

"Un asesoramiento transfronterizo sólido requiere coordinación absoluta"

Pagoa Consultoras consolida su expansión nacional mediante alianzas estratégicas con partners que refuerzan su propuesta profesional

Pagoa Consultoras es el único despacho boutique especializado en asesoramiento jurídico-fiscal entre España y Francia y actúa como socio técnico de despachos en todo el país. Desde 2009 acompaña a profesionales que requieren apoyo experto para clientes con intereses a ambos lados de la frontera. Tras su rebranding, se consolidó como consultora de referencia nacional. Con equipo bilingüe y metodología propia, interviene en herencias, compraventas, desplazamientos e impuestos internacionales, evitando errores costosos.

Pregunta. ¿Qué consejos básicos darías a cualquier empresa o particular que se encuentre en esta situación?

Respuesta. Lo primero es preguntar antes de actuar. Aceptar una herencia con bienes en Francia, comprar una vivienda al otro lado de la frontera, desplazar trabajadores o vender a clientes franceses exige revisar ambas normativas. Después, apoyarse en el despacho de confianza: muchos asuntos llegan a través de asesorías, notarios

o abogados que conocen al cliente y necesitan apoyo técnico. Esa coordinación permite diseñar la estrategia Francia-España, pero también en zonas como Irún-Henda-ya, Puigcerdà, Huesca o Galicia en frontera con Portugal. El tercero es la prevención y la coordinación para no cometer errores difíciles de corregir.

P. ¿Cuáles son los principales problemas con los que os encontráis?

R. El principal es que llegamos tarde: herencias aceptadas, viviendas compradas o trabajadores desplazados sin revisar la situación en ambos países. En esos casos toca "apagar fuegos" y no siempre se logra el escenario ideal. Otro problema es la falsa sensación de seguridad: el cliente tiene asesor en España y en Francia, pero cada uno mira solo su normativa, generando tipos altos o trámites duplicados. También surgen dudas en empresas que trabajan en Francia: desplazamientos, facturación o IVA, cuestiones que se resuelven mejor con acompañamiento desde el inicio.

P. Estáis en plena expansión. ¿Qué oportunidades y retos veis?

R. La realidad transfronteriza es cada vez más común: familias con propiedades fuera, hijos trabajando en otros países y empresas españolas que prestan servicios o venden online en el país vecino. Nuestro objetivo desde hace tres años es ser conocidas a nivel nacional y la forma de hacerlo es colaborar con otros despachos para ser su partner a nivel foral y francés que cada vez que suene Francia en algún despacho Pagoa venga a su cabeza.

El reto es crecer sin perder nuestro modelo: un despacho muy técnico y muy humano, basado en la coordinación con



Leire Gil

CEO de Pagoa Consultoras

"Buscamos que cualquier despacho piense en Pagoa Consultoras cuando se encuentre con un caso con Francia o Portugal"

los profesionales que rodean al cliente. Por eso la expansión se apoya en alianzas estratégicas más que en volumen.

P. ¿Qué perfil de partner buscáis?

R. Nuestro partner natural es el despacho que ya acompaña al cliente, que se encuentran con situaciones transfronterizas y quieren ofrecer una respuesta sólida sin perder la relación directa.

Lo que aportamos es ser su "equipo transfronterizo". Trabajamos en coordinación con el despacho local y asumimos las piezas complejas: herencias con bienes en varios países, viviendas en Francia, desplazamientos de trabajadores o IVA en ventas puntuales. El cliente percibe control y continuidad. Así, el despacho amplía servicios sin crear un departamento propio y nosotros consolidamos una red nacional basada en metodología, confianza y discreción.

Más información
www.pagoaconsultoras.com



Parte del equipo de Pagoa Consultoras