

Entidades públicas y privadas a disposición de los nuevos emprendedores en el exterior



La Asociación de Empresarios Gallegos de Uruguay facilita servicios de asesoramiento y formación

“Somos referentes en calidad, eficiencia y eficacia de los servicios que se prestan” tales como asesoramiento jurídico, gestión y formación empresarial, “facilitando el logro de los objetivos profesionales y personales de nuestros asociados y sus familias”, destaca Elvira Domínguez, presidenta de la AEGU. Además, la Asociación está trabajando en diversas acciones para facilitar el acceso al crédito y también ayuda a los empresarios a establecer los contactos adecuados para el desarrollo de la iniciativa empresarial.

José Benito López Carballero, una muestra de tesón e iniciativa



Originario de Castroverde, en Lugo, se ha convertido en un empresario de renombre en Argentina

Llegó al país en 1952 y gracias a su esfuerzo, trabajo y dedicación, se convirtió en un destacado empresario en el sector químico y en el agrícola-ganadero. José Benito López Carballero ha logrado progresar económicamente al mismo tiempo que mantiene su vínculo con la colectividad española en el país.

México ofrece grandes oportunidades a los empresarios españoles

En el país hay unos 130.000 compatriotas y más de 5.000 empresas de origen nacional

Las facilidades que ofrece México a la inversión extranjera convierten a este país en uno de los más idóneos para iniciar una iniciativa empresarial. Hoy en día, el perfil de los españoles que deciden emprender un negocio allí es muy diferente al de quienes lo hicieron el siglo pasado y, no sólo cuentan con mucha más información del mercado que antes, sino que disponen de múltiples herramientas y apoyos para empezar su carrera empresarial.

En el país hay registrados alrededor de 130.000 compatriotas y más de 5.000 empresas

Emprender en México, una oportunidad para los nuevos emigrantes españoles

• BEGOÑA AYUSO • MÉXICO D. F.

Antes eran papelerías, abarroterías, panaderías, restaurantes, hoteles... hoy son empresas enfocadas principalmente a la tecnología, las energías renovables, la consultoría y los servicios 'on line', y se les conoce como 'startups' o empresas emergentes. Las condiciones, el perfil y el contexto son muy diferentes para aquellos primeros españoles que llegaron hace tiempo a este país y para los nuevos emprendedores que de unos años para acá han hecho de México su nueva residencia. Hoy en día, los españoles que deciden emprender un negocio aquí, no sólo cuentan con mucha más información del mercado que antes, sino que disponen de múltiples herramientas y apoyos para empezar su carrera empresarial. Lo único que no cambia a través del tiempo, es la voluntad y la seriedad profesional con que se acomete el objetivo.

El Instituto Nacional de Estadística calcula que hay alrededor de 130.000 españoles viviendo en México y más de 5.000 empresas españolas establecidas aquí. Muchos de los recién llegados han decidido

emprender un negocio para sacar provecho a las muchas ventajas que tiene este país. "La oportunidad es enorme, aquí queda de todo por hacer", es la frase más repetida en la comunidad de emprendedores, que hoy abarca una gran diversidad de sectores, muchos de ellos con gran éxito.

Tal es el caso, de Pablo Pedrejón, un madrileño de 32 años que en 2013 creó Petsy, una empresa líder que vende todo tipo de productos y servicios para mascotas on-line, y que acaba de abrir una tienda en una de las mejores zonas de la ciudad. Estudió una maestría en Estados Unidos y estando allí, pensó montar su propio negocio en algún país de América Latina. Brasil, fue el primer candidato, pero tras un análisis de mercados, decidió que México era una mejor opción para invertir, especialmente en el sector del comercio electrónico, en el cual ya tenía experiencia. "Este es un mercado muy abierto al extranjero. En Brasil, por ejemplo, un inversor extranjero no puede tener más del 50% del negocio, mientras que en México no hay ningún problema", asegura Pedrejón. Prueba de ello, es la faci-

dad con la que consiguió los permisos necesarios para establecerse aquí y abrir un negocio que se encuentra en plena expansión.

"Mi consejo para los que quieran poner un negocio en este país es que entiendan el mercado local, y eso sólo se consigue viniendo aquí, interactuando directamente en el terreno, en donde seguramente surgirán mejores ideas y caminos para llevar a cabo su plan", indica Pedrejón.

Otros, como Carlos Delgado, presidente de Compensa Capital Humano, decidió un día expandir su negocio al otro lado del Atlántico, y así llegó a México. "Nos dedicamos a asesorar a empresas en el diseño de paquetes de compensación flexible, una actividad condicionada por la legislación fiscal y de seguridad social aplicable. A finales de 2010, hicimos varios viajes de prospección en los que, gracias a la intermediación de algunos de nuestros proveedores, contactamos con diferentes empresas que ahora son nuestros clientes". Finalmente, Compensa abrió una oficina formal en la Ciudad de México. Delgado considera



•••• Pablo Pedrejón.

La Inversión Extranjera Directa (IED) en México está regulada por la Ley de Inversión Extranjera (LIE) del 27 de septiembre de 1993 y por el Reglamento del 8 de septiembre de 1998, que removieron los obstáculos a la inversión y promulgaron un nuevo marco jurídico en línea con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

La ley entiende como inversión extranjera la participación de inversores de otros países, en cualquier proporción, en el capital social de las empresas mexicanas, y la realizada por sociedades mexicanas con mayoría de capital extranjero (en concreto superior al 49%).

Los extranjeros y las sociedades en cuyo capital participa la inversión extranjera deben cumplir diversas obligaciones ante la Secretaría de Economía, a través del Registro Nacional de Inversión Extranjera (RNIE). Las principales son la inscripción en el registro y la remisión de información de diversa índole, desde corporativa, contable y financiera, hasta de empleo y producción de las sociedades de capital extranjero.

