



## Negocios B2B en los Mercados de las Energías

2009-06-19

Evento anunciado: [Asia Central: La nueva Ruta de la Seda](#)

### Mesa redonda

Ayer jueves pudimos asistir en **Casa Asia** a la ponencia “La nueva Ruta de la Seda” organizada por **GovernAsia** y **Observatorio Asia Central**. Una fuente de información vital a la par de un generador de acercamiento. Vital, en cuanto la región es un gran desconocido para gran parte del tejido empresarial local cuando hablamos de Asia. Generador de acercamiento, dado el alto nivel de conocimiento de la región y de la predisposición para ahondar explicando sus características.

Lamentablemente, no fue una ponencia que posibilitara estrechar lazos entre los presentes, resultando totalmente endogámica la sesión de preguntas, poco predispuesta a la conversación abierta entre mercado y diplomacia.



Luis F. Martínez Montes | Grigory Marchenko | J.Piqué | J.Tugores

Sin embargo, el papel de los ponentes subsanó en gran medida esas falencias. El presidente del Banco Nacional de Kazajstán, Grigori Marchenko supo dar las claves económicas de la región; Joan Tugores como catedrático de Economía dió el marco académico para entender esas claves, siendo finalmente Luis Francisco Martínez Montes quien desarrolló la visión geopolítica de manera bilateral, logrando transmitir conocimiento y claridad de información hacia los mercados. La gran moderación a cargo del ex ministro Josep Piqué, fue propia de quien gestionó fuertes relaciones en la región.

### Los números, los datos introductorios

- Kazajstán es el 9º país más extenso del mundo. Su tamaño es más de 5 veces el de España.
- Kazajstán y Uzbekistán son las dos economías fuertes de la región.
- Altísimo crecimiento económico de Kazajstán: 100% en el último lustro, 10% hasta 2007, 8% en 2008, 1% previsto para 2009, 3% para 2010.
- Kazajstán, Uzbekistán, Turkmenistán, Kirguizistán y Tayikistán configuran lo que nosotros denominamos Asia Central, sin ser una región homogénea, son mínimamente estos 5 países quienes la configuran.
- Los abundantes recursos naturales de la región hacen que se la denomine “La Tabla de Mendeléyev”, Kazajstán por el oro negro, Turkmenistán y Uzbekistán por el oro azul (gas). La



región concentra las principales reservas de uranio y plutonio, siendo ricas en oro, plata, aluminio, cobre, zinc, plomo y de minerales escasos como el molibdeno y el tungsteno.

- La inflación en Kazajstán vuelve al orden del 8% (2008), luego de una fuerte subida (21%) en el 2007.
- Los índices de competitividad del WEF (World Economic Forum: <https://www.weforum.org/pdf/gcr08/Contents.pdf>) lo dejan en el 66º puesto, dispar entre el 12º puesto en flexibilidad laboral y el 81º puesto en libertades institucionales y educación.
- Complementariamente el IMD en su Stress Test, ubica a Kazajstán en un puesto 27 (acotación sorprendente es que los puestos 26 y 28 corresponden a Japón y EE.UU respectivamente [https://www.imd.ch/research/publications/wcy/upload/Stress\\_Test.pdf](https://www.imd.ch/research/publications/wcy/upload/Stress_Test.pdf))
- Sus principales inversores son EE.UU, Holanda y Reino Unido, con Alemania como gran jugador de la región entre las cinco repúblicas y China creciendo vertiginosamente)
- Kazajstán tiene una nula dependencia con Rusia, la inversión kazaka en Rusia dobla en exceso la inversión rusa en Kazajstán (10.000 millones de euros kazakos contra 4.000 millones rusos)
- La sólida situación de solvencia exterior de los últimos años, con bajo endeudamiento y un alto nivel de reservas está cambiando a partir del 2008. La política económica ha girado hacia una mayor control del Estado.

## Conclusiones

Si una palabra resume la oferta, la salida, la potencialidad de los 5-stanes ésta es clara: Energía. ¿Cuál sintetiza la demanda? También es directa: conexiones. Comunicaciones, rutas. Infraestructuras.

El proceso de internacionalización para con los 5-stanes es tan complejo como la gestión de iniciativas políticas bilaterales. La Ruta de la Seda es hoy por hoy, un modelo donde el pasado proyecta un deseable escenario futuro, difícil de alcanzar políticamente en el corto plazo.

Las posibilidades de encontrar respuestas de consumo directo como mercado son grandes aunque limitadas, a pesar de los ejemplos del vino, del textil, de la cerámica. Es óptima en sectores como el turismo, la construcción, el transporte, el comercio. También existe una alta demanda de gestión, de nuevas tecnologías (de selección sobre todo) y de nuevo equipamiento.

Las oportunidades de negocios están presentes y vinculadas al B2B: con los grandes jugadores energéticos españoles, mediante las alianzas correctas, con el desarrollo de start ups en la región, extendiendo la red comercial desde dentro y atravesando luego la superficie, hacia el tejido empresario kazako y uzbeko.

Justamente, la labor de los interim managers.