

“Alemania sigue siendo una gran oportunidad para las empresas españolas”

Rosa Sanz y Daniela Acosta responsables de Sesemann Consulting GmbH

Desde hace más de 15 años Sesemann Consulting GmbH se ha consolidado como una de las empresas más reconocidas en asesoramiento transfronterizo enfocada en especial en el apoyo a empresas de origen español en el mercado alemán. Hablamos con Rosa Sanz y Daniela Acosta, CEO y Directora General de la compañía, respectivamente.

¿Sigue siendo Alemania un país donde invertir? ¿continúa ofreciendo buenas oportunidades de negocio?

Rosa Sanz: La respuesta es sencilla: desde luego que sí. Alemania sigue siendo un gigante industrial. Recordemos que pese al gran avance de la economía española en los últimos años, el PIB germano es prácticamente el triple del español. Los problemas a los que se enfrenta Alemania actualmente hay que verlos también como oportunidades. Alemania necesita ahora grandes inversiones para modernizar su infraestructura y recuperar el terreno perdido en tecnología y competitividad industrial y empresarial.

Hay quienes hablan de una crisis profunda en Alemania. ¿Es tan seria como algunos la describen?

Daniela Acosta: En absoluto. Pongamos un dato como ejemplo: la tasa actual de paro (abril) es del 6,3%, ha aumentado un 0,3% respecto a 2024. A esto le llaman gran crisis en Alemania. Aun así, por supuesto, hay preocupación. Las patronales alemanas vienen reclamando cambios en la política económica y el nuevo gobierno parece decidido a abordarlos. Ya se han anunciado rebajas importantes en el impuesto de sociedades y en el coste de la electricidad Alemania se mantendrá como una gran potencia, líder europea y un gran mercado para hacer negocios.

¿Existen oportunidades para las empresas españolas para abrir mercado en Alemania?

Daniela Acosta: Desde luego. No falta capital, no faltan proyectos y encargos, faltan trabajadores cualificados que los ejecuten. Por ello, muchas empresas alemanas se apoyan en contratadas extranjeras que ofrezcan calidad y mano de obra cualificada.

Alemania necesita inversiones que pueden aprovechar las empresas extranjeras si son capaces de ofrecer los servicios y cualificación que demanda el país

Desde Sesemann Consulting, cómo ayudan a las empresas?

Rosa Sanz: Sesemann Consulting ofrece un servicio de asesoría integral. Nos ocupamos de prácticamente todo lo que no sea la parte puramente técnica de la actividad. Con la colaboración de despachos de abogados y de asesores fiscales, apoyamos al cliente a elegir la forma jurídica, a registrar la empresa, realizar la contabilidad, nóminas, seguros, relaciones con autoridades, preparación de contratos, prevención de riesgos laborales... Nos mantenemos fieles a nuestro lema “pon tu talento y nosotros ponemos lo demás”.

Daniela Acosta: Atendemos al cliente con abogados y asesores de empresas y fiscales tanto alemanes como españoles, colegiados tanto en Alemania como en España, así como contables, ges-



Rosa Sanz



Daniela Acosta

tores de nóminas y auditores. Somos una empresa internacional con trabajadores altamente cualificados y con un network muy potente y afianzado. Realizamos un apoyo directo al cliente en su propio idioma coordinando a las distintas personas del equipo.

¿Cuáles son las principales dificultades que se encuentran las empresas españolas que quieren implantarse en Alemania?

Rosa Sanz: Muchas. Además de las que enfrenta cualquier empresa alemana, una empresa extranjera tropieza con la falta de experiencia en el mercado, el desconocimiento de los organismos e instituciones, barreras culturales y el idioma. En todo ello podemos ayudarles desde el inicio. El mayor problema aparece sin embargo cuando, por falta de un buen asesoramiento, se plantean mal las cosas y se busca ayuda cuando ya es tarde. Son muchos los que reconocen ver la luz cuando contactan con nosotros.

Daniela Acosta: Tenemos también muchos otros clientes que no pretenden instalarse en Alemania sino trabajar desde España enviando trabajadores desplazados. Este tipo de empresas tienen también grandes dificultades para entender los requisitos para trabajar en Alemania. Nuestra asesoría se centra entonces en que cumplan con estos requisitos, de salarios mínimos, permisos de trabajo, registro en aduanas, seguros, homologación en los diferentes organismos oficiales, etc.

¿Qué diferencia a Sesemann Consulting de otras asesorías?

Daniela Acosta: Ofrecemos un servicio integral que apenas existe en Alemania. Normalmente una empresa que da sus primeros pasos en Alemania debe recurrir a un abogado para la creación, a una empresa de gestión de personal para las nóminas, a un asesor fiscal para la contabilidad e impuestos, a un gestor de seguros para las pólizas, etc. Nosotros lo ofrecemos todo junto y todo en el idioma del cliente. Además, estamos directamente en Alemania, que no es lo mismo que trabajar desde el extranjero. Todo nuestro equipo comparte la idea de volcarnos con los clientes y empatizar con ellos.

¿En qué sectores tienen más posibilidades las empresas españolas?

Rosa Sanz: Donde más posibilidades y presencia hay es en aquellos sectores donde las empresas alemanas no son capaces

por capacidad laboral o falta de cualificación de cubrir las necesidades. Aún hoy el principal de estos sectores es el de las telecomunicaciones, aún muy obsoleto en Alemania, donde Sesemann Consulting trabaja con numerosos clientes.

La infraestructura eléctrica también debe adaptarse a la nueva red, más descentralizada y con necesidad de transportar la energía eólica generada en el mar del Norte a la zona Sur alemana. Además, la energía solar fue la gran apuesta del anterior gobierno de Olaf Scholz y el nuevo canciller Merz la quiere seguir apoyando tras renunciar definitivamente a las centrales nucleares. Las inversiones aquí obligan a buscar empresas especializadas y personal cualificado que España puede ofrecer.

Más recientemente empresas de otros sectores están contactando con nosotros: organización de ferias y eventos, empresas de venta online en páginas propias o Amazon, compañías de nuevas tecnologías digitales de BitCoin o Crowdfunding...

Para terminar, ¿qué destacarían como requisitos necesarios para entrar con buen pie en el mercado alemán?

Rosa Sanz: Destacaría dos: lo más importante y primer requisito fundamental es ofrecer un buen servicio o producto competitivo. Alemania es un mercado exigente y la empresa española que quiera expandirse en él debe asegurarse que va a poder ofrecer un servicio a la altura.

El segundo requisito fundamental es conocer bien qué se va a encontrar la empresa en Alemania. Por mucho que estemos en la Unión Europea, el mercado alemán es muy distinto al español. Aquí es donde es imprescindible buscar cuanto antes un buen asesoramiento, preferentemente antes de iniciar cualquier inversión y desde luego antes de crear una empresa o filial en Alemania. Un buen asesoramiento no garantiza el éxito de la empresa, pero asegura que el proyecto no fracase por desconocimiento o por sorpresas inesperadas.

