

Medio Oriente, escenario de interés para la internacionalización de las empresas españolas

Durante los últimos años, el concepto de internacionalización ha ganado relevancia para las empresas por la situación económica en España. Latinoamérica y Europa destacan como lugares donde expandirse, pero ¿por qué no apostar por Medio Oriente?

La situación económica de España en los últimos años ha empujado a muchas empresas a emprender la aventura de la internacionalización. Europa y América Latina son dos escenarios en que la mayoría de empresas han centrado su mira a la hora de expandirse. Pero hay otras zonas, como Medio Oriente, que también pueden ser una buena alternativa y donde se puede conseguir un gran retorno de la inversión.

En países como Catar o Dubai se están realizando grandes inversiones y existe un rápido desarrollo. Además existe una sensibilidad por los productos de calidad, como los "made in Spain". Existe una gran capacidad económica y valoran la calidad de los materiales y el diseño frente a otros factores, por lo que el precio pasa a un segundo lugar.

Un análisis de los indicadores económicos más relevantes de la zona, el nivel de infraestructuras, el desarrollo tecnológico y los niveles de seguridad e inversión prevista, dibujaron un escenario óptimo para GESAB, empresa especializada en el diseño de centros de control. Tras haber establecido contactos con diferentes empresas y contar con proyectos abiertos, 2014 fue el año de la primera feria, en Abu Dabi. Se dieron buenos resultados en esta toma de contacto, y a continuación llegaron Riad y Dubai. En noviembre de 2015 estuvo presente en Catar, y para comenzar 2016 esta empresa tendrá su stand en Intersec Dubai (17 a 19 de enero), la feria de seguridad más importante de la región.

Fernando Cajal, Internacional Sales Manager de GESAB, habla sobre el futuro: "En estos años hemos logrado posicionarnos como una empresa referente en el sector de centros de control, y esperamos un aumento considerable de proyectos gracias a la recomendación de importantes entidades públicas y la especificación por parte de consultores". Por otra parte, comenta Cajal, "la realización de grandes proyectos como el Central Command Center de La Meca y clientes como Kuwait Petroleum, Oman Muskat Airport, Saudi Electricity Company o Iman University nos permiten tener acceso a nuevos proyectos tanto con empresas privadas como públicas".

Medio Oriente se ha convertido en una de las zonas más relevantes para que las empresas españolas puedan seguir creciendo a nivel internacional. Al menos una de las grandes oportunidades en la actualidad. Gracias en parte a las mejoras logísticas, la apertura en la negociación y el establecimiento de acuerdos económicos y aceptación de productos europeos.

Datos de contacto:

Jose Manuel Garcia
Marketing & Communication Manager
915 345 064

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Internacional](#) [Nacional](#) [Finanzas](#) [Marketing](#) [Emprendedores](#) [Logística](#) [Industria](#) [Téxtil](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>