



ENVIOS SERVICIOS

Lunes, 30-07-2007

CincoDías.com



Edición impresa
En PDF

Busca

empresas | sectores | mercados | economía | finanzas personales | opinión

ÍNDICE | PALMAS

edición impresa **CincoDías**

ebp
SOFTWARE DE GESTIÓN

Genere
fácilmente
planes de empresa
para su
futuro negocio



FOTO: JUAN LÁZARO
Marita Fernández Lado, directora de la agencia de investigadores privados Método 3, en su sede en Madrid.

AMPLIAR ¿le interesa?

Alfonso Simón / MADRID (26-07-2007)

Como en la oscura China descrita en la película La dama de Shanghai, de Orson Welles, las empresas españolas deben sortear los supuestos y escondidos peligros al acecho para sus negocios. Incluso con detectives en el reparto. La agencia de investigadores privados Método 3 ha pedido recientemente prudencia en las inversiones en el otrora Imperio del Centro.

Esta compañía aconseja conocer 'de forma fehaciente a los futuros socios comerciales, ya que muchas aventuras en ese país se han desmoronado' al conocer al compañero de viaje en profundidad. 'Es muy peligroso invertir a ciegas en determinados países', asegura Marita Fernández Lado, directora de la agencia, con 40 empleados y 3,8 millones de euros de volumen de negocio en 2006. Llevan siete años investigando a empresas locales. Comenzaron cuando una marca de lujo descubrió una imitación casi perfecta de un bolso. Contrataron a los detectives de Método 3, quienes -una vez localizado el foco del fraude- se desplazaron hasta China.

El principal problema es la falta de garantía de las escasas referencias que se puede poseer de una firma local: evaluación del producto, historial bancario, respeto al medio ambiente en la actividad o un código de conducta laboral. Fernández Lado explica que las empresas anglosajonas tienen más costumbre de investigar a priori al futuro colega de negocio. En España casi siempre se realiza cuando ya existe algún acuerdo firmado. En el último año unas 20 firmas han solicitado su servicio, ocho en el último mes, tras la visita a Pekín de una delegación de la CEOE el pasado junio.

Última

Cómo saber si un socio en China quiere engañar a su empresa

La oficina comercial española en Pekín alerta de fraudes a compañías europeas en el país asiático

Compártalo: Ayuda

Nuevo Opel GT

OPHEL

GT aine

Descubre cómo nace una pasión.

CLICK PARA ESCUCHAR SONIDO

Este viaje puso de manifiesto el interés con que se mira desde España al sexto PIB del mundo. Allí ya están instaladas 450 firmas españolas. En 2006, las exportaciones a ese país aumentaron un 9% respecto a 2005 hasta llegar al 1.607,7 millones de euros. La inversión neta directa se disparó un 84,16% hasta los 89,02 millones, según datos de la Secretaría de Estado de Turismo y Comercio.

'Existe la dificultad de tomar referentes válidos, como los crediticios', asegura Luis Cacho, consejero económico y comercial de la Embajada española en Pekín. Gracias a la telefonía móvil Cinco Días localiza al diplomático en sus vacaciones en China, desde donde nos explica el caso más extremo: los fraudes, en los que han caído un centenar de empresas europeas.

Desde hace un año, las oficinas comerciales de los países de la UE en China alertan sobre las existencia de estafas. El timo consiste en que falsos directivos se ponen en contacto con compañías occidentales usurpando el nombre de alguna sociedad local. El estafador ofrece muchas facilidades hasta que consigue que el empresario viaje a China. El enredo final se produce cuando al socio extranjero se le pide una cantidad de entre 3.000 y 6.000 euros para supuestos gastos protocolarios. 'Es gente fullera, no muy organizada. El quebranto viene por el desplazamiento hasta China', opina Cacho, que aconseja un contacto previo con la embajada para comprobar las identidades facilitadas.

El Ices también ayuda a las empresas a dar, con seguridad, el paso de internacionalizarse. Aconsejan que en noviembre las empresas participen en el Foro de Inversiones y Cooperación Empresarial Hispano-Chino, donde contarán con numerosos recursos y experiencias de las que aprender.

Anuncios Google

¿Qué es esto?

Guía de Empresas

Su Empresa, Negocio y Producto Aquí
Sea el 1º en su provincia y sector
www.laguiadeguias.com

Conocer China

¿Va a visitar China?
Comparar precios y críticas.
www.TripAdvisor.es

China Richeyjewelry

Body jewelry manufacture in China
Wholesale, good price and quality
www.richeyjewelry.com

¿le interesa?

Compártalo: [Ayuda](#)

CONTACTO

MAPA

AYUDA

PUBLICIDAD

AVISO LEGAL

Otros medios del Grupo Prisa: ELPAIS.com | Cadenaser.com | AS.com | los40.com