

De la Rosa Management se posiciona en Luxemburgo para ofrecer soluciones globales en internacionalización, Real Estate y asesoría empresarial

En el año 2015, **Federico de la Rosa de Cambra** decidió trasladarse a Luxemburgo para comenzar una nueva etapa profesional en el sector de la Banca Privada.

En este tiempo, ha sabido identificar las oportunidades que ofrece el mercado luxemburgués y se ha convertido en un joven empresario, habiendo obtenido la licencia para ejercer como agente, administrador de bienes y promotor inmobiliario en Luxemburgo.

Con un gran espíritu emprendedor y actualmente involucrado en proyectos de desarrollo y expansión de negocios para empresas internacionales, conocemos en esta entrevista un poco más de nuestro nuevo socio y miembro de la comunidad *EmprendeBelux*, una iniciativa que pretende dar apoyo y visibilidad a emprendedores españoles en Bélgica y Luxemburgo.

Con 23 años llegaste a Luxemburgo para continuar tu trayectoria profesional en el sector financiero. ¿Cuándo y por qué decides emprender tu propio proyecto personal en el Gran Ducado?

Mi sueño siempre fue ser empresario. Cuando llegué a Luxemburgo es cierto que no tenía todavía las capacidades ni las competencias adecuadas para emprender. Lo que sí tenía claro es que tenía que conocer mucho mundo y gente para poder ofrecer servicios globales. Quería abrir mi mentalidad y considerar nuevos puntos de vista.

Luxemburgo me permitió trabajar en multitud de países y madurar mis ideas. Compartí mucho tiempo con familias luxemburguesas y su espíritu emprendedor me ayudó a confirmar lo que ya sabía, que iba a desarrollar con ellos una actividad que me permitiera dos cosas:



Licenciado en derecho por la Carlos III de Madrid y con un Máster en Bolsa y Mercados financieros por el Instituto de Estudios Bursátiles, Federico obtuvo recientemente el título en actividades inmobiliarias por la Cámara de Comercio de Luxemburgo (agente, administrador de bienes y promotor). Antes de fundar De La Rosa Management su carrera profesional estuvo ligada a la Banca Privada, donde participó en distintos proyectos globales (Francia, Bélgica, Luxemburgo, EE.UU., Alemania, Suiza...). Principalmente ha trabajado asesorando a instituciones bancarias en temas relacionados con regulación bancaria, gestión de riesgos y optimización de procesos.

1. Poder ayudar a empresarios españoles y latinoamericanos a internacionalizarse y expandirse.
2. Poder ayudar a los empresarios Luxemburgueses a desarrollarse en el mercado español y latinoamericano.

¿Cuáles son las áreas de negocio de tu empresa?

Trabajamos como “Business Introducing”, contactando con diferentes partners, diseñando y creando servicios únicos y “a medida” en las áreas de desarrollo comercial, inmobiliario, legal e internacional.

Tenemos varias categorías de clientes:

- Clientes que buscan desarrollar y vender su producto en Europa, o clientes europeos que quieren vender y desarrollar su producto en América Latina, África, Oriente Medio o Turquía.
- Familias que quieren asegurar su patrimonio en un entorno financiero seguro y estable, por lo que les introducimos en el mercado luxemburgués (uno de los países más estables del mundo) y les llevamos la gestión administrativa (creación de empresa, apertura de cuenta, reuniones con notarios, reuniones con abogados, reuniones con los ministerios correspondientes...)
- Familias internacionales (América Latina, África, Oriente Medio o Turquía) que quieren invertir en Real Estate en Luxemburgo (nos dedicamos a la construcción y venta en el Gran Ducado).



Ofrecemos oportunidades de implementación y crecimiento empresarial para compañías que se quieren internacionalizar. Actualmente estamos ayudando a nuestros clientes a hacer crecer su negocio en Europa (España, Luxemburgo, Bélgica), América Latina (Perú), África (Túnez), Oriente Medio (EAU, Qatar) y Turquía.

*“Trabajamos como **business Introducing**, contactando con diferentes partners, diseñando y creando servicios únicos y a medida en las áreas de desarrollo comercial, inmobiliario, legal e internacional”*

Recientemente has obtenido la licencia para operar como agente de Real Estate en Luxemburgo. ¿Qué servicios puedes ofrecer a la comunidad española en este sector?

No sólo hemos obtenido la licencia de agente, también tenemos licencia para administrar bienes y para desarrollar proyectos de promoción inmobiliaria. Como los primeros españoles en tener licencias en Luxemburgo de actividades inmobiliarias ofrecemos a través de nuestros socios Luxemburgueses distintos servicios:

- Compra y venta de bienes inmobiliarios
- Proyectos de promoción inmobiliaria
- Alquiler de pisos y oficinas

¿Qué valor añadido puedes ofrecer frente a tus competidores?

