

INTERNACIONALIZACIÓN LOGÍSTICA

ENTREVISTA CON **Ludmila Ivaskova, executive manager**
y **Rubén Sánchez Rojas, gerente de PGSC CONSULTING**

“El mercado croata está en expansión continua”

■ *Los Balcanes ofrecen ventajas a sectores como turismo y construcción, a lo que se suman los concursos públicos y la privatización*



El problema de la inversión en Croacia no es tanto el idioma o la cultura, sino saber dónde empezar y contar con un socio de confianza. Para ello PGSC, empresa de consultoría de gestión de proyectos internacionales, ofrece a las empresas un partner y una oficina, operativa en ese país al instante.

PGSC tiene su sede en Villa Real (Castellón) y cuenta con siete oficinas en todo Croacia, distribuidas estratégicamente para abordar el mercado desde cualquier punto, y para tener acceso a todas las oportunidades del país.

■ ¿Cuál es el perfil de empresas a las que asesoran?

El perfil mayoritario son constructoras, inmobiliarias e inversores, empresas de energías renovables, infraestructuras... empresas que quieren participar en el desarrollo del país. Otra línea de negocio puede ser la agricultura, pues Croacia es un país mediterráneo por lo que existen grandes soluciones y apoyos.

¿Qué servicios ofrecen en materia de comercio exterior?

Lo que pretendemos ofrecer como valor añadido es la presencia de oficinas en el propio país que disponen de todos los estudios necesarios, y ofrecer a la empresa aquello que la consultoría típica no suele dar. Ofrecemos un despacho a nuestros clientes inmediatamente a la llegada de la empresa a

Croacia, información y todo tipo de asesoramiento en la adquisición, financiación, etc. Importante en los Balcanes es el trato con los bancos, con los que trabajamos conjuntamente para dar las mejores condiciones económicas. Abarcamos todos los aspectos: desde contratación de personal, supervisión de la obra, licencias, aperturas de locales, concesiones... En el caso de expansión, ofrecemos todo el asesoramiento necesario, sobre todo en la identificación de oportunidad, de la que valoramos todas las alternativas hasta realizar una simulación de beneficios a largo plazo. Acompañamos hasta la última decisión. ■

PGSC ASESORAMIENTO Y CONSULTING PROFESIONAL, S.L.
info@investmentcroacia.com
www.investmentcroacia.com
www.pgsc-consulting.com

■ ¿Por qué invertir en Croacia?

Los Balcanes ahora están recibiendo fondos europeos, por lo que es un muy buen momento para la inversión. “El mercado croata está en expansión continua”, afirman desde PGSC Consulting. El crecimiento anual de Croacia se estima en el 5,9%. La próxima entrada en la UE, prevista el 2010, es un aspecto a tener muy en cuenta. Los bancos están ofreciendo grandes ventajas, créditos financieros muy interesantes. La mano de obra es cualificada; existe estabilidad política y económica en el país. La privatización de propiedades y solares que han pertenecido al Estado es una enorme ventaja; lo mismo ocurre con las empresas públicas, como las de seguros, que van a ser privatizadas, por lo que buscarán socios estratégicos extranjeros.

Albania, cada vez más atractiva para los inversores inmobiliarios

IMEX, la mayor feria de negocio internacional que se celebró en IFEMA Madrid los pasados días 11 y 12 de junio, acogió una conferencia sobre Albania como estrategia de diversificación de las inversiones inmobiliarias con garantía de crecimiento. Bajo el título “Albania, el último secreto de Europa”, y con la presencia de la Embaja-

da de Albania, el despacho de abogados BMP y la consultoría Kategora realizaron un análisis exhaustivo sobre las ventajas de invertir en este país europeo. La pobreza y la corrupción han cedido el protagonismo a factores atractivos que aún quedan por explotar: kilómetros costa salvaje, situación geográfica privilegiada y abundantes recursos natura-

les. Una inversión inmobiliaria a día de hoy en Albania se traduce en una inversión con largo recorrido que alcanzará importantes revalorizaciones. El atractivo de este país fue analizado por expertos en la mencionada conferencia. Por un lado, el despacho de abogados BMP, especializado en derecho urbanístico y gestión inmobiliaria, exami-

no las zonas más interesantes de inversión y analizó la seguridad jurídica y fiscal que ofrece. Por otro lado, Kategora, la consultoría de inversiones inmobiliarias especializada en países emergentes, se centró en este país como destino para inversores particulares y abordó las fórmulas de financiación y características de su mercado hipotecario. ■

