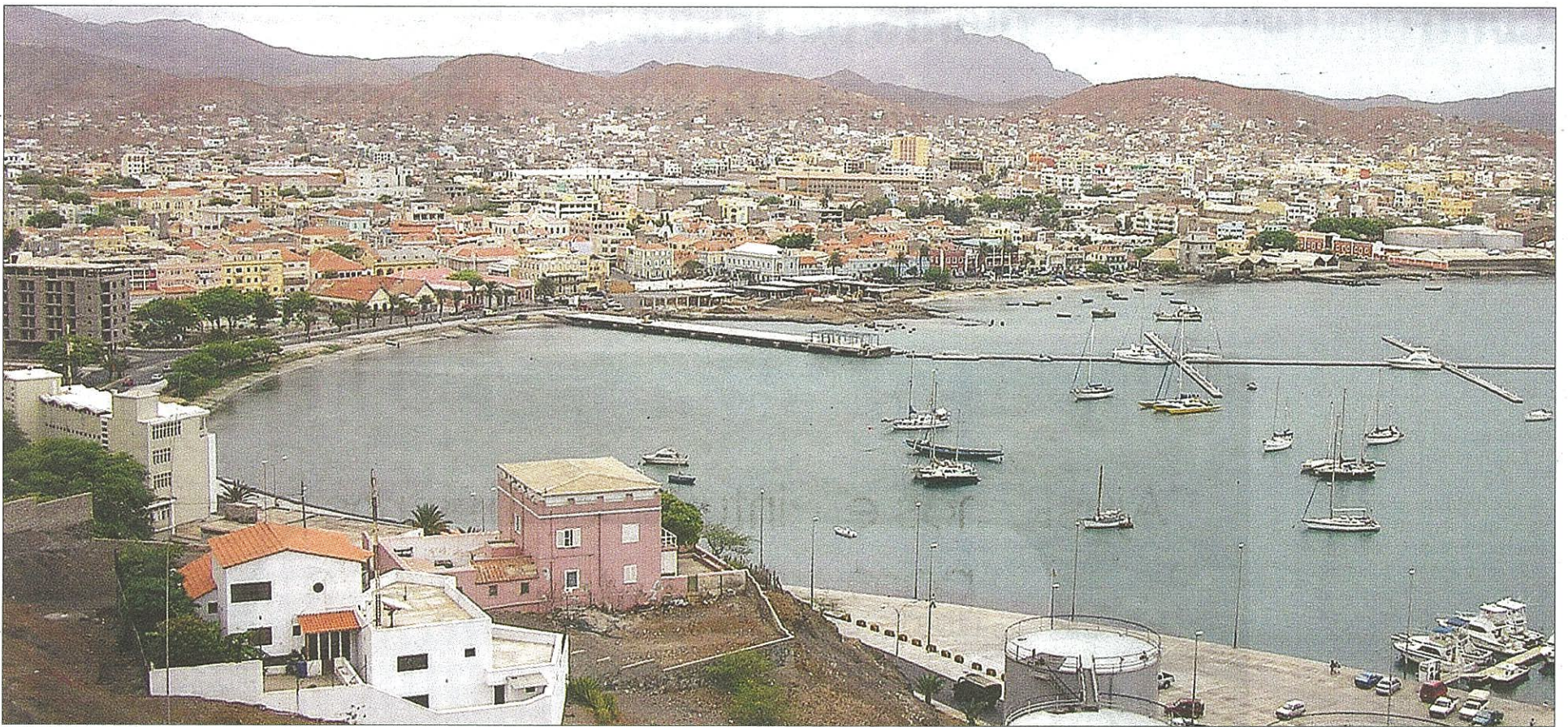


# Canarias



Arriba imagen del puerto de Mindelo, Cabo Verde.

## Atlantia Group ayuda a las empresas a establecerse en África

Han aumentado las solicitudes recibidas en los últimos meses

Los errores generan sabiduría y eso lo tienen muy claro en Atlantia Group, una compañía canaria especializada en asesorar a empresas que quieren iniciar relaciones comerciales con firmas de otros países, principalmente en África, y cuyo mayor valor es que han vivido en primera persona todas las dificultades que esta experiencia puede acarrear. Han convertido su experiencia en su principal activo.

MARÍA JESÚS LILLO Santa Cruz de Tenerife

En 2006 dos empresarios decidían, animados por un amigo portugués, iniciar su experiencia empresarial en Cabo Verde. Fueron varios viajes de descubrimiento y de conocer los grandes proyectos que el Gobierno tenía para el país, unos proyectos que vieron como una gran oportunidad de negocio.

Su primer paso fue crear en Canarias una empresa de distribución de diversos materiales hacia África para descubrir no solo los pormenores del funcionamiento de las diferentes administraciones y conocer a fondo su burocracia, sino también "para vivir en carne propia los problemas que surgen a la hora de establecerse en un país africano", cuenta Vicente Orts, uno de los socios de la empresa. Era el embrión de Atlantia Group.

Con el tiempo, y tras adquirir una gran experiencia en este y en otros mercados que visitaron, se dieron cuenta de que eran muchos quienes les pre-



Fotografía del aeropuerto de Mindelo, Cabo Verde.

### POSIBLES NEGOCIOS

● **Entre las oportunidades** de futuro del continente vecino, Orts señala las infraestructuras, que van desde aeropuertos a puentes o embalses, energías renovables, distribución eléctrica... "Son muchas y muy variadas y existen además mecanismos de ayuda a las empresas creadas para emprender estos y otros negocios minimizando los riesgos", a lo que hay que añadir la experiencia que ellos han adquirido y que ponen a disposición de sus clientes, acompañándoles en la nueva etapa.

guntaban sobre cómo establecer una empresa en África, y cuáles eran las dificultades y los sectores más viables.

"Todo esto nos hizo recapacitar e implementar la consultoría en nuestro negocio. De esta forma, ayudábamos a las empresas a no cometer los fallos que nosotros cometimos y les encaminábamos en la dirección correcta", añade Orts, quien asegura que de esto ya hace más de tres años y ahora es cuando más interés han notado de sociedades que se han puesto en contacto con ellos, algunas a través de su web [www.atlantia-group.net](http://www.atlantia-group.net).

Así, hoy, el objetivo principal de Atlantia Group es proporcionar servicios integrales en varias áreas, principalmente la consultoría e internacionalización, a pequeñas y medianas empresas españolas para lo que cuentan con un equipo de profesionales expertos en campos como dirección, ingeniería, logística, transportes y nuevas tecnologías, sin olvidar el bufete de abo-

gados especialistas en Derecho mercantil, fiscal y Derecho internacional en el que se apoyan. Distribución, construcción y logística son los sectores que acompañan a la consultoría en las actividades de Atlantia Group, unas acciones que se desarrollan al 100% en África y que tienen como principal objetivo generar sinergias entre las empresas españolas en territorio africano.

Para ello, uno de los socios reside en España y realiza viajes frecuentes a África, mientras que el otro reside en Cabo Verde encargado de coordinar las reuniones y los viajes con empresarios interesados en África Occidental, según explica Vicente Orts. El personal de la empresa se reparte entre Cabo Verde y Guinea-Bissau, los dos países en los que tiene oficinas.

Atlantia Group busca oportunidades de negocio y ayuda a las empresas a establecerse en una zona que abarca desde Senegal hasta Angola. "Existe un enorme mercado muy cerca de Canarias, en la costa occidental africana, y nosotros creemos que allí los empresarios isleños tienen mucho que decir", añade Jesús Rodríguez, el socio fundador de Orts. "Es todo un mundo por descubrir. Las instituciones internacionales han comprendido que es fundamental ayudar en el desarrollo de todo el continente fomentando la solidaridad y contribuyendo a consolidar las democracias de los países. Esto ha repercutido en mayores inversiones en infraestructuras, energía, agricultura, educación, sanidad... Estas inversiones ayudan a que las empresas pierdan el miedo a África" insiste Rodríguez.

## Concursos en varios sectores

El mercado de las licitaciones internacionales, uno en los que asesora Atlantia Group, puede alcanzar al año unos 120.000 millones de euros, una cifra a la que optan muy pocas empresas canarias. Apenas una quincena de pymes isleñas apuestan por estar presentes en el suministro de bienes, servicios y obras, acudiendo a concursos y licitaciones convocados por organismos internacionales, según la Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Tenerife.

Todos los años los organismos multilaterales sacan más de 20.000 concursos públicos. La Unión Europea es uno de los principales donantes de ayuda al exterior con cerca de 80.000 millones de euros al año, de los que el 80% se reparte por zonas geográficas y el 20% a sectores considerados como prioritarios, entre los que se incluye el agua, las energías renovables, el medioambiente, las infraestructuras y el transporte.

África occidental es una de las zonas prioritarias en los proyectos de ayuda al desarrollo que financian los organismos multilaterales. Sin embargo, todavía son pocos los empresarios de las Islas que se han introducido en el mercado de los concursos internacionales como una alternativa inicial a la crisis que vive el sector de la construcción y que además les está permitiendo crecer.