

A Riad a trabajar

La Cambra de Comerç de Tarragona acaba de firmar un convenio de colaboración con Hispania & Saudi Group para poner a disposición de las pymes locales proyectos concretos en Arabia Saudí

Rafael Servent Tarragona

■ *'Anar per feina'*. La expresión catalana, indudablemente mucho más mercantil que la castellana 'ir al grano', puede servir para describir lo que propone la Cambra de Comerç de Tarragona con el convenio de colaboración que acaba de firmar con la consultora Hispania & Saudi Group. Se trata de ofrecer oportunidades de negocio concretas y tangibles, con nombres y apellidos, presupuestos y calendarios, a empresas de la demarcación cameral (también de fuera de ella) que quieran desplazarse a trabajar hasta Arabia Saudí.

«En dos o tres meses desde que contacta con nosotros, la empresa puede estar trabajando allí», explica Carles Gómez, natural de Terres de l'Ebre y socio español de esta empresa mixta saudí-española, que cuenta además con otros nueve socios saudí y oficinas en L'Hospitalet de Llobregat y Riad.

Sin cháchara

Quien haya tenido una experiencia empresarial internacional en países ajenos a nuestra cultura sabrá que una parte fundamental del éxito o el fracaso del negocio se basa en intangibles, que nada tienen que ver con el producto o el servicio que se está negociando. En otras palabras: hay que tomar mucho té antes de llegar a algo concreto y a la persona adecuada.

Carles Gómez lleva cinco años tomando té, los que lleva yendo y viniendo a Arabia Saudí desde que decidió trasladar allí su fábrica de arquitectura textil. Esa experiencia acumulada le ha permitido tejer una red de contactos (socios ahora de su empre-



Carles Gómez (izquierda), en una sesión de trabajo en Riad. FOTO: CEDIDA

Construcción, servicios, renovables, petroquímica...

Entre los proyectos que pueden encontrarse en la plataforma de contratación que pone a disposición de las empresas españolas Hispania & Saudi Group hay la construcción de ambulatorios y hospitales, infraestructuras de diversa índole, viviendas, distribución de materiales (con-

strucción, aislamientos térmicos, climatización...), energías renovables, instalaciones, mantenimiento y montaje de estructuras o actividades vinculadas con el sector petroquímico.

Transporte, energía, TIC y conocimiento son los sectores prioritarios hoy en el gobierno saudi para captar inversión

extranjera.

De la mano de su socio saudí en la *joint venture* que habrá firmado, la empresa española se adjudicará uno de esos proyectos, abonando una comisión, una vez conseguido, a Hispania & Saudi Group, que puede facilitar la contratación de traba-

jadores locales, oficinas, maquinaria, vivienda o vehículos.

Pese a que todavía no han entrado en el sector de bienes de gran consumo, está previsto abrir la plataforma a estos productos el próximo otoño, con importantes oportunidades en productos agroalimentarios.

sa) que permiten a la pyme interesada en trabajar en ese país ahorrar mucho tiempo y dinero.

Si bien entre sus clientes hay también empresas de tamaño grande, es el perfil de pequeña y mediana empresa el que más in-

terés está manifestando por esta forma de trabajar. Recursos limitados y falta de tiempo para una inversión prolongada explican ese interés.

«Nuestro grupo no le propone explorar posibilidades, entre-

vistarse con ministros del gobierno saudí ni conocer turísticamente el país en ninguna de las acciones que llevamos a cabo», promete esta empresa en sus presentaciones. Ofrecen un negocio concreto y adaptado al sec-

tor empresarial de la empresa que contacta sus servicios, y no cobran por 'estudiar' nada ni 'presentar' a nadie, sino que van a comisión o a parte de beneficio. Si el negocio va bien, va bien para todos. Si no hay negocio, no lo hay para nadie.

El sistema es simple: Hispania & Saudi Group pone a disposición de las pymes una plataforma de contratación directa entre empresas españolas y propietarios de proyectos saudíes. La empresa saudí tiene el acceso al proyecto. La empresa española el conocimiento del sector, los profesionales o los materiales. Se firma una *joint venture* entre ambas, en la que «en ningún momento la empresa española pierde su independencia» —explica Carles Gómez—, y se empieza a trabajar en el presupuesto para adjudicarse el proyecto.

Tres empresas de Tarragona

Ya hay tres empresas de las comarcas de Tarragona trabajando en proyectos en Arabia Saudí, en los sectores de construcción, instalaciones y petroquímica, y cuatro más están a punto de firmar una *joint venture* para empezar a trabajar allí.

La inversión es, cuentan, moderada y al alcance del presupuesto de una pyme. Tras un primer viaje de dos o tres días a Riad en el que se conoce al futuro socio saudí y el proyecto concreto en el que se va a trabajar, un segundo desplazamiento sirve para firmar la *joint venture* y empezar a presupuestar directamente con los contratadores del proyecto que piensa adjudicarse la nueva sociedad.

En un plazo de dos o tres meses, prometen, se puede estar ejecutando el proyecto.

Libros

¿Para qué sirve realmente...? La ética

Autor: Adela Cortina

Editorial: Paidós

■ Adela Cortina nos recuerda que «si no tomamos nota de lo cara que sale la falta de ética, en dinero y en dolor, el coste de la inmortalidad seguirá siendo imparable. Y, aunque suene a tópico, seguirán pagándolo sobre todo los más débiles». En esta época con demasiados ejemplos de las consecuencias de la



falta de ética, es preciso recordar que la ética «sirve» para abaratar costes en dinero y sufrimiento.

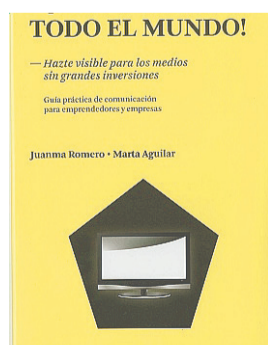
¡Que se entere todo el mundo!

Autor: Juanma Romero - Marta Aguilar

Editorial: One Shot.

Empresa Activa

■ Cada vez es más importante que la gente conozca los productos o servicios que ofreces, y cada vez es más difícil hacerse visible entre tanta información que circula por los distintos medios de comunicación e información. En *¡Que se entere todo el mundo!* dos



reconocidos profesionales de la comunicación brindan las herramientas básicas y esenciales para conseguir visibilidad.

Antifrágil

Autor: Nassim Nicholas Taleb

Editorial: Paidós

■ En *El cisne negro*, Taleb planteó un problema (el de las repercusiones que causan las cosas que nadie puede prever...) y en *Antifrágil* nos ofrece una solución definitiva: cómo obtener beneficios del desorden y el caos, al tiempo que nos protegemos de las fragilidades y de los acontecimientos



adversos. Lo que Taleb denomina antifrágil va más allá de lo resiliente y lo robusto. Lo resiliente resiste los shocks.