



XXV Asamblea Plenaria CEAL

Los empresarios latinoamericanos miran hacia Europa para consolidar sus estrategias de internacionalización

- **Jaime Gilinski, propietario del Gilinski Group:** “Resulta imprescindible contar con equipos de trabajo que se integren de manera eficaz”.
- **Gilberto Marín, presidente del Grupo P.I. MABEL:** “España es uno de los principales puentes hacia mercados tanto europeos como del norte de África”.
- **Jaime García Legaz, secretario de Estado de Comercio, Ministerio de Economía y Competitividad:** “El éxito económico del siglo XXI pasa por convertir a las empresas en compañías globales”.

Madrid, 2 de octubre 2014.- Las multilatinas, que iniciaron su internacionalización en el continente americano, han puesto en el punto de mira a Europa para consolidar sus procesos de expansión. España, en concreto, ejerce un especial atractivo sobre los inversores, y son muchos los talentos latinoamericanos que ocupan posiciones relevantes en empresas de este país. En el marco de la XXV Asamblea Plenaria CEAL, que se está celebrando en Madrid, dos mesas de debate han analizado esta cuestión.

En la primera, que ha sido presentada por Moisés Naín, economista, escritor e investigador principal del think tank Carnegie Endowment, se ha tratado de responder a la pregunta de por qué éste es un momento idóneo para reforzar las sinergias empresariales en el espacio iberoamericano.

El propietario de Gilinski Group, Jaime Gilinski, ha ilustrado su respuesta a través de su experiencia con el Banco Sabadell. “Hace cinco años, surgió la oportunidad de diversificar una parte importante de nuestro patrimonio debido a la oportunidad de crecimiento que nos ofrecía España”, ha contado. “Las políticas emprendidas por el Gobierno ante una situación económica compleja nos dieron seguridad, y confiábamos en la recuperación”, ha proseguido. No obstante, ha insistido en la necesidad de que este tipo de operaciones se lleven a cabo con base en una estrategia sólida y a largo plazo.

Del mismo modo, ha destacado la calidad del talento español. “Es imprescindible contar con equipos de trabajo capaces de integrarse de manera eficaz. Es necesario conocer primero a las personas y, después, construir la empresa”, ha matizado.

Información:

Álvaro Hernández

Director de Comunicación. Tf: (+34) 91 510 61 33 Mov. (+34) 646 973 693

ahernandez@cealiberico.com

Marina Guillén

mguillen@cealiberico.com

www.cealiberico.com <https://twitter.com/cealiberico> <https://twitter.com/cealjovenes>

Por su parte, el fundador y presidente de Banesco, Juan Carlos Escotet, ha subrayado el incentivo que los bancos españoles ejercieron en su proceso de internacionalización. “Son entidades que han logrado competir en nuestros países de origen y ser reconocidas globalmente. Fueron nuestro referente en la entrada en España”. Sin embargo, ha llamado a la cautela al referirse a la complejidad y madurez de este mercado, algo que exige realizar inversiones racionales y técnicamente precisas. “La paciencia y la vocación a largo plazo deben guiar el proceso. Así, siempre surgirán nuevas oportunidades”, ha indicado.

En esta mesa también ha intervenido el presidente del Grupo Herradura Occidente, Roberto Alcántara, quien ha destacado que tras la internacionalización está el constante esfuerzo que los empresarios realizan por innovar y mantener sus niveles de competitividad. “La búsqueda de nuevos modelos de negocio inspiró nuestra apertura hacia Europa”, ha comentado.

En concreto, la amenaza que las líneas aéreas de bajo coste supusieron para el transporte de pasajeros por vía terrestre, actividad inicial del grupo, les llevó a diversificar el negocio y fijarse en el transporte aéreo y ferroviario. El salto a España llegó algo más tarde, al buscar contenido de entretenimiento para los usuarios de sus servicios. En este sentido, ha insistido en la necesidad de crear sinergias sólidas: “Con la suma del esfuerzo de muchos podemos alcanzar grandes metas. Solos somos débiles, por lo que el crecimiento empresarial debe apoyarse en la integración y el fortalecimiento del equipo”, ha concluido.