Existen cuatro formas reconocidas por la legislación mexicana

Lo que hay que saber para invertir allí y cuáles son los incentivos que ofrece el país a los emprendedores

para llevar a cabo proyectos de inversión extranjera que impliquen el establecimiento de una empresa:

1. Apertura de una oficina de representación. Se distinguen dos tipos para efectos fiscales: Oficina de representación con ingresos: Cuando la empresa matriz en España está legalmente establecida y reconocida jurídicamente en México. Se le otorga el tratamiento fiscal de un establecimiento permanente o base fija en el territorio mexicano. Estas oficinas realizan de forma habitual y permanente actividades empresariales, entre las que se pueden incluir las de promoción. Oficina de representación sin ingresos: En este caso, la oficina de representación no puede llevar a cabo actividades mercantiles. Sirven de enlace entre México y España, y realizan funciones previas y auxiliares a las actividades de la empresa matriz española. No requieren ninguna autorización, ni registro alguno an-

te la Secretaría de Economía.

2. Establecimiento de una sucursal. Se entiende por sucursal toda sociedad extranjera que se establece en el país para realizar de forma habitual actos de comercio en la República Mexicana. Toda sucursal es una oficina de representación con ingresos, pero no todas las oficinas de representación con ingresos son sucursales. Las sucursales están reconocidas por el Código de Comercio como comerciantes.

3. Constitución de una sociedad mercantil. En la formación de una sociedad mexicana, se permite que exista una participación de capital extranjero de hasta el 100%. En el caso de que la participación sea igual o superior al 51% del capital social, se considerará 'subsidiaria' (lo que en España se denomina habitualmente 'filial').

4. Contrato de asociación. Ésta es una forma de inversión que en ocasiones se identifica con la Joint

Venture (JV). En México no existe una regulación particular de las JV, por lo que están sujetas a los acuerdos a los que lleguen las partes. Los acuerdos pueden implicar vehículos, como son la constitución de sociedades mercantiles o fideicomisos u otro tipo de contratos.

Estímulos

México cuenta con diferentes mecanismos que estimulan la inversión extranjera en el país. Existen incentivos de carácter fiscal que afectan a todo el territorio, con la excepción de las tres grandes áreas metropolitanas: D.F., Monterrey y Guadalajara. También hay incentivos para los impuestos federales y créditos para esos mismos impuestos en determinados casos.

Están previstos beneficios en el mercado laboral para las contrataciones de primer empleo y para la

capacitación laboral. Asimismo, hay programas de desarrollo tecnológico e innovación, que van desde el estímulo para la creación de nuevos negocios hasta la oferta de soporte de líneas específicas de investigación para las empresas que quieran colaborar con la investigación pública y sus centros tecnológicos.

ProMéxico es la entidad del Gobierno federal que se encarga de la promoción del comercio y de la atracción de la inversión al país. Cuenta con una página web especializada en inversión extranjera en la que se proporciona información económica, legal, sectorial y regional de interés para los inversores. La Secretaría de Economía, a través de la Dirección General de Inversión Extranjera (DGIE), analiza y autoriza la inversión en México, maneja el Registro Nacional de Inversión Extranjera y las estadísticas asociadas. Por su parte, Nacional Financiera (Nafin) es el organismo que se encarga de la financiación de programas industriales y cuenta con diversas líneas de financiación para apoyar proyectos de inversión, incluso con la participación en forma de capital riesgo.

fundamental ir de la mano de alguien que conozca el mercado antes de montar un negocio. Y coincide con Pedrejón en que las facilidades para emprender aquí son muchas, ya que para constituir una sociedad anónima no se requiere un capital mínimo, y el desembolso necesario para crear una sociedad limitada son 3.000 pesos, es decir unos 180 euros, además de que no existen restricciones para los extranjeros.

En resumen, se identifican tres tipos de emigrantes españoles recientes. Por un lado, profesionales muy calificados como directivos o ingenieros, que llegan de la mano de empresas multinacionales, y que ocupan puestos de mando en ellas. Por otro lado, profesionales que han perdido su puesto de trabajo en España y vienen en busca de nuevas oportunidades. Y finalmente, jóvenes emprendedores que están invirtiendo en su propio negocio. El perfil es bastante alto. Según datos de la Secretaría de Gobernación, de los 7.630 españoles que han conseguido un permiso de trabajo (FM3) en México por primera vez en los últimos cuatro años, más de 12% tiene formación de postgrado universitario.

Buenas ideas que funcionan

Parkiller es una startup fundada por Evaristo Babé, Manolo Atala y Javier Arambarri, que utiliza la tecnología para resolver el problema de estacionamiento en la Ciudad de México. Se trata de una solución enfocada a empresas que

“Este es un mercado muy abierto. En Brasil, por ejemplo, un inversor extranjero no puede tener más del 50% del negocio, mientras que en México no hay ningún problema”, asegura Pedrejón. Para constituir una sociedad anónima no se requiere capital mínimo y el desembolso necesario para crear una sociedad limitada son 3.000 pesos, es decir unos 180 euros

funciona a través de una aplicación disponible para los corporativos que permite tener estacionamiento bajo demanda. Esto quiere decir que el trabajador, antes de salir de casa, presiona un botón en la aplicación para que cuando llegue a su oficina, un integrante de Parkiller recoja y estacione su auto. Durante el proceso, la aplicación es capaz de determinar el tiempo que tardará en arribar el usuario y, además, envía una notificación de quién recogerá y estacionará el vehículo. Una vez que se da el encuentro, se intercambia un código único, se toma una fotografía del auto y se le asigna un espacio. Además, Parkiller brinda un seguro de responsabilidad civil amplio que cubre por accidente o robo y una póliza por cualquier otro evento. Los beneficios son evidentes: la reducción en el tiempo de búsqueda de un lugar de estacionamiento, la puntualidad de los empleados y el aumento en su productividad. De acuerdo con datos de Parkiller, los habitantes de esta ciudad tardan alrededor de 20 minutos en ubicar un lugar de estacionamiento. La apli-

cación ofrece servicios adicionales, como el lavado de auto o el servicio de verificación.

