angola tiene mucha liquidez y licitaciones a gran escala. Financiarle en este país para algunos proyectos es muy sencillo", añade este experto.

"La media de crecimiento del PIB de estas regiones está por encima del 6%, lo que indica la ferviente actividad económica, "porque viven una constante reconstrucción". Entre los atractivos de estos países están las exenciones fiscales para las compañías extranjeras y, a pesar de los entramados burocráticos, la predisposición de la administración es positiva. Los países emergentes ofrecen más oportunidades de negocio, dado que se encuentran en un devorado momento de desarrollo. Por ejemplo, Naxos ha centrado su actividad en África dado que crece a un ritmo mayor que el resto de economías que está fuera de la crisis por su dependencia del sector primario.

Dónde ir

● Los países del norte de África ya están explotados por empresas francesas, pero existen otras posibilidades.

● Angola tiene numerosas planes de inversión pública y tiene un Producto Interior Bruto (PIB) creciente, aunque depende en exceso del petróleo.

● Namibia y Kenia buscan tecnologías de transformación de la alimentación.

● Uemosa (Unión Económica y Monetaria del África Occidental) es los países quieren potenciar su sector primario y las pymes españolas pueden aprovechar esta oportunidad.

● Nigeria necesita, entre otras cosas, empresas de materiales de construcción.

¿Qué tipo de sectores tienen posibilidades? "La mayoría de los países están privatizando los seguros, servicios bancarios o creando el sistema eléctrico. Los servicios son fundamentales, pero cualquier tipo de negocio es bienvenido. Existen oportunidades en agroindustria, residuos, desarrollo turístico y también en la exportación de productos, sobre todo en materiales de construcción", comenta Sanzol.

Perspectiva

Esta nueva perspectiva abre infinitas posibilidades para las pymes. Las exportaciones españolas al continente africano fueron de 1.350 millones de euros en 2009. Sin embargo, los principales países destino de la inversión española en África son Marruecos, Angola y Egipto. Queda todavía por explorar el resto del continente donde, hasta ahora, pocas compañías se han aventurado.

Jorge Terra

Jorge Terra, la compañía de diseño, retail y distribución de moda del conocido creador lleva varios años consolidando su posición en el mercado en el nicho de los vestidos de fiesta y de novias, aunque también trabaja en pasarelas nacionales. Dentro de la expansión de negocio para su salida internacional a mercados de diferentes países, ha conseguido con éxito deslocalizar la producción a países emergentes como la India. ¿Cómo?

Procurando una estructura de costes que le permita cuotas de rentabilidad muy interesantes. Esta deslocalización ha sido la llave para que mercados de la zona del Próximo y Medio Oriente conozcan la firma y haya interés de diferentes distribuidores del mundo árabe para trabajar con su línea de moda. Esperad a ver el 'salto africano' el año que viene.



Las exportaciones españolas al continente africano fueron de 1.350 millones en 2009.

Eco Taldi

Eco Taldi soluciona el acceso a una vivienda asequible basándose en materiales reciclados del sector de la automoción y construyendo bajo las normas internacionales. Sus modelos parten de unos diseños básicos, pudiéndose adaptar a diferentes terminaciones tanto en el exterior como en el interior. La vivienda social está pensada para que las viviendas desaparezcan, pero debido a su facilidad para adecuarse a las diferentes demandas familiares se pueden dirigir a un amplio sector de la población. El sistema de las viviendas multifuncionales de Eco Taldi cuenta con el interés tanto de empresarios privados, como de gobiernos en Haití, Angola, Senegal y República Dominicana. La idea de negocio de esta empresa es fabricar viviendas de bajo coste con un sistema de montaje fácil y rápido que cualquiera puede llevar a cabo.