La segunda mesa de debate, que se ha centrado en el papel de España como plataforma para la internacionalización, ha sido introducida por el presidente del Real Instituto Elcano, Emilio Lamoreira de Espinosa. Le ha tomado la palabra el presidente del Grupo P.I. MABEL, Gilberto Marín, que ha reafirmado la posición estratégica de España como puente hacia mercados tanto europeos como del norte de África. “Su proactividad hacia políticas de comercio internacionales ha favorecido el proceso”, ha indicado. Del mismo modo, ha querido dar un paso más al destacar las oportunidades que las pymes españolas pueden encontrar en el mercado latino.

Para Carlos Añaños, consejero de AJE, la constancia y el trabajo son elementos imprescindibles para todo proyecto empresarial, más aún cuando se emprende un proceso de expansión. Del mismo modo, la cultura es un elemento clave y, a su parecer, España es un enclave estratégico al compartir una estructura de valores. “Las empresas latinoamericanas no nos sentimos foráneas aquí”, ha afirmado. Y es que el país ofrece numerosas ventajas para la inversión extranjera. Algunas de ellas han sido desveladas por el secretario de Estado de Comercio, Jaime García Legaz, que también ha participado en esta mesa de debate de la XXV Asamblea Plenaria CEAL.

García Legaz ha destacado el hecho de que, al formar parte de la Unión Europea y la Eurozona, España da acceso al mercado más grande del mundo en volumen, por delante de Estados Unidos y China. Del mismo modo, se trata de un país con una gran capacidad de apertura económica y ha establecido acuerdos de libre comercio con gran parte de continente

Información:

Álvaro Hernández

Director de Comunicación. Tf: (+34) 91 510 61 33 Mov. (+34) 646 973 693

ahernandez@cealiberico.com

Marina Guillén

mguillen@cealiberico.com

www.cealiberico.com <https://twitter.com/cealiberico> <https://twitter.com/cealjovenes>

americano. La protección a las inversiones, que cuenta con el garante de organismos arbitrales internacionales, y las últimas reformas laborales y fiscales son otros aspectos que favorecen la inversión latinoamericana. “España tiene siempre abierta la puerta a Latinoamérica. Contamos con una economía profundamente abierta y nos sentimos muy cómodos con la inversión extranjera”, ha indicado. “Hemos comprendido que el éxito económico del siglo XXI pasa por convertir a nuestras empresas en compañías globales”, ha finalizado.

Sobre el Consejo Empresarial de América Latina (CEAL)

CEAL es una organización constituida por los más importantes empresarios privados de América Latina. Fue creada hace 25 años con el objetivo principal de estimular la participación de sus miembros en las corrientes de intercambio y cooperación, en todos los aspectos en los que la empresa privada pueda contribuir al fortalecimiento de sus vínculos recíprocos y al progreso socioeconómico de las respectivas naciones.

Sobre CEAL Capítulo Ibérico

El Capítulo Ibérico del Consejo Empresarial de América Latina (CEAL) inició su andadura el 14 de enero de 2014 con la constitución de su Consejo Directivo. El CEAL Ibérico está formado en exclusiva por presidentes y propietarios de empresas de España, Portugal y Andorra. Este selecto Consejo cuenta con 70 socios.

CEAL Ibérico es el primer Capítulo que CEAL constituye fuera del continente americano. El CEAL se creó en 1990 y está formado por 21 capítulos en distintos países, con más de 550 socios.

Entre el 1 y 3 de octubre, CEAL reúne en Madrid a 450 empresarios, el 80% procedentes de Latinoamérica, en su XXV Asamblea Plenaria. La elección de Madrid, como sede de la XXV Asamblea Plenaria es una muestra del apoyo de CEAL al Capítulo Ibérico.

-

Información:
Álvaro Hernández
Director de Comunicación. Tf: (+34) 91 510 61 33 Mov. (+34) 646 973 693
ahernandez@cealiberico.com
Marina Guillén
mguillen@cealiberico.com
www.cealiberico.com <https://twitter.com/cealiberico> <https://twitter.com/cealjovenes>