



CASA AFRICA

MEJORADO POR Google



11/06/2018

La confianza y el tiempo, claves para hacer negocios en África



“Considero importante conocer al africano y a su cultura antes de empezar los negocios, porque hay especificidades culturales”, explicó esta mañana, en Casa África, Jeremías Díaz Furtado. El caboverdiano, responsable de recursos humanos para la Comunidad Económica de Estados de África Occidental (CEDEAO), ejercía de ponente en el V Ciclo Empresarial “Éxito y fracaso en los negocios con África”, organizado por la Universidad de Las Palmas de Gran Canaria (ULPGC), a través de su Grupo de Investigación Estrategia y Negocios Internacionales (ENI), y con la colaboración de la Facultad de Economía, Empresa y Turismo, el Departamento de Economía y Dirección de Empresas, el Grupo de Cooperación para el Desarrollo COOEMPRENDE y Casa África.

“La forma en que se hacen los negocios, los contratos, es muy importante porque distingue y caracteriza al africano: el africano valora mucho la palabra, la amistad y la confianza”, precisó Furtado. “Hay que trabajar todo esto y después comenzar a hacer negocios con África y con el africano. Para los europeos son muy importantes las cuestiones de formalización contractual. Se piensa que el derecho lo resuelve todo. Pero para el africano no es así: el contrato y el derecho vienen después, primero entran las instituciones cognitivas y después las normativas”.

La necesidad de tejer redes de confianza y relaciones interpersonales, de conseguir un buen interlocutor local sobre el terreno, de visitar el país y conocerlo y de pensar a largo plazo fueron algunas de las ideas que se expusieron a lo largo de las ponencias que hoy se expusieron en Casa África y en las que también hubo espacio para conocer de primera mano la experiencia de pymes como Plan B, Aloe Plus Lanzarote o CODEXCA y las herramientas de las que disponen bancos como Sabadell, Bankia y Santander para ayudar al emprendedor que desee internacionalizarse en África.

La jornada arrancó de la mano del vicerrector de Internacionalización y Cooperación de la ULPGC, Richard Clouet, y del director general de Casa África, Luis Padrón. El primero remarcó la vocación africana de la ULPGC, que acaba de integrarse en la recién creada Red de Universidades del Noroeste de África y la Macaronesia (UNWAM) y busca convertirse en un centro de referencia de la región. Por su parte, el director general de Casa África explicó que este tipo de foros son muy importantes para el empresariado, puesto que tan necesario es conocer los casos de éxito al invertir en África como los casos que no han funcionado bien, ya que de estos se aprende “tanto o más”. Padrón expuso que con la experiencia que atesora primero en la Cámara de Comercio de Las Palmas y posteriormente en Casa África, “he podido ser testigo tanto de éxitos sonados como de fracasos estrepitosos de empresas canarias en África”.

Padrón explicó que algunas compañías vieron fracasar sus proyectos “por falta de respaldo financiero, por un lado, o por el otro por haber pecado de ambiciosos y arrancar con una sobreinversión que después se vuelve difícil de mantener”. Lo importante, dijo, es estudiar bien el mercado, adaptarse a las necesidades del mismo y seguir fielmente la regla que hizo famosa un embajador español para invertir en el continente, “la de las tres ‘P’ para invertir en África: prudencia, paciencia y perseverancia”. “Lo que está claro –concluyó Padrón– es que es tan o más seguro hoy en día invertir en África que hacerlo en América Latina”, y que el potencial del continente vecino es espectacular, algo que ya es claramente percibido por el empresariado canario y, en general, de todo el Estado.

En la misma línea, la ponente María Dolores Rodríguez Mejías (Aeconomía XXI) coincidió con Padrón en cuestiones como tener un proyecto sólido y serio que se adapte al mercado que queremos trabajar, conocer bien dicho mercado y la competencia, armarse de paciencia e información, visitar el país para ver las cosas en persona, buscar un socio local solvente y ponerse límites a la hora de dar por terminada una aventura empresarial. “En África no valen los manuales, valen otro tipo de estrategias y gestiones”, dijo la experta. “Si somos pymes tenemos que tener buen músculo financiero, tenemos que saber que los procesos de internacionalización llevan tiempo y en África, más y acceder de forma sencilla, simple”.

Volver

Facebook Technorati Tuenti