

Sede en China, el socio asiático de las pymes españolas

La consultora también fabrica productos para sus clientes en este país

I. ORIA
MADRID

Comenzar a operar en el mercado chino no es tarea fácil. Tampoco lo es cerrar acuerdos con empresarios de este país con una cultura empresarial muy diferente a la europea. Estas dificultades son las que hacen que muchas pequeñas y medianas empresas españolas descarten la posibilidad de desarrollar su negocio en China, a pesar de que se ha convertido en uno de los mercados con más potencial de crecimiento a nivel mundial. «A veces, las diferencias culturales hacen que los pedidos sean un desastre por los errores que se cometen», explica Adrián Díaz, socio fundador y gerente en el país asiático de Sede en China, consultora que lleva siete años asesorando a todas aquellas pymes españolas que quieren desarrollar su negocio en este país. «Realizamos cualquier servicio que necesite la empresa, ya sea comprar, vender, elaborar un plan de negocio o gestionar licencias administrativas. También trabajamos con particulares que tengan que llevar a cabo alguna tarea en este país», resume.

Sin embargo, Díaz reconoce que la mayoría de sus clientes se dedican principalmente a comprar en China. Por eso, la compañía cuenta con dos fábricas en propiedad y coopera con otros centros productivos. «Algunos clientes nos piden que fabriquemos sus productos bien porque no los encuentran aquí o porque son productos muy propios. Muchos de ellos también quieren exclusividad y tienen miedo de las copias chinas», afirma el fundador de la empresa.

ASESORAMIENTO. La consultora cuenta con tres oficinas en China (en las localidades de Guangzhou, Yiwu y Wuyi) donde trabajan empleados chinos y españoles que se encargan de proporcionar una secretaría bilingüe a sus clientes así como una dirección y un teléfono desde el que operar en el país. Según Díaz, existe una gran oportunidad para que las empresas españolas hagan negocios en el país asiático. «Aquí no conocemos crisis ninguna, la crisis se supera con trabajo», afirma el gerente. En este sentido, señala que hay un gran nicho de negocio para todo lo relacionado con los productos españoles porque «hay pocos» y «no se saben vender», y

resalta que existe una gran oportunidad no sólo para productos, sino para servicios. «En un país que está en pleno boom inmobiliario como China se valora mu-

cho, por ejemplo, la arquitectura extranjera. También hay mercado para diseñadores de ropa o empresas de marketing», explica Adrián Díaz. ■



Las oficinas de la consultora ofrecen una secretaría bilingüe

Por 1 € más, totalmente equipados.

Toyota Yaris por 10.991 € Con un equipamiento valorado en 2.000 €	Toyota Auris por 14.991 € Con un equipamiento valorado en 3.000 €	Toyota Verso por 19.991 € Con un equipamiento valorado en 4.000 €
 CLIMATIZADOR MANUAL TOYOTA TOUCH CÁMERA TRASERA CONECTIVIDAD	 NAVEGADOR INTEGRADO CLIMATIZADOR BIZONA LLANTAS DE ALEACIÓN CONTROL CRUCERO	 DVD INTEGRADO TECHO PANORÁMICO CLIMATIZADOR BIZONA LLANTAS DE ALEACIÓN
 VOLANTE DE CUERO 7 AIRBAGS CONTROL DE ESTABILIDAD BLUETOOTH	 BLUETOOTH 7 AIRBAGS CONTROL DE ESTABILIDAD Y MUCHO MÁS	 CONTROL CRUCERO TOYOTA TOUCH 7 AIRBAGS Y MUCHO MÁS
o financiero por 145 €/mes. <small>Entrada: 1.410 €. 84 Cuotas. TAE: 7,32%</small>	o financiero por 175 €/mes. <small>Entrada: 3.425 €. 84 Cuotas. TAE: 7,32%</small>	o financiero por 225 €/mes. <small>Entrada: 5.125 €. 84 Cuotas. TAE: 7,32%</small>

Y además financiados a tu medida.

RECOMENDARLO ES INEVITABLE

TOYOTA
POSTVENTA-SEGUROS-FINANCIACIÓN
Estás en familia

Consumo medio (l/100 km): Yaris: 4,8. Auris: 6,6. Verso: 6,8. Emisiones CO₂ (g/km): Yaris: 111. Auris: 152. Verso: 158. • www.toyota.es
 Toyota Yaris 70 Active 3p. PVP: 10.991 €. Entrada: 1.410 €. TIN: 6,25%. TAE: 7,32%. 84 cuotas de 145 €. Comisión de apertura financiada (2,75%): 263,48 €. Importe total aplazado: 13.590 €. Toyota Auris Active 1,6 Valvematic + Pack Connect. PVP: 14.991 €. Entrada: 3.425 €. TIN: 6,25%. TAE: 7,32%. 84 cuotas de 175 €. Comisión de apertura financiada (2,75%): 318,04 €. Importe total aplazado: 18.125 €. Toyota Verso 1,6 Active 7 plazas + Pack Lounge + Pack ICE. PVP: 19.991 €. Entrada: 5.125 €. TIN: 6,25%. TAE: 7,32%. 84 cuotas de 225 €. Comisión de apertura financiada (2,75%): 408,82 €. Importe total aplazado: 24.025 €. Oferta financiera de Toyota Kreditbank GmbH sucursal en España. IVA, transporte, impuesto de matriculación, promoción, aportación del concesionario y 3 años de asistencia en carretera incluidos. Otros gastos de matriculación, pintura metalizada y equipamiento opcional no incluidos. Oferta válida hasta el 31/03/2012 en Península y Baleares y solo para vehículos en stock. Promoción no acumulable a otras ofertas o descuentos. Quedan excluidos de la promoción los vehículos para flotas. Modelos visualizados no coinciden con modelos ofertados. Para más información consulta en tu concesionario habitual o en www.toyota.es