



Xiamen Eurodesigns Co, LTD

Internacionalización de una empresa catalana

Javier Moreno Guerrero

El 26 de Septiembre 2011

Powered by: Marivi Martin-Liorzou y Diamond Huang

Parte 1. KNOW HOW

Parte 2. MARKETING 2.0

Parte 3. FINANZAS

La experiencia de



**División BBC
+ de 100 Fábricas al servicio
de nuestros clientes en todo
el mundo**

La experiencia de

EURODESIGNS
CONSULTING



Resinas – Flores secas - Papel

La experiencia de

EURODESIGNS
CONSULTING



Metal – Cartón - Textil

La experiencia de

EURODESIGNS
CONSULTING



Llaveros – Marcos de Fotos – Plásticos - Cintas

La experiencia de

EURODESIGNS
CONSULTING



**Cristal – Bolsas –
Mimbre - Deco**

La experiencia de



**Ejemplo: Producción
especial
Cliente Rusia**

La experiencia de

EURODESIGNS
CONSULTING



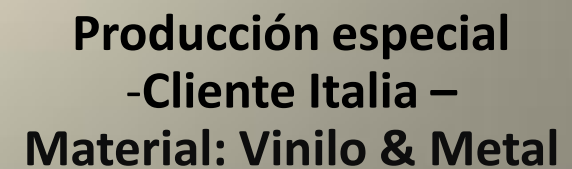
**Producción especial
- Cliente Rusia -**

La experiencia de



**Producción especial
Cliente Italia
Diseñado en Barcelona.
Fabricado en Quanzhou.
Facturado desde Hong Kong.**

EURODESIGNS
CONSULTING



La experiencia de



**Ejemplo otras producciones
especiales para
Clientes en España.**

La experiencia de

EURODESIGNS CONSULTING



**Mochilas deporte –
Llavero Bmw**

La experiencia de

EURODESIGNS
CONSULTING



Industria solar

La experiencia de

EURODESIGNS
CONSULTING



**Oil Barrel – Industria
marítima**

La experiencia de

EURODESIGNS
CONSULTING



Gadgets

La experiencia de

EURODESIGNS CONSULTING



**Diversidad de los
mercados
- Material industrial -**

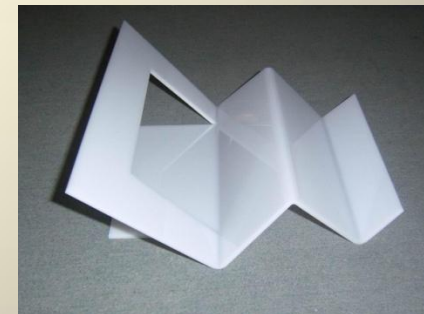
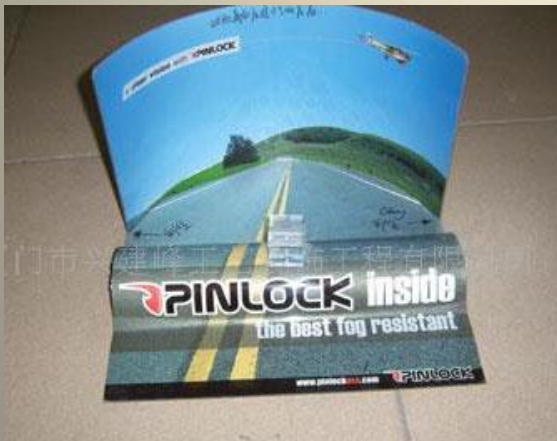
La experiencia de



Mobiliario tienda

La experiencia de

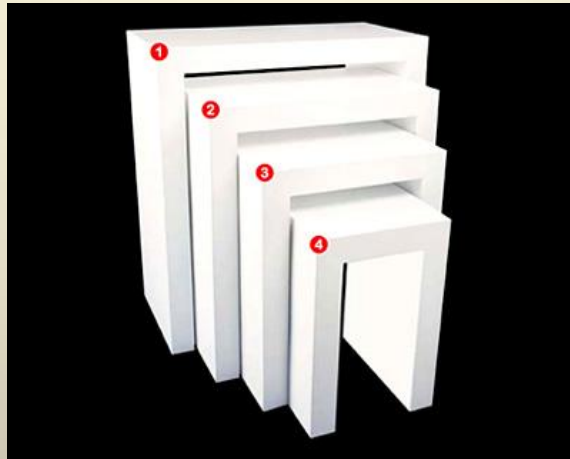
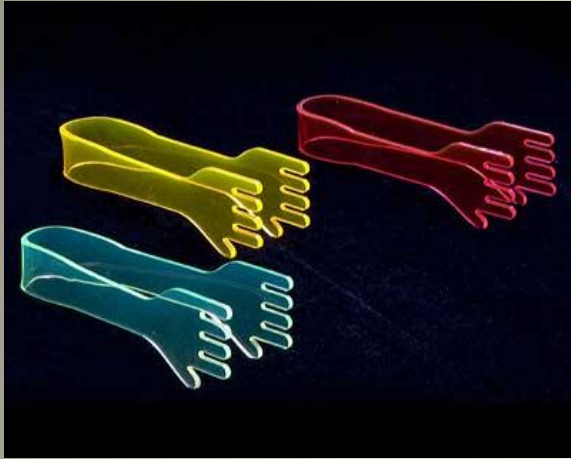
EURODESIGNS
CONSULTING



- Mobiliario tienda -

La experiencia de

EURODESIGNS CONSULTING



- Mobiliario tienda -

La experiencia de

EURODESIGNS CONSULTING



**Material tienda
- Especial Dulce Diseño -**

La experiencia de



Exportación de productos con licencia sanitaria

La experiencia de

EURODESIGNS
CONSULTING



Productos alimentarios
- Novelties: gadgets con golosina -

La experiencia de

EURODESIGNS
CONSULTING



Productos alimentarios
- Novelties: gadgets con golosina -

La experiencia de

EURODESIGNS
CONSULTING



**Cosméticos
- Amenities -**

La experiencia de



Controles de calidad en Asia.

