

## **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>