

Estrategia Empresarial (Junio 2008)

Entrevista a David Sanchis, Gonzalo Cortell y Luisa García, directores de DESGLOBA, PROYECTOS INTERNACIONALES

“Para importar de China, la empresa debe tener claros sus objetivos”

Ofrecer un servicio global de asesoramiento personalizado de los distintos proyectos internacionales de empresas españolas en la R. P. China es la filosofía y objetivo de **Desgloba, Proyectos Internacionales**, que abrió su primera oficina en Beijing, a la que se sumaron un año después dos nuevas oficinas en España, una en Valencia y otra en Alicante. La iniciativa surgió como consecuencia del paso de los promotores de esta idea de Consultoría, por la Oficina Comercial que el Instituto Valenciano de la Exportación (IVEX) tiene en Beijing, lo cual permitió conocer el país de primera mano.

¿Cómo lleva a cabo Desgloba sus objetivos?

Estudiamos y analizamos la empresa, producto y proyecto, valorando las posibilidades y pasando a formar parte del propio personal de la empresa, como departamento de Export/Import, pero con un coste variable, siendo así más asumible para empresas medianas y pequeñas. Para lograr nuestros objetivos, contamos con personal profesional formado en Comercio Exterior y con experiencia en China, así como personal local chino, que salva las barreras culturales y de idioma tan grandes que presenta el país.

¿Cuáles son los factores determinantes que una empresa debe conocer para implantarse en un país asiático?

En primer lugar, el cliente debe tener claro sus objetivos a alcanzar. Para ello, personal de **Desgloba** en China y en España, a través de una comunicación directa y fluida, le asesorará en todo momento, para la consecución de dichos objetivos. Y en segundo lugar, es vital realizar las actuaciones y cumplimentar las estrategias comerciales, siguiendo los pasos para una exitosa penetración en el mercado, con el asesoramiento de **Desgloba**.

¿Qué servicios ofrece a las empresas en su proceso de internacionalización?

Seleccionamos proveedores en el país de destino, desarrollamos “Agendas Comerciales”, las cuales contemplan la visita a fábricas y ferias acompañando al cliente español, realizamos gestión comercial íntegra con clientes, ofrecemos asesoramiento legal especializado en registro de marcas, e introducimos productos españoles en el mercado asiático, entre otros.

¿Cuáles son sus planes de futuro?

Nuestro objetivo es crecer en dos sentidos: por un lado, en número de proyectos y clientes, y por otro, en número de oficinas propias y colaboradores en otros países.