La experiencia de

EURODESIGNS
CONSULTING



País: Tailandia.

Producto: Cosméticos

Servicio: Control de calidad.

La experiencia de

EURODESIGNS
CONSULTING



País: China & Japón
Producto: Cosméticos
Servicio: Control Calidad, Exportación, Transporte.

La experiencia de



Aperturas de nuevos mercados y clientes

Nuestras apuestas:

- 1- Internacionalización (poder vender a todo el mundo a un precio competitivo).**
- 2- Apuesta por el mercado asiático (conocer el mercado asiático igual que conocemos el español.**
- 3- Diversificación: Poder comercializar cualquier producto que siga la “ Regla de Oro “ del Grupo.**

LA REGLA DE LOS 100.000 USD

1. Histórico de



- En el año 2000, primera feria de compras en Cantón y encuentro con Diamond Huang (Asia Ceo Disgol Group).
- **Septiembre 2001:** primera **oficina de representación** en Xiamen
- Abril 2003: se empieza a pensar en como montar una empresa con capital extranjero en Xiamen, China.

1. Histórico de



- Diciembre 2004: registro de la empresa XIAMEN EURODESIGNS CONSULTING CO., LTD



注册号: 350200400021336

成立日期: 2005年07月18日

登记机关

厦门市工商行政管理局

二〇一〇年 六 月 二 日

编号: NQ 0985820

名 称	厦门欧诺构想咨询有限公司
住 所	厦门市思明区湖滨南路801号C1504室
法定代表人	JAVIER MORENO GUERRERO
注册资本	美元 壹拾万元整
实收资本	美元 壹拾万元整
公司类型	有限责任公司(外国自然人独资)
经营范围	商务管理咨询。

股东(发起人)

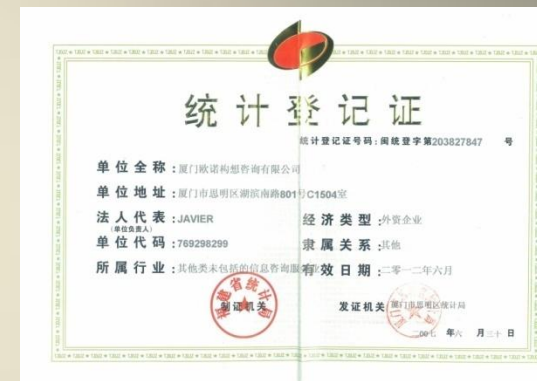
JAVIER MORENO GUERRERO (西班牙)

营业期限

自 2005年07月18日

至

2020年07月17日



1. Histórico de



- Desde 2003: Zona logística de 40.000 m2 en regimen de alquiler.
- Ubicación: Xiamen (Fujian).
- Compartida con Decatlon, Carrefour...



1. Histórico de

- Con la expansión y el desarrollo del negocio, se crea en 2007 una empresa en Hong Kong, HK IMPORT y otra en el norte de China.



- La función de la empresa de HK es gestionar de forma eficiente, la política económica y fiscal del Grupo.

1. Histórico de

- En 2008, creación de la oficina de Zhengzhou con Ramon Huang como manager.



- Tener acceso al norte de china con una oficina propia.
- Ahorre de coste en el control de calidad.
- Búsqueda de nuevas oportunidades de negocio.

1. Histórico de

- En 2009, creación de la oficina de Qingdao, con Abraham Wei como manager.



- El negocio de esta oficina se concentra en los neumáticos industriales (caucho).
- Control de calidad.
- Búsqueda de nuevos productos o fabricantes.

2. Estrategias

- Relación con los “makers”: Montamos cadenas de producción
- Fabrica en Dehua de Terracotta & Poliresina: 100% producción para Disgol Group
- Destino: Europa y Japon.



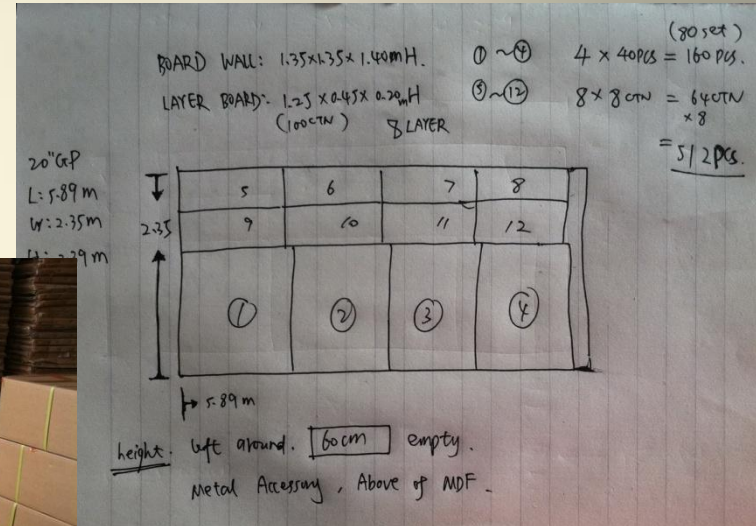
