

“Lo más importante es conocer la cultura del país con el que vamos a tratar”

Se observa cada vez más una tendencia creciente de las pymes a iniciarse en la compraventa de productos en mercados internacionales, obligadas en parte por la necesaria reducción de costes derivadas de la competencia. Seyde, un gabinete jurídico ubicado en Barcelona y especializado desde 1974 en la contratación internacional, ofrece asesoramiento en este proceso.

Qué servicios ofrece Seyde a los empresarios que desean internacionalizarse?

Acompañamos al cliente en todas las fases de la operación, que son cuatro. En primer lugar analizamos la conveniencia y viabilidad del negocio tanto jurídica como económica; recibimos informes de nuestros colaboradores externos afincados en el país en que se ha de llevar a cabo la operación. El segundo paso consiste en la asistencia en la toma de decisiones jurídico-fiscales y en la estructuración de las fórmulas contractuales y de cumplimiento de las obligaciones asumidas. La tercera fase se basa en el control y seguimiento de las obligaciones contraídas. Finalmente, negociamos extrajudicialmente cualquier responsabilidad que pudiera derivarse del incumplimiento y, si es preciso, judicialmente. Aparte de todo esto, es también importante el asesoramiento en fiscalidad internacional, incluyendo en este punto los paraísos fiscales.

-¿Con qué estructura cuentan para llevar a cabo estos servicios?

En la sede de nuestro despacho en Barcelona contamos con diez profesionales del ámbito jurídico, económico y comercial de diver-



sas nacionalidades, además de la colaboración de 54 despachos, de características y dedicación similar a la nuestra, distribuidos por distintos países, así como las aportaciones de profesionales de otros ámbitos, y las relaciones que mantenemos con Cámaras de Comercio, Embajadas y otros organismos *ad hoc*.

-¿Qué mercados ofrecen mayores posibilidades?

Asia, Hispanoamérica y África. Lo importante es el control del riesgo empresarial.

-¿Cuáles son las cuestiones más importantes a valorar en el proceso de internacionalización de la pyme?

Lo más importante es conocer la cultura del país con el que vamos a tratar. De ahí que sea necesario un asesoramiento basado en la experiencia y en el conocimiento de esa cultura tanto social como empresarial. Nuestras características intrínsecas y

de dimensión nos permite comprender mejor a nuestro cliente. Y en los casos en que vemos que esa idea no es viable ofrecemos alternativas: ya sea el mismo negocio en otro país con más posibilidades, o bien otro tipo de proyecto con posibilidades.

-¿Cuál es la tendencia de los últimos años de las pymes españolas que acceden por primera vez a los mercados internacionales?

Dada nuestra experiencia, tanto de operativa jurídica como mercantil, en la realización de negocios internacionales, es la de buscar ser asesorados en todo momento por profesionales conocedores y con contactos en el mercado al que se pretende acceder. ●

SEYDE GABINETE
EMPRESARIAL
INTERNACIONAL
Despacho
Jurídico-Económico

www.seyde.es - seyde@seyde.es