Pero hay muchas más: SinDelantal.com, servicio de comida a domicilio; miora.com, oferta ‘on line’ de los mejores centros y servicios de belleza; conQuince.com, todo para fiestas de 15 años; mismariachis.com, para contratar este tipo de música mexicana; Ofertial, difusión digital de catálogos y ofertas geolocalizadas y así, un largo etcétera lleno de creatividad.

El apoyo de ICEX

El Instituto de Comercio Exterior (ICEX), a través de la Oficina Económica y Comercial de España en México, es la primera puerta para los emprendedores españoles que aterrizan en este país. Aquí no sólo se les brinda asesoría, contactos y la información indispensable para montar una empresa, sino que incluso ofrece un Centro de Negocios en la Ciudad de México, el cual abrió sus puertas en 1996. Está estratégicamente

situado en la zona de Polanco, donde se encuentran la mayoría de las embajadas, hoteles y comercios de alto nivel. Cuenta con seis despachos, sala de reuniones y de exposiciones, con la infraestructura necesaria. “El programa de Centros de Negocio se dirige preferentemente a aquellas empresas españolas con un proyecto o vocación de implantación, y aquellas que quieran realizar una actividad orientada a su internacionalización”, explican.

Sectores de oportunidad

Son aquellos en los que se está desarrollando la apertura hacia la inversión privada. También los sectores en los que se están llevando a cabo importantes obras públicas como aeropuertos, carreteras, gas natural, sector eléctrico, petroquímica, telecomunicaciones, sanidad, tratamiento de residuos y agua potable. Además, el sector turístico, que está llamado a ir sustituyendo paulatinamente al petróleo como principal fuente de ingresos del país; la banca, que todavía tiene mucho recorrido en México porque el grado de bancarización continúa siendo bajo, de apenas el 20%; los seguros; la energía; la construcción; y también las telecomunicaciones.

Con España existe un Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (Appri), en vigor desde el 3 de abril de 2008, así como un Convenio de Doble Imposición, vigente desde octubre de 1994.

• M. L. F. • MONTEVIDEO • URUGUAY

“Hay que venir con un colchón”, recomendó José Manuel Blanco, un emigrante de Mazaricos que hace 11 años llegó al Río de la Plata y hoy trabaja en Montevideo y Buenos Aires como gerente de una cadena de hoteles.

José Manuel tiene la particularidad que está haciendo el mismo camino que había emprendido su padre el siglo pasado cuando se radicaba en Montevideo y culminó trabajando en Buenos Aires, aunque cuando sus tíos y padres fueron envejeciendo, debió tomar la decisión de volver a Galicia a cuidarles.

Allí continuó con el trabajo en la tierra, y en esa tarea fue que José se crió en la parroquia de San Cosme de Antes en el municipio coruñés de Mazaricos, viajando a la ciudad a conquistar los estudios, aunque los abandonó para trabajar, primero los fines de semana de mozo en la ciudad, y luego volviendo a la casa de sus padres para dedicarse definitivamente en la producción ganadera.

Sin embargo, pasaron los años y ya cuando estaba por cumplir los 27, razonó que su futuro estaba lejos de allí y aceptó la invitación de un pariente para volver junto a él a Buenos Aires.

José reflexionó sobre sus expectativas al hacer el viaje de regreso emulando a su padre, subrayando que “venía del campo, así que cualquier trabajo sería bienvenido, porque quería cambiar”.

Sin embargo, confesó que “tuve la ayuda

José Manuel Blanco, de Mazaricos a gerente de hoteles en Montevideo y Buenos Aires



José Manuel Blanco.

de todos los paisanos y descendientes, ya que muchos habían conocido a mis padres, por lo que fue muy sencillo conseguir trabajo enseguida”, afirmó.

Le consultamos acerca de si se acercó a alguna institución oficial o no gubernamental española, pero nos explicó que “no

me hizo falta. Un poco no recurrí porque no era consciente de que existiera o que me podían ayudar”.

Igualmente precisó que “por suerte siempre tuve conocidos que me dieron una mano, me conseguían trabajo, e inclusive algunos desconocidos que se transformaron para mí como si fueran mis padres”, reflexionó emocionado.

En la actualidad José Manuel es gerente de tres hoteles, dos argentinos y uno uruguayo, y su trabajo está en las dos orillas, donde gestiona los mismos. En el momento de la entrevista el hotel Hispano de Montevideo se encontraba en obras, culminando la remodelación de todo el sistema antiincendios, “algo que teníamos que hacer para darle seguridad a los turistas, que por suerte en estas semanas estuvimos trabajando casi completos”, señaló.

Recomendaciones

La emigración en la actualidad resulta más sencilla que la que fue el siglo pasado cuando emigró su padre, “ahora uno puede ver como es el lugar donde se va a radicar, conocer qué campos están requiriendo manos de obra”, pero casi siempre lo que las estadísticas dicen “no se nos presenta en la vida real de igual manera”. Por ello recomendó a los que quie-

ran emigrar “que tienen que traer un “colchón”, que les permita subsistir un buen tiempo antes de conseguir sustentarse con su trabajo”.

Expresó que “empezar como lo hicieron antiguamente, hoy creo que es casi imposible, únicamente que venga muy preparado”.

Agregó que “tanto Argentina como Uruguay precisan mano de obra cualificada, porque hay demanda, pero quienes vengán a realizar trabajos no cualificados no les conviene venir”.

Razonó que “aquí los sueldos son inferiores a España y el costo de vida es muy alto”, por lo que “hay que venir con una buena preparación para acceder a salarios mejores”, aseguró.

Sin embargo, explicó que “aquí cualquier emigrante que venga puede innovar, porque puede aportar algo que nosotros, los que estamos aquí, no lo vemos o puede ser algo que falta o aún no se aplica en Sudamérica”.

