

ABC EMPRESA

Domingo, 27 de septiembre de 2020 / N° 562 / abc.es/economía



ESPECIAL ENERGÍA

Las claves de la reinención de un sector clave para la recuperación

BREXIT DURO

Otro roto para la economía española

El portazo del Reino Unido a la UE alejaría a nuestro principal inversor internacional en 2020 y complicaría unas relaciones comerciales que representan el 1,5% de nuestro PIB

Portada: JICK / ABC

Asesoramiento Empresas Españolas en Alemania

REMITIDO

“Alemania es un mercado ideal para las empresas que deseen expandirse a largo plazo”

Rosa Sanz, Daniela Acosta y Christiane Doyuran

kioskoymas#lluis.segu@cn

regu@

Sesemann Consulting GmbH, asesoría internacional en Alemania, está especializada en apoyar a empresas españolas, especialmente del sector de las telecomunicaciones, a introducirse en el mercado alemán. Hemos querido recabar su opinión sobre las oportunidades del mercado alemán y la situación actual. Para ello, entrevistamos a Rosa Sanz (RS), gerente, y Daniela Acosta (DA) y Christiane Doyuran (CD), responsables de las áreas laboral y financiera.



Christiane Doyuran, Rosa Sanz y Daniela Acosta

¿Cuál es el objetivo de Sesemann Consulting?

RS: Sesemann Consulting nació con la idea de apoyar a empresas hispanas en Alemania. Ha crecido adaptándose continuamente a las necesidades de los clientes. Diría que vamos más allá del típico “orientación al cliente”: en Sesemann Consulting es el cliente quien orienta nuestra actividad. Ofrecemos un servicio integral, al contrario que las asesorías alemanas, especializado en áreas muy concretas.

DA: No olvidemos, además, la posibilidad de comunicar en español. El idioma es quizás la barrera más difícil de salvar para las empresas extranjeras.

Desde los años 60, Alemania ha estado en el punto de mira de muchos españoles como un lugar donde prosperar, ¿a qué se debe?

CD: Alemania, ante todo, destaca por su estabilidad en todos los ámbitos, también en el político y económico. No existen tensiones territoriales. Ni siquiera los problemas de la inmigración en 2015 o del auge de la extrema derecha han generado, al final, grandes problemas. Alemania es un país conservador que huye de cambios y conflictos. Se piensa siempre en el largo plazo, en un crecimiento lento pero seguro. La mentalidad de ahorro, de respeto al trabajo y de pensar siempre en el futuro es parte de la idiosincrasia alemana. Quien viene a Alemania sabe que tras superar ciertas dificultades tendrá un futuro asegurado. No es un país donde hacerse rico fácilmente, es un país que premia el trabajo y la constancia.

RS: A propósito de estabilidad: para este año, las previsiones del gobierno son de un retroceso del

“Alemania no es un país donde hacerse rico fácilmente, es un país que premia el trabajo y la constancia”

5,8% del PIB. Sin embargo, se estima que este retroceso se corregirá cuando se supere la pandemia con un crecimiento del 4,4% en 2021. Es decir, incluso una crisis tan desastrosa para otros países se superará seguramente sin grandes consecuencias en Alemania.

Pero desde hace unos años, son las empresas las que han decidido que Alemania es un buen mercado...

CD: Sí, por supuesto, por idénticos motivos. Alemania asegura un mercado en crecimiento. Empresas que deseen expandirse pensando en el largo plazo encuentran en Alemania un merca-

do ideal, lejos de los vaivenes de la economía española.

RS: También debemos mencionar que en algunos sectores, como el de las telecomunicaciones, la actividad en España está saturada, es difícil acceder a nuevos contratos y los márgenes son muy pequeños. No es el caso de Alemania, donde hay curiosamente grandes carencias de infraestructuras que actualmente intentan solventarse. Los operadores están realizando grandes inversiones para mejorar las redes de telefonía móvil y de fibra óptica. Puesto que pronto se iniciará, además, el despliegue masivo del 5G, el trabajo en infraestructuras de comunicaciones está asegurado por muchos años.

Desde Sesemann Consulting ayudáis en esta relación España-Alemania, ¿qué servicios ofrecéis?

DA: Como comentó Rosa, Sesemann Consulting ofrece un servicio de asesoría integral: nos ocupamos de prácticamente todo lo que no sea la parte puramente técnica de la actividad. Con la colaboración de despachos de abo-

gados y de asesores fiscales, apoyamos al cliente a elegir la forma jurídica, a registrar la empresa, realizar la contabilidad, nóminas, seguros, relaciones con autoridades, preparación de contratos, prevención de riesgos laborales...

¿Cuáles son las principales dificultades que se encuentran las empresas españolas a la hora de dar el salto?

RS: Muchas. Incluso empresas con cierta experiencia internacional tropiezan a menudo en Alemania. El idioma es la principal barrera, pero las dificultades comienzan incluso antes de iniciar la aventura. Muchas empresas llegan atraídas por contratos aparentemente muy golosos, pero no planifican adecuadamente los costes ni la necesidad de tesorería para afrontar los inicios. Desconocen los costes de personal, los seguros, los plazos de los organismos oficiales, etc. En ocasiones, el esperado gran negocio se esfuma rápidamente.

CD: También destacaría el problema de encontrar mano de obra. Es un problema para cualquier empresa en Alemania, ya que goza de una tasa de desempleo muy reducida, actualmente del 6,4%. En algunas regiones del Sur hay pleno empleo, con tasas actuales y pese a la pandemia, del 4% de paro. La falta de personal frena actualmente la expansión de muchas empresas. Este problema resulta al tiempo una oportunidad para las empresas españolas que pueden traer con relativa facilidad personal de España. Digo relativa facilidad porque, por desgracia, no todo trabajador está dispuesto a emigrar. La adaptación al sistema de vida alemán resulta difícil y muchos prefieren permanecer en España, aun en paro.

¿Qué tiene Sesemann que no tienen consultorías alemanas o incluso españolas?

DA: Sin duda la mentalidad y la cercanía. Nuestros clientes valoran sobre todo poder contactar con nosotros en su idioma, que comprendamos su problema y nos esforcemos en solucionarlo cuanto antes. Comprendemos la mentalidad del “todo es urgente” que los alemanes nunca comparten.

Se anuncia una crisis potente, en España quizás más que en otros países, y muchas empresas se plantean si reducir o, por el contrario, abrirse a nuevos mercados. ¿Cuál es vuestro consejo?

RS: La crisis no se anuncia, se vive desde hace meses. Curiosamente nosotros hemos notado un incremento de trabajo, pues muchas empresas han acelerado sus planes de abrir mercado en Alemania ante el parón en España. La actual crisis dejará Alemania en recesión pero, como he dicho, se espera una recuperación rápida en 2021. El estado, por primera vez desde hace mucho, ha contraído deudas importantes con objeto de evitar el desplome de la economía: medidas similares, a mi juicio más razonables, a las de España, con la diferencia que Alemania sí disponía de cuentas saneadas para afrontar una situación así. Nuestro consejo a las empresas es hacer precisamente lo que estamos observando, incrementar la inversión en Alemania con el objetivo de amortiguar las pérdidas en España.



www.sesemannconsulting.com



Las fuertes inversiones en telecomunicaciones ofrecen una gran oportunidad a empresas españolas



PRINTED AND DISTRIBUTED BY PRESSREADER
PressReader.com +1 604 278 4604
COPYRIGHT AND PROTECTED BY APPLICABLE LAW