ENTREVISTA CON **Mónica-Elsa Stender, directora de STENDER ASESORES**

“Las empresas se instalan en países del MERCOSUR sin ningún conocimiento estratégico”

La decisión estratégica de instalarse en el extranjero puede determinar el futuro de cualquier empresa. El desconocimiento de la legislación, de las rutinas productivas, del mercado o de los aspectos culturales puede truncar buenas oportunidades de crecimiento exterior. La directora de Stender Asesores, la germano-brasileña Mónica Stender, nos presenta esta firma consultora que ella misma define como “de doble vía especializada en los países de MERCOSUR, especialmente en Brasil.”



empresariado español tiene poca vocación inversora en el extranjero. Acostumbra a llegar el segundo perdiendo muchas oportunidades. Es lo que se empieza a notar en relación a África.

■ ¿Qué significa ser una consultoría estratégica de “doble vía”?

Éste es uno de los puntos fuertes de nuestra firma y del que estamos más orgullosos. Nosotros atendemos por igual a las necesidades de las empresas en los dos lados del Atlántico, no actuamos en una sola dirección. Ayudamos a la compraventa de empresas; buscamos inversión y socios y somos consultores en Portugal, España, Chile, Brasil y demás países de MERCOSUR. Sólo en los últimos tres años Stender Asesores ha diseñado estrategias de inversión en el extranjero para más de 20 empresas iberoamericanas, especialmente del sector industrial.

¿Cuáles son las oportunidades actuales de los países iberoamericanos para la inversión extranjera?

Iberoamérica ha mantenido un crecimiento constante durante el último lustro y éste ha sido mucho mayor en Brasil y Chile. Las inversio-

nes españolas allí han sido constantes en determinados sectores como el inmobiliario o el de servicios, pero el panorama también se abre cada vez más para otros sectores como el tecnológico o el medioambiental. Además las administraciones dan ventajas normativas y fiscales para la inversión. Por otro lado, estamos asesorando a grandes grupos del MERCOSUR que están empezando a invertir en Europa, lo que es una oportunidad más para los españoles.

¿Ante qué problemas pueden encontrarse las empresas españolas en estos países?

A menudo la decisión de implantarse en determinados países del MERCOSUR se toma sin ningún conocimiento de la realidad política, del funcionamiento de las administraciones o de la cultura regional. Además deben ser conscientes de que seguramente los primeros años no van a obtener beneficios. Por otro lado el

¿Cuáles son los servicios que pueden ofrecerle a las empresas?

Nosotros trabajamos con un sistema de “traje a medida” a las necesidades de la empresa inversora. El primer paso es comunicarle si su idea de invertir en el extranjero nos parece viable o no. Si creemos en ella, desarrollamos un plan estratégico que engloba desde la búsqueda de ayudas institucionales para llevarla a cabo hasta el suministro de información de calidad para su proyecto. También le ayudamos en la búsqueda de la mejor tecnología, socios locales e incluso proveedores externos para el día a día de su gestión futura. Tampoco debemos olvidar el componente cultural de la operación; muchas veces el desconocer la cultura del país trunca una inversión y éste es nuestro valor añadido más importante. ■

STENDER ASESORES
stender@stender.biz
www.stender.biz

Su empresa necesita soluciones a medida



gfs las crea para usted

GFS Consulting Group no es una sastrería, pero estamos preparados para confeccionar soluciones a medida en formación, selección de personal, herramientas de gestión, consolidación y expansión...

GFS ASESORAMIENTO INTEGRAL Y PERSONALIZADO PARA SU EMPRESA.

www.gfs.es / Paseo de la Castellana, 141 Edificio Guzco IV - 28046 Madrid / 902 120 567