Finalmente alertó que “hoy no hay un buen sueldo en Argentina o Uruguay para vivir como se vive en España, pero con mano de obra cualificada, ahí sí son otros sueldos. Pero igualmente pensemos en venir con una reserva porque aquí es todo muy caro”.



Curso de formación para jóvenes en la sede de AEGA.



Seminario sobre comercio exterior organizado por AEGA.

Asociaciones para promover las iniciativas y relaciones empresariales con las diferentes regiones españolas

Los emprendedores cuentan con distintas entidades que les pueden asesorar en Argentina

• LEO VELLÉS • BUENOS AIRES • ARGENTINA

En la última asamblea anual de la Cámara Española de Comercio de la República Argentina (Cecra), tanto su presidente, Guillermo Ambroggi, como el embajador de España en el país austral, Javier Sandomingo, coincidieron en que luego de un marcado enfriamiento en las relaciones comerciales entre ambos países durante los últimos años del Gobierno de Cristina Fernández de Kirchner, la llegada al poder de Mauricio Macri supuso el comienzo de una nueva etapa, en la que Argentina se ofrece como un destino mucho más abierto y dispuesto a recibir inversiones extranjeras, y en particular españolas dado las profundas relaciones históricas que unen a las dos naciones.

Si bien la Cámara Española de Comercio se plantea como un organismo que promueve las inversiones españolas y el intercambio comercial a un nivel de mediana y gran magnitud, desde hace unos años han abierto sus puertas en la Ciudad de Buenos Aires la Asociación de Empresarios Gallegos en Argentina (AEGA) y la Asociación Castellana y Leonesa de Empresarios (Acyle), que tienen por objetivo promover la inserción de empresas de Galicia y Castilla y León en Argentina pero que también pueden brindar un importante asesoramiento y servicios de consultoría a Pymes y emprendedores deseosos de incursionar en el mercado argentino con sus proyectos comerciales.

En diálogo con **Nueva Emigración**, directivos de ambas entidades coincidieron en que luego de unos años muy difíciles que han supuesto varias trabas a la consecución de sus objetivos, las políticas económicas que impulsa el presidente Macri, quien anunció la intención



Empresarios de AEGA junto a Núñez Feijóo en una de sus visitas a Argentina.



Guillermo Ambroggi.

“AEGA puede ayudar mucho a los nuevos emprendedores, brindándoles asesoramiento para ubicar clientes o socios y todo lo que esté relacionado a lograr que sus negocios cuenten con mayores posibilidades”, resaltó el vicepresidente de estas asociación de empresarios, Emilio Peiteado

de profundizar la relación entre dos grandes mercados como lo son la Unión Europea y el Mercosur, suponen un gran empujón y tanto AEGA como Acyle prevén realizar un relanzamiento para 2018, lo que puede representar una gran oportunidad para aquellos españoles deseosos de incursionar con sus emprendimientos en Argentina.

Objetivos

AEGA es una asociación civil sin fines de lucro que trabaja en beneficio de la colectividad gallega en Argentina, representando a empresarios, profesionales, emprendedores y jóvenes interesados en el desarrollo económico y cultural de los gallegos, tanto en el país austral como en el resto del mundo, atendiendo sus inquietudes comerciales y profesionales ante el Gobierno de Galicia.

Además de establecer mecanismos de mutuo conocimiento y cooperación entre los gallegos de Argentina que permita la realización de negocios que redunden en el crecimiento de las empresas, los profesionales y los jóvenes emprendedores de la colectividad, otros objetivos de AEGA son los de generar un ámbito institucional acorde que permita potenciar el dinamismo y la visión de futuro en los negocios; fomentar el asociacionismo empresarial junto al espíritu emprendedor; capacitar, asesorar y vincular a sus socios con la comunidad gallega en el mundo; gestionar, idear e impulsar la ejecución de proyec-

tos; promover el desarrollo de la cultura y la identidad gallega en Argentina, y lograr un proyecto asociativo de carácter nacional que permita que todos los gallegos que habitan el suelo argentino encuentren en AEGA su lugar de referencia.

Con ese objetivo, AEGA pretende servir de puente entre los empresarios gallegos residentes en España con los de Latinoamérica, poniendo a disposición de ellos sus conocimientos del mercado sudamericano e invitando a todos los sectores comerciales a plantearles sus iniciativas, promoviendo asimismo la colocación de los productos de los empresarios de Galicia en el mercado argentino y del Mercosur, y ofreciendo, además, su colaboración en la búsqueda de representantes y/o distribuidores que faciliten la llegada de los productos al referido mercado y generen una operación comercial más segura y exitosa.

Desde hace unos años, el Gobierno que preside Alberto Núñez Feijóo está llevando adelante una campaña de internacionalización de la empresa gallega, y en ese

••••

Pedro Martín Alonso destacó que los nuevos emprendedores pueden encontrar muchas oportunidades a partir de los convenios firmados entre Acyle y Cecale y a la generación de encuentros entre empresas, asesoramiento y consultoría. “Con mucho gusto les vamos a trasladar nuestra experiencia en orientarlos y en abrirles canales de comunicación que puedan servir para sus emprendimientos”

sentido AEGA es un puente fundamental para lograr ese objetivo, lo que se traduce en el apoyo de la Xunta de Galicia a través del Instituto Gallego de Promoción Económica (Igape).

Próxima asamblea

Según explicó a este medio Emilio Peiteado, vicepresidente de AEGA y presidente interino hasta la realización de la próxima asamblea de la entidad, que tendrá lugar a comienzos de 2018, la integración entre la Unión Europea y el Mercosur “abre unas expectativas muy importantes para nosotros, porque eso va a facilitar mucho el intercambio entre Galicia, España y otros países europeos y Argentina”.

Con estas perspectivas renovadas, la nueva etapa que encarará AEGA también contemplará la de ampliar sus funciones a otras regiones de España más allá de Galicia, con el fin de ampliar su número de socios, que en la actualidad se compone en su totalidad de empresarios de ascendencia gallega.