Destacaría los principales puntos:

- Dominio de varios idiomas: Francés, Español, Italiano, Árabe e Inglés
- Proyección internacional: Nuestra misión es po-



“Para mi emprender viene asociado al cambio que puedes realizar a través de tus ideas en la vida de otras personas. Emprender es poder cambiar las cosas de una forma real y poder verlo con tus propios ojos. Es una mirada genuina sobre una idea cualquiera”

der ayudar a empresarios españoles a internacionalizarse y expandirse, por lo que hemos establecido una sólida red de contactos.

- Servicios de Real Estate: Tenemos la capacidad de acceder al mercado Español y Latinoamericano ofreciéndoles los servicios que realizamos conjuntamente con empresarios Luxemburgueses.
- Un servicio holístico: Abordamos las necesidades del cliente desde diferentes perspectivas que se complementan.

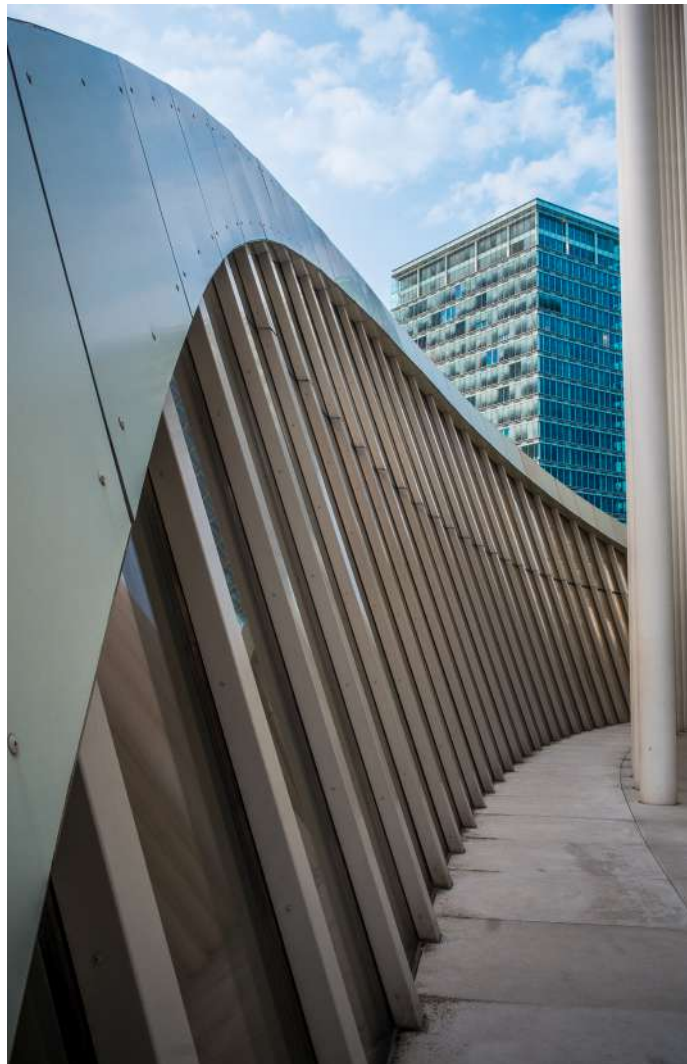
¿Qué ventajas y obstáculos has encontrado a la hora de emprender en Luxemburgo?

Los inconvenientes que he tenido durante la creación de la empresa son sobre todo administrativos. Como en multitud de países las instituciones públicas no son siempre tan rápidas como nos gustaría. No obstante, una vez que obtienes las licencias, todo se realiza de una manera mucho más simple y natural.

En cuanto a las ventajas de emprender en Luxemburgo, destacaría la cantidad de oportunidades que hay. Si eres paciente, es un lugar donde la gente tiene mentalidad de emprender, negociar, innovar, avanzar... Es una ciudad cosmopolita, donde el choque cultural hace que multitud de ideas nazcan; así como oportunidades.

¿Qué 3 consejos podrías dar a otros emprendedores españoles que están empezando a desarrollar su proyecto en Luxemburgo?

1. Es esencial dominar el Francés y el Inglés para poder comunicarte en Luxemburgo;
2. Corre riesgos y cree en ti mismo;
3. Ten capacidad para adaptarte positivamente a las situaciones adversas.



Datos de contacto

De la Rosa Management
federico@delarosamanagement.com
<http://delarosamanagement.com>
+352 661 836 087