

# Grupo Arrivelo propicia la salida al exterior de 25 empresas españolas

- La consultora coruñesa asesora a compañías para su internacionalización
- En cinco años ha impulsado la movilización de mil millones de dólares

## Redacción

Guiar a las empresas españolas en el proceso de internacionalización de sus proyectos como una fórmula capaz de generar riqueza y expectativas de negocio ante las lúgubres opciones que ofrece el mercado nacional constituye la razón de ser del Grupo Arrivelo, una consultora especializada en representación y asesoramiento, que dispone de más de diez años de experiencia y tiene a Perú entre los principales países de Latinoamérica donde la viabilidad de las transacciones inversoras le convierten en un país interesante para hacer negocios.

Así lo entiende el director de la consultora coruñesa, Andrés Arriaga, quien en todos estos años y a propósito de las buenas relaciones que ha mantenido desde el año 2000 con el entonces embajador de Perú en Brasil Jaime Stiglich — hoy uno de sus socios— le ha permitido acompañar en los procesos de internacionalización a más de 25 empresas españolas y norteamericanas en sectores como infraestructuras, energías, minería, construcción, seguridad, iluminación o el sector naval, entre otros.

Dar el salto al exterior requiere, para Arriaga, «disponer del armazón comercial básico» sobre las potencialidades de la empresa y entender que la salida debe organizarse desde el país de origen. Las garantías financieras que hasta hace unos años avalaban la internacionalización de las compañías fuera de España deben suplirse, según el director del Grupo Arrivelo, con la organización de un proyecto y un análisis de mercado previo que esclarezca tanto las potencialidades a desarrollar como el nicho de mercado de que se dispone y, en este caso, el país sudamericano.

Andrés Arriaga destaca las posibilidades de inversión que ofrecen en estos momentos países como México, Colombia, Paraguay y Perú. De hecho, la consultoría que dirige ha logrado movilizar, en los últimos cinco años, unos mil millones de dólares en propuestas empresariales que han apostado por desarrollar sus estrategias en estos países. Sencillamente porque las necesidades dotacionales están, en algunos de ellos, casi por hacer, fundamentalmente, en sectores fundamentales como las infraestructuras, la vivienda, la energía o la minería. El Grupo Arrivelo ha intervenido en la proyección de una pequeña



Andrés Arriaga confía en el empuje empresarial gallego en el exterior

empresa coruñesa que, con una facturación de 800.000 euros, ha logrado hacerse con dos contratos de 3,5 millones de dólares cada uno en su experiencia internacional en Perú. En la agenda de la consultora coruñesa figuran firmas del alcance de Insa, un consorcio español de

empresas que, con una facturación de 800.000 euros, ha logrado hacerse con dos contratos de 3,5 millones de dólares cada uno en su experiencia internacional en Perú.

En la agenda de la consultora coruñesa figuran firmas del alcance de Insa, un consorcio español de

## ESCENARIOS

### EL TRAYECTO DE UN VIAJE CON GARANTÍAS DE ÉXITO

No solo las grandes empresas pueden plantearse su internacionalización. El Grupo Arrivelo ejerce de tutor en el tránsito hacia el exterior, especialmente en Perú donde conoce el mercado al detalle. Las firmas no llegan solas, sino que la consultoría le acompaña, con su equipo de profesionales, en los distintos escenarios donde ha de moverse desde la captación de proyectos, desarrollo, disponibilidad de infraestructuras, contactos con otras empresas y materialización. «Hace pocos años, en un vuelo hacia Lima apenas viajaban dos o tres españoles, ahora la proyección exterior ha hecho que estos aviones vuelen llenos»

iniciativas aeroespaciales, que convive con otras compañías de menor envergadura pero que optan a las mismas expectativas de negocio en el segmento al que pertenecen.

Las necesidades inmobiliarias y los recursos naturales de que dispone convierten al país del Pacífico, según Andrés Arriaga, en un escenario inversor de interés para la empresa española. La firma cuenta también con oficinas en Argentina y Rusia donde contribuye a abrir nuevas líneas de negocio empresarial.

## EMPRENDER

María Botana Rocamonde

### ¡Atención! Contiene amianto

El amianto es un mineral localizado en muchos lugares del mundo y que se extrae en minas a cielo abierto. Existen distintas variedades de amianto siendo el blanco, crisolito, el más utilizado en España. Está constituido por fibras finas y largas, distinguiendo entre el amianto friable, en el que las fibras suelen desprenderse con facilidad porque no están unidas a ningún material y el no friable, en el que están mezcladas con otros materiales, como la cola o cemento.

Debido a las excelentes propiedades aislantes, mecánicas, químicas y de resistencia al calor y a las llamas que presenta este mineral, así como su relativo bajo coste, hicieron del amianto un material utilizado en numerosos campos. Se ha empleado masivamente como material de construcción, en la industria del automóvil o en diversos materiales textiles, envases o revestimientos. Pero la relación entre la exposición al amianto y la aparición de determinadas enfermedades específicas ha desatado las

alarmas y provoca que se prohíba su uso y comercialización, así como el de los productos que lo contengan en el ámbito europeo. El amianto es peligroso cuando se dispersa en el aire en forma de fibras diminutas invisibles a simple vista. Respirar esas fibras puede provocar mesotelioma y asbestosis, incrementando el riesgo de cáncer de pulmón y patologías pleurales no malignas.

Los parámetros sobre su peligrosidad son su concentración ambiental, el tipo de amianto, la medida de las fibras, el ritmo respiratorio y el tiempo de exposición.

Los materiales que están instalados y que contienen amianto solo pueden ser manipulados por empresas especializadas en la retirada controlada de materiales con amianto, debiendo estar inscritas en el Registro de Empresas con Riesgo al Amianto. Es importante señalar que la empresa que vaya a ejecutar los trabajos deberá establecer un plan que someterá a la aprobación de la autoridad laboral don-

de se realicen dichas actividades. Se especificará el método de desamiantado, las medidas preventivas y la capacitación del personal.

El Real Decreto 396/2006, de 31 de marzo, establece las disposiciones mínimas de seguridad y salud aplicables a los trabajos con riesgo de exposición al amianto.

El desamiantado es una actividad compleja que requiere rigurosidad técnica para garantizar la calidad del servicio, la trazabilidad documental de la gestión y la seguridad y salud de los trabajadores/as. Los residuos que se generan son peligrosos y deben ser almacenados y transportados en embalajes cerrados adecuados, debidamente identificados mediante las etiquetas reglamentarias a la espera de un adecuado tratamiento por parte de un gestor autorizado.

**!** María Botana Rocamonde es la responsable del Servicio de Prevención de Riesgos Laborales de la Confederación de Empresarios de A Coruña ([www.ccec.es](http://www.ccec.es)).

## CONSULTORIO LABORAL

### NUEVO AUTÓNOMO

**?** Soy aparejador y estoy dado de alta como autónomo. Trabajo desde mi casa, y tengo una persona que me ayuda. Trabajo en exclusiva para esa empresa desde hace 6 años. ¿Puede considerarse un trabajador autónomo económicamente dependiente?

Para ser Trabajador Autónomo Económicamente Dependiente (TRADE) hay que cumplir los siguientes requisitos:

- 1.- Realizar una actividad económica o profesional a título lucrativo.
- 2.- Desarrollar dicha actividad de forma habitual, personal y directa para una persona física o jurídica, denominado cliente.
- 3.- Dependier económicamente de él por percibir, al menos, el 75 por ciento de sus ingresos por rendimientos de trabajo y de actividades económicas o profesionales.
- 4.- Haberse perfeccionado por escrito un contrato como TRADE. El contar con un ayudante le impide que le puedan considerar como económicamente dependiente. No puede contratar ni sub-

contratar con terceros, en todo o en parte, la actividad contratada con sus clientes, dado que se trata de una obligación que ha de cumplirse de modo personal y directo. La condición de TRADE es también incompatible con tener a su cargo trabajadores por cuenta ajena, esto es, no ser al mismo tiempo empresario laboral.

Y en cualquier caso, precisaría, para poder ser considerado TRADE, que hubiese firmado con la empresa el correspondiente contrato en donde se le reconociese la opción contractual existente porque si en algo se caracteriza esta nueva figura de trabajador autónomo es por que realiza su actividad económica o profesional para una empresa o cliente del que percibe al menos el 75 por ciento de sus ingresos.

**!** ANTONO IGLESIAS VÁZQUEZ  
Socio director de Iglesias Abogados.