

UNA OPORTUNIDAD A TRES HORAS DE VUELO

La renta per cápita de Libia es de 13.100 dólares, la mayor del Norte de África. Existen oportunidades comerciales en sectores como el turístico, infraestructuras, material médico, alimentación y consultoría. Libia es un país importador y un mercado en proceso de apertura · La marca país España es buena.

- **A tan sólo tres horas de vuelo**, Libia despliega un abanico de interesantes oportunidades comerciales. Superado el aislamiento internacional del país tras el caso Lockerbie, Libia vuelve a estar en el foco exportador de las empresas europeas. En ese escenario, las pymes españolas también tiene su oportunidad. Como la de Pycsa Infraestructuras SL, empresa española que acaba de firmar un contrato con la empresa libia Lidco para la construcción de un campo de fútbol en la ciudad de Misurata por un valor de 25,13 millones. Toma nota de las claves de un mercado 'vecino', pero desconocido para el tejido empresarial español.
- **Vías de acceso.** Existen cuatro maneras de penetrar en el mercado libio. La primera, utilizando los servicios de otra empresa ya introducida. La segunda, viajar a Libia con la fuerza de ventas de tu propia empresa. La tercera, establecer una sucursal en el país. Y cuarta, constituir una joint venture o sociedad mixta con un socio local. La segunda es la más recomendable para una primera aproximación.
- **Sólo apto para corredores de fondo.** El mercado libio ofrece resultados a medio plazo. A la hora de hacer negocios con los libios es fundamental ganarse la confianza.

Si quieres dar una señal inequívoca de tu compromiso con ese mercado, empieza por traducir al árabe todo el material promocional y administrativo. El factor confianza es clave. En este sentido, los productos españoles tienen una imagen positiva, de la que también disfruta España como marca-país. ¡Aprovecha esa ventaja competitiva! Y recuerda que la mayoría de las empresas libias son de capital público.