“AEGA puede ayudar mucho a los nuevos emprendedores, brindándoles asesoramiento para ubicar clientes o socios y todo lo que esté relacionado a lograr que sus negocios cuenten con mayores posibilidades”, resaltó.

Ejemplo de ello son algunos cursos que ha desarrollado la institución en el pasado,



Pedro Martín Alonso, presidente de Acyle Argentina.

entre ellos un seminario taller para fomentar la capacidad de los jóvenes descendientes de españoles para la creación de empresas y nuevos negocios, que se dictó en la sede de AEGA con modalidad presencial y virtual.

Por su parte, Acyle se creó luego de la primera visita a Argentina del presidente de la Junta de Castilla y León, Juan Vicente Herrera, con el objetivo de tender puentes entre ambas regiones, dado que en Argentina viven en la actualidad alrededor de 80.000 personas nacidas o con origen en dicha comunidad autónoma.

Así como en AEGA es fundamental el apoyo del Igape, en el caso de Acyle sucede lo mismo con el respaldo que reciben de la Junta a través de la Dirección General de Industria y Competitividad de la Consejería de Economía y Hacienda y de la Confederación de Organizaciones Empresariales de Castilla y León (Cecale), entidad con la que han firmado varios acuerdos de colaboración mutua.

El primer foco de interés de Acyle es el de identificar a los ciudadanos castellanos y leoneses o sus descendientes hasta la tercera generación que, siendo empre-

La integración entre la Unión Europea y el Mercosur “abre unas expectativas muy importantes para nosotros, porque eso va a facilitar mucho el intercambio entre Galicia, España y otros países europeos y Argentina”, afirmó Emilio Peiteado

sarios, posean intereses en la República Argentina, generando una vinculación institucional directa con entidades empresariales e instituciones del Gobierno de Castilla y León, sus provincias y municipios, contribuyendo asimismo a la constitución de alianzas estratégicas con sus pares de Argentina.

“Nuestra asociación nació a partir de la convocatoria que nos hizo la Junta para tratar de colaborar en la relación de las empresas de Castilla y León con las de Argentina. Durante nuestros primeros años de

andadura, el eje principal era la industria de la automoción por ser Castilla y León uno de los más importantes centros al respecto de España y porque en Argentina también cuenta una industria muy importante. Lamentablemente, dadas las circunstancias que fue atravesando la relación comercial entre España y Argentina no pudimos ampliar y llevar a cabo los planes que teníamos”, explicó el presidente de Acyle, Pedro Martín Alonso.

A pesar de las trabas que tuvo que enfrentar, Acyle logró en sus primeros años fomentar la relación entre el Parque Industrial de Almirante Brown y Castilla y León, organizando la visita de un grupo de empresarios argentinos al Centro Tecnológico de Valladolid, en donde contaron su experiencia como Pymes en Argentina y la firma de un convenio con la Universidad Pontificia de Salamanca para impartir seminarios de capacitación.

Relanzamiento

Es a partir de la reciente visita del presidente argentino a Madrid donde la directiva de Acyle comenzó a vislumbrar nuevas y favorables perspectivas para su relanzamiento: “Ya comenzamos a trabajar en esa dirección, en la que como novedad vamos a incorporar a profesionales del sector de la producción y los servicios a fin de que sean ellos el principal puente de trabajo a futuro en ese intercambio, porque cuanto más abramos el abanico, mayores serán las posibilidades para nuestras empresas y para las de Castilla y León. Queremos aportar, dentro de lo que podamos, lo mejor para que las relaciones entre ambos países puedan mejorar y crecer”, afirmó.

En relación a cómo pueden ayudar a los nuevos emprendedores, Alonso destacó que pueden encontrar muchas oportunidades a partir de los convenios firmados entre Acyle y Cecale y a la generación de encuentros entre empresas, asesoramiento y consultoría. “Con mucho gusto les vamos a trasladar nuestra experiencia en orientarlos y en abrirles canales de comunicación que puedan servir para sus emprendimientos”, aseguró y concluyó: “Si bien ahora estamos en la sede de la Federación de Sociedades Castellanas y Leonesas de la República Argentina, en poco tiempo tendremos una oficina propia donde vamos a atender todas esas inquietudes”.

• REDACCIÓN • MADRID

El portal de la Ciudadanía en el Exterior, CEXT, y Mundo Spanish han organizado un programa de ‘webinars’ on line (seminarios a través de internet) sobre cómo emprender por el mundo. La finalidad de esta actividad es facilitar a quienes estén interesados en iniciar una actividad emprendedora fuera de España los contactos con empresas de españoles en el exterior que ofrecerán información, pasos y claves para salir al extranjero y crear tu propia empresa en un nuevo país.

Se trata de la segunda edición de esta iniciativa y los países elegidos son México e Irlanda. La organización informa que próximamente incorporará nuevos destinos como Filipinas, Estados Uni-

Segunda edición del programa de ‘webinars’ sobre cómo iniciar un negocio por el mundo

dos, Bélgica y Australia. En esta segunda edición ya ha participado Juan Font, socio director de The Internacional Business Hub, empresa de asesoramiento y desarrollo de negocio para empresas que quieren instalarse en territorio mexicano.

También, desde Irlanda, Miguel Villagrán, socio director de Helpingnetworks, compañía que ofrece soporte material y humano a empresas y autónomos que desean comenzar su actividad profesional en Irlanda.

El próximo 24 de enero de 2018 tendrá lugar la charla de Isaac Álvarez, CEO, productor ejecutivo y fundador de Per Second Media, compañía que plasma la actividad de una empresa o producto a través del formato audiovisual.

Cualquier persona física o jurídica puede acceder y participar en los encuentros digitales sobre cómo emprender en diferentes países. El único requisito imprescindible es registrarse en la plataforma (www.cext.com) para poder recibir la información de acceso.

Para acceder a los encuentros debes registrarte rellenando el formulario que hay en la página de cada encuentro o en el formulario general. Nos pondremos en contacto contigo para darte acceso al encuentro, que se celebrará a través de la sección encuentros digitales del portal www.cext.es. Por esta razón es requisito indispensable registrarse en dicha plataforma para poder asistir y participar en el encuentro. Los encuentros se graban y están a disposición de todos los interesados de forma indefinida.

Originario de Castroverde, en Lugo, se ha convertido en un empresario de renombre en Argentina

José Benito López Carballado, una muestra del tesón y la iniciativa de los emigrantes españoles

• LEO VELLÉS • BUENOS AIRES • ARGENTINA

Si hay una característica que ha definido al emigrante gallego en Argentina es el de haber logrado, gracias a su esfuerzo, trabajo y dedicación, progresar económicamente y brindarle un futuro mejor a sus familias, tanto los que iniciaron en su nuevo país de residencia, como así también tener la satisfacción de poder ayudar a aquellos que quedaron en su tierra de origen.

Son miles los casos de emigrantes, muchos de ellos gallegos, que llegaron al país austral durante las décadas del 40 y 50 del siglo pasado, sin nada más que una valija llena de ropa e ilusiones, pero que con mucho empeño lograron en pocos años lograr el sueño de poner en marcha sus propios emprendimientos.

Un claro ejemplo de este “hacerse la América” que pasó de ser un sueño a una realidad es la de José Benito López Carballado, un gallego nacido en 1935 en Castroverde, provincia de Lugo, que emigró a Buenos Aires en 1952 y que con mucho esfuerzo llegó a transformarse en un empresario de renombre y en una de las personalidades más distinguidas de la colectividad española, siendo presidente del Club Deportivo Español, el Hospital Español de Buenos Aires y el Club Español, en el cual va por su cuarto mandato consecutivo, recibiendo además en 2005 la Medalla de Galicia, en su categoría de bronce, de manos de quien entonces era el presidente de la Xunta, Manuel Fraga Iribarne.

Pero este trayecto exitoso tuvo, como para todos los emigrantes, un comienzo difícil que significó trabajar “de lo que había o de lo que se conseguía, como lo hacían todos los emigrantes de aquella época”, como recuerda López Carballado en diálogo con **Nueva Emigración**.

Uno de sus primeros trabajos lo consiguió en una zapatería, en donde las largas horas de labores eran compensadas cuando se iban acrecentando los pesos que mes a mes se iban destinando a guardar para poder cumplir el sueño del negocio propio: “Nos conformábamos con menos y ahorrábamos mucho”, subraya.

Fue así que al poco tiempo pudo poner en marcha su primer emprendimiento, un almacén, uno de los rubros más comunes entre los gallegos de aquellos años (basta recordar que el padre de Manolito, uno de los personajes más entrañables de la tira ‘Mafalda’ del genial Quino tenía justamente uno de estos negocios), aunque lo tuvo sólo por un año porque se dio cuenta “que no era lo mío”.

Finalmente, a partir de algo que empezó como un pequeño emprendimiento



José Benito López Carballado en su despacho del Club Español de Buenos Aires.



López Carballado, segundo por la izquierda, en una actividad para empresarios gallegos organizada en Buenos Aires.

dedicado al fraccionamiento de agua lavandina, luego ampliado a los detergentes y al hipoclorito de sodio, desembocaría en una empresa de productos químicos que fue creciendo año a año. “De a poco fui creciendo como un pequeño empresario que a partir de pasos firmes pude llegar a una economía rentada de la que podía vivir yo y mi familia”, sostiene con orgullo.

El éxito que tuvo como empresario químico le permitió diversificarse hacia otros ámbitos, principalmente el de la explotación agrícola ganadera, lo cual, a su entender, fue un paso lógico dado su ori-

gen: “Los gallegos que emigrábamos en aquella época veníamos casi todos de zonas rurales y por eso para mí fue algo natural, me gustaba mucho el campo, allí nací y fui criado”.

La humildad de López Carballado, quien sigue diciendo que sus empresas son pequeñas, le evitan dar cuenta del gran éxito que tuvo como empresario. Es conocido su amor por la aviación y ya es leyenda entre la colectividad sus vuelos de Buenos Aires a Galicia y viceversa pilotando su propio avión, algo seguramente impensable cuando llegó al puerto del Río de la Plata a mediados del si-

“Ninguna época fue fácil, siempre fue difícil, pero dando pequeños pasos se pueden lograr los objetivos que uno se plantea. Cuando yo vine mi hermano se quedó en Galicia, en una época que era muy dura, pero con el tiempo también le fue muy bien a él. Yo siempre digo que hay que saber aprovechar las oportunidades porque el sol sale para todos”, concluye López Carballado

glo pasado “con una mano detrás y una delante”.

López Carballado está convencido de que, así como él logro el éxito, cualquier emprendedor español que se lo proponga en la actualidad también podrá lograrlo: “Ninguna época fue fácil, siempre fue difícil, pero dando pequeños pasos se pueden lograr los objetivos que uno se plantea. Cuando yo vine mi hermano se quedó en Galicia, en una época que era muy dura, pero con el tiempo también le fue muy bien a él. Yo siempre digo que hay que saber aprovechar las oportunidades porque el sol sale para todos”, concluye.

Ofrece todo tipo de servicios a quienes se quieran instalar en el país y para establecer relaciones comerciales con España

La Asociación de Empresarios Gallegos de Uruguay, un ejemplo de apoyo al emprendedor en el extranjero

● M. L. F. ● MONTEVIDEO ● URUGUAY

La Asociación de Empresarios Gallegos del Uruguay (AEGU) dedica gran parte de su esfuerzo a ayudar a emprendedores emigrantes de Galicia y a los propios emigrantes ya radicados en este país, con la finalidad de ser un puente entre la Unión Europea y el Mercosur, con cabecera en Galicia y Uruguay.

La Asociación de Empresarios Gallegos del Uruguay es una de las que naciera bajo el influjo del presidente Manuel Fraga hace 28 años atrás, y es la única que ha sobrevivido en América sin interrupciones, con una condición particular, ya que tanto empresarios grandes, medianos y pequeños, son asociados junto a profesionales de distintas carreras, sin importar su condición de emigrante gallego o descendiente de tales.

En la actualidad su presidenta, la contadora Elvira Domínguez, es hija de emigrantes gallegos vinculados a la panificación, inclusive ella misma trabajó en la panadería de su padre para poder sufragarse los estudios de Ciencias Económicas.

Domínguez es también la directora en representación de los empresarios en el instituto de previsión social uruguayo, Banco de Previsión Social, cargo que ha renovado varias veces a través del voto secreto de los empresarios de todo el país.

Convertida en la primera mujer presidenta de AEGU, Elvira Domínguez, que se suma a los pocos presidentes de esta institución nacidos en la emigración, explica sobre AEGU que “somos referentes en calidad, eficiencia y eficacia de los servicios que se prestan” tales como asesoramiento jurídico, gestión y formación empresarial, “facilitando el logro de los objetivos profesionales y personales de nuestros asociados y sus familias”.

El propósito por el que fue creado ha hecho carne en la institución, afirmando su presidenta que “se aspira a colaborar con el crecimiento y desarrollo de negocios entre Uruguay y Galicia”, como forma de ingreso en el Mercosur y la Unión Europea.

Domínguez puntualizó que “la corriente migratoria de España es marginal”, explicando que “según nuestras previsiones, que son respaldadas por el informe de demografía 2050, presentado el 30 de noviembre por la Oficina de Planeamiento y Presupuesto (de Uruguay), en la medida que España se recupere volverá a tender a ser nula”, recalcó.

Red de contactos y acceso al crédito

Con relación a las experiencias vividas en estos años donde se volvió a registrar la emigración española, confesó que “la per-



La actual presidenta de AEGU, Elvira Domínguez.



Imagen de archivo de una asamblea de la Asociación.

sona oriunda de Galicia que llega a Uruguay, es asesorada respecto a todo aquello que nos requiera”.

No se tiene recelo alguno en proporcionarles “la red de contactos de AEGU, tanto para dar respuesta a sus inquietudes empresariales, como sociales”. Jerarquizó que “es una red de contención para que su adaptación a nuestra sociedad sea más familiar y eficaz”.

Consultada concretamente sobre cómo es ayudado el emigrante español que llega a Montevideo, señaló que “si pretende emprender, se realizan los contactos para que pueda poner en marcha su iniciativa”, aseguró.

nible también para los nuevos emigrantes que se asocien a la institución.

Para este año, “está previsto obtener la calificación de Entidad Capacitadora (ECA) ante el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social de Uruguay, para, recurriendo a los excelentes docentes universitarios que conforman nuestro padrón social, poder brindar formación a emprendedores y a los trabajadores de nuestras empresas, todo ello financiado por Inefop”, el instituto estatal uruguayo de formación profesional.

Domínguez precisó que “todos estos servicios estarán disponibles para aquellos emigrantes gallegos que lleguen a nuestro país, y nos lo requieran”.

Por otra parte, aclaró que “en cuanto a los emprendedores uruguayos que aspiren a instalarse en Galicia, le facilitamos contactos con empresarios de Galicia y con las autoridades del Instituto Galego de Promoción Económica (Igappe). Se le informa también sobre los beneficios que la Xunta otorga a emprendedores”.

Si bien han sido muchos los nuevos emigrantes que han intentado radicarse en Uruguay, pocos han sido los que subsistieron, ya que se trata de un país caro, aunque está entre dos gigantes que hace apetecible la radicación para vender en esos mercados.

En la actualidad la competencia tanto de Brasil como de Argentina por captar los emprendedores que antes recalaban en Uruguay, hace aún más difícil la instalación de empresas con capitales o dirigidas por los nuevos emigrantes españoles.

Asistencia técnica

Dentro de los convenios con el Igappe, la AEGU cuenta desde hace bastante tiempo con un soporte, tanto en información general del país, así como también en el giro que quiera desarrollar el emprendedor emigrante.

El economista Gustavo Dutra es quien atiende este servicio a través del correo asistencia.tecnica@aegu.org.uy o personalmente en la sede de la institución ubicada en la calle Misiones 1475 oficina 104.

Por otra parte, también explicó que “se brinda información sobre aspectos normativos y tributarios en general, y según las necesidades específicas que se requieran dentro de la asociación, colaboramos con información, datos estadísticos, orientación sobre qué trámites realizar y demás información que apoye a la decisión de instalarse en Uruguay”.

Finalmente puntualizó que “los asociados de AEGU, además, por la actividad propia de los mismos, facilitan distintos servicios técnicos y eventualmente pueden oficiar como nexo a otro tipo de requerimientos que estén a nuestro alcance”, aseguró.

Domínguez informó además que “en este momento, estamos trabajando en la firma de un convenio con Abanca, lo que nos permitirá además facilitar el acceso al crédito, algo imprescindible para quien llega a Uruguay, pero se le dificulta por carecer de antecedentes crediticios”.

Formación en gestión empresarial

Otra línea de trabajo de AEGU es la formación en gestión empresarial. Su presidenta explicó que “se brindan conferencias y cursos, con expertos en diversos temas como liderazgo, negociación, y otros vinculados a nuevos requisitos de transparencia societaria”, todo lo que está dispo-

Para Jaime Lorenzo las oficinas comerciales y económicas de las embajadas son un importante apoyo al emprendimiento

“Estamos volcados a la promoción de la labor empresarial”

● M. L. F. ● MONTEVIDEO ● URUGUAY

“Existe una relación muy estrecha y sólida entre las empresas españolas y Uruguay, que intentaremos profundizar aún más durante nuestra gestión”, afirmó el consejero Económico y Comercial de la Embajada de España, Jaime Lorenzo y García-Ormaechea.

Expresó sobre el país, que tiene unas “bases sólidas para ser cabeza de puente o hub logístico en la región, lo cual generará un flujo inversor español importante”.

Por su parte, el presidente de la Cámara Española de Comercio, Fernando Vidal, había anunciado en la última exposición rural del mes de septiembre que en “la actualidad hay más de 120 empresas españolas radicadas en Uruguay y generan más de 25.000 personas empleadas de las que tan solo 0,75% de ellas provienen de España”.

De esta forma se puede apreciar la magnitud y la importancia que tiene para Uruguay la presencia empresarial española, que cuentan con una oficina comercial en el edificio Libertad la plaza Cagancha, el kilómetro cero del Uruguay en el centro de Montevideo.

Su consejero expresó que estas oficinas “cumplen la función de fomentar las relaciones entre las empresas españolas y las

empresas nacionales. Además, promocionan la exportación española y facilitan los contactos de las empresas españolas en los distintos mercados”.

Lorenzo subrayó que “estamos volcados a la promoción de la labor empresarial. Propugnamos que esa relación empresarial se profundice, en beneficio de las economías de los dos países”, puntualizando que “esta es nuestra línea de acción”.

Fomentar el ingreso de empresas españolas

La oficina de la plaza Cagancha recibe a empresarios de las dos márgenes del Atlántico, indicando Lorenzo que “propiciamos la presencia de empresas españolas en Uruguay y también intentamos facilitar que las empresas uruguayas accedan al mercado español. Es un trabajo que se desarrolla en dos planos porque las relaciones económicas nunca son en un único sentido” puntualizó.

“De esta manera, promovemos la exportación e inversión española hacia el Uruguay, y generamos acciones para que las empresas uruguayas puedan invertir en España” agregó.

Apetencia por Uruguay

La oficina recibe consultas por mail, teléfono o personalmente de empresarios españoles dispuestos a invertir en Uru-



Jaime Lorenzo.

guay, explicando Lorenzo que este país “se ha mostrado mucho más estable que otros países de su entorno geográfico”, lo que le hace más seguro.

Por otra parte, señaló que “Uruguay registra, desde hace varios años, una evolución económica positiva y esta es una fortaleza que es tenida en cuenta por los inversores. Además, la seguridad jurídica

que ofrece Uruguay es más alta que la que tienen otros países de la región”.

Si bien la ubicación geográfica en el Mercosur le es muy favorable a Uruguay, el mercado común del sur aún “tiene que avanzar y mejorar en diversos aspectos. Observamos que se aplican cláusulas de salvaguardia que impiden que sus estados miembros tengan un libre tránsito en algunos sectores, como ha ocurrido recientemente con los productos lácteos”.

Relaciones

El consejero económico y comercial de la embajada de España confirmó que “tenemos muy buena relación con todos los agentes económicos de carácter español y uruguayo. Generamos un trato muy estrecho y amigable con Uruguay XXI (la agencia del gobierno uruguayo que procura ser la puerta de entrada y facilitador del inversor extranjero), con la Cámara Oficial Española de Comercio Industria y Navegación, con la Cámara Nacional de Comercio y Servicios del Uruguay, con la Cámara de Industrias, entre otras instituciones”.

Reflexionando sobre la internacionalización del comercio español, puntualizó que las empresas españolas están presentes “en muchos proyectos globales” añadió, “está presente la empresa española, como la ampliación del Canal de Panamá, el tren de alta velocidad la Meca-Medina, la construcción de un nuevo tramo del metro de Lima, entre otros grandes emprendimientos”.

Finalmente explicó que “el proceso de internacionalización de la empresa española muestra entonces un sostenido proceso de consolidación y de madurez”.

Enrique Iglesias anunció una nueva iniciativa de formación para las empresas

El exsecretario general de la Secretaría General Iberoamericana, el economista y político uruguayo Enrique Iglesias, anunció el pasado 13 de diciembre en el ciclo de charlas ‘Desayunos de consulta 2017’, organizados por la Cámara Española de Comercio en Uruguay, que junto a Enrique García, expresidente de la CAF-Banco de Desarrollo de América Latina, “estamos promoviendo una iniciativa para generar el aumento de la productividad a partir de la formación y preparación de niveles medios de empresas de América Latina, que vayan a trabajar a empresas españolas, y lo mismo con empresas de aquí que puedan recibir a funcionarios españoles”.

“La idea es que podamos mandar un ejecutivo, un capataz, pasarse cuatro meses en una empresa en el País Vasco, en Cataluña o en Madrid, y que de alguna forma eso genere una interacción en el trabajo”, explicó.

Sobre esto precisó que “el fertilizar la productividad de las medianas y pequeñas empresas en América Latina, es un gran negocio para España. Primero porque de esa fertilización pueden salir matrimonios económicos de interés mutuo, y en segundo lugar porque podemos tener una plataforma para avanzar juntos en el comercio internacional”.

Afirmó que “es un proyecto económico para administrar, que se lo vamos a proponer a la cooperación española. La persona tendría que tener un puesto en España por cuatro meses, iría cuatro meses allí y su familia quedaría aquí porque el trabajador volvería” aseguró.

Por otra parte también precisó que las becas de la Fundación Carolina han bajado bastante por la falta de recursos, pero “esta orientación está cambiando”, indicando que “los institutos de investigación que hay en España son realmente de alta calidad. Debemos bus-



Enrique Iglesias.

car formas que nos permitan asociaciones de forma inteligente, para lograr la formación de nuestros recursos humanos”.

Sin embargo Iglesias también subrayó que “se habla tanto de educación y ciertamente es el tema central porque el mundo que ven-

drá va a destruir muchos empleos, se habla que en el 2030 habrán solo el 50%, y es cierto que los niños de hoy no saben en que van a trabajar. Pero lo importante es la educación en un sentido amplio, no solamente académica, sino también en el trabajo”, clarificó.