

## ENTREVISTA

ANDRÉS DE ARRIAGA, GERENTE DE ARRIVVELO

# “Lo importante para salir al exterior es el producto”

A. FUENTES, VIGO  
afuentes@atlantico.net

La firma Arrivello Internacional, del Grupo Arrivello, es una consultora especializada en la representación, asesoramiento y acompañamiento de empresas españolas en su proceso de internacionalización. La firma tiene su sede en A Coruña pero cuenta con oficinas en Argentina, Rusia y Perú, principales destinos en los procesos de internacionalización empresarial guiados por la consultora. Otros destinos en los que acompaña son México, Colombia o Panamá. La firma coruñesa ha guiado ya a más de 25 empresas de sectores tan diversos como infraestructuras, energías, minerías, construcción, seguridad, iluminación o sector naval.

**¿La crisis anima a más empresas a buscar mercados exteriores?**

En estos momentos la falta de trabajo en España hace que las empresas busquen con más interés la posibilidad de encontrar nuevas oportunidades en mercados que antes no eran prioritarios.

Los empresarios se han dado cuenta de que vivimos en un mundo global y que las empresas tienen que adecuarse a estos nuevos mercados. En todo caso, la crisis sí que está animando a que los empresarios se planteen otras medidas que, antes de la crisis, igual no se habían planteado. Una de ellas es la búsqueda de nuevos mercados en el exterior.

**¿Hay que tener dimensión para salir al exterior o puede hacerlo una pyme?**

No es necesario tener una gran dimensión, de hecho, en Arrivello estamos especializados en pymes. Lo importante para salir al exterior es tener productos competitivos y estudiar con detenimiento las posibilidades de nuestros productos en estos mercados para ver cómo dar ese salto en las mejores condiciones. Para ello, nosotros trabajamos conjuntamente con la empresa con el objetivo de estudiar y decidir cómo y dónde hacerlo.

**Cuando una empresa acude a ustedes ¿tiene claro lo que busca?**

Cuando llega a nosotros, el empresario suele tener cla-

ras dos cosas: que necesita salir al mercado exterior y que tiene un producto con posibilidades de competir fuera. Nuestro trabajo consiste en estudiar detenidamente si ese producto o servicio con el que quiere salir al exterior es el adecuado y también buscar el mercado que más se pueda adaptar a sus necesidades.

**¿Cuánto puede durar el proceso desde que la empresa les expone la idea hasta que el producto llega al mercado exterior?**

Depende del producto, de la preparación de la empresa para salir y del mercado en el país de destino. Desde Arrivello intentamos acortar todos los plazos para que estos sean lo más reducidos posibles pero es difícil establecer un “tiempo medio” desde que llega a nosotros una empresa hasta que consigue estar trabajando fuera. Cada caso es diferente.

**¿Qué mercados son más interesantes y recomiendan para las empresas gallegas?**

Evidentemente cada caso es diferente pero creemos que los mercados más interesantes en este momento por el

crecimiento de cada país y las oportunidades de hacer negocio son, Perú, Colombia, Panamá... y en menor medida Brasil, ya que es un mercado más maduro.

**¿Qué oportunidades ofrecen estos países a los inversores españoles? ¿Cuáles de sus campos son más seductores para las empresas españolas?**

Son países que están en pleno crecimiento, con una riqueza mineral y energética incalculable, y con unos déficits habitacionales muy importantes. En países como Colombia o Perú aún queda todo por hacer, viviendas para sus habitantes, hoy con mayor capacidad económica, redes eléctricas, carreteras... Para ser más gráfico, en una escala de uno a diez, si México es el 7, Colombia sería el 4 y Perú el 2, lo que ofrece un interés enorme no sólo en el momento actual, sino también a 10 años vista. En Perú se está explotando tan sólo el 14% de sus reservas mineras demostradas por SGS, es el país del mundo con más altos hidráulicos sin desarrollar, un déficit de viviendas de 1,5 millones y una escasez enorme de oficinas, necesarias no sólo para las empresas peruanas, sino para las cada vez más numerosas compañías extranjeras que vienen a Perú, principalmente españoles, con una llegada actual de 30.000 españoles al mes.

**¿Qué servicios concretos ofrece Arrivello Internacional que no ofrezcan otras entidades, como Cámaras de**



Andrés de Arriaga.

**Comercio o las Asociaciones de Empresarios?**

La posibilidad de contar con un staff administrativo preparado, con sede social, representante, secretaria, oficinas propias en la mejor ubicación de Lima y la representación, tanto para ventas como para la consecución de contratos, dependiendo de

las empresas. Nosotros, a diferencia de las Cámaras de Comercio, no nos limitamos a preparar agendas, sino que les creamos la sociedad y a partir de todos estos servicios les acompañamos en todas las fases de su instalación en el país, convirtiéndonos en socios, siempre a riesgo de sus éxitos. ■

## POR INTERÉS PROPIO

## Activos ‘sin’ riesgo

Hoy en día cualquier decisión de inversión financiera está condicionada por la percepción respecto al rumbo que tomará la actual crisis del euro. Las inversiones realizadas por los europeos en otros países miembros del euro dejaron de tener riesgo de tipo de cambio. La prueba de esa percepción de inexistencia de riesgo durante casi diez años es la evolución del diferencial de tipos de la deuda española comparada con la alemana. La prima de riesgo de los bonos españoles era prácticamente inexistente desde el nacimiento del euro hasta el estallido de la actual crisis. Todos los agentes económicos así lo creyeron y actuaron en consecuencia, produciéndose una cantidad ingente de inversiones

intraeuro, principalmente en forma de deuda.

La telaraña de exposiciones financieras de unos países a otros ha llegado a ser tan tupida, que difícilmente se podría separar a uno de los países del euro sin provocar un efecto dominó de incalculables consecuencias no solo para el resto de países de la zona euro, sino para toda la economía mundial.

Es cierto que en los últimos años las entidades financieras alemanas, y también francesas, han reducido su exposición a los países periféricos. Pero, simultáneamente, el riesgo de los Bancos Centrales de estos países con los países periféricos se ha doblado.

Los actuales diferenciales de tipos en-

tre los países periféricos y Alemania, como representante de los países centrales del euro, sólo se justifican por el temor a una “reversibilidad” del euro y vuelta a monedas nacionales en algunos países, y por tanto, estarían recogiendo un riesgo de tipo de cambio incompatible con el principio de “irrevocabilidad” del euro.

Ante la actual situación de incertidumbre, se ha generado una enorme demanda de activos considerados refugio. Así, la rentabilidad de los bonos públicos de Alemania, Francia, EE.UU o Reino Unido a cinco años ni siquiera alcanza el 1%, muy por debajo de la inflación. La sobre demanda de este tipo de activos ha generado una burbuja en sus precios sólo justificada por un temor al colapso del euro.

Quien invierte en este tipo de activos está dispuesto a perder poder adquisitivo, con tal de situarse en un activo teóricamente seguro. Corre un elevado riesgo de dilución monetaria.

GUILLERMO ALVAREZ REGOS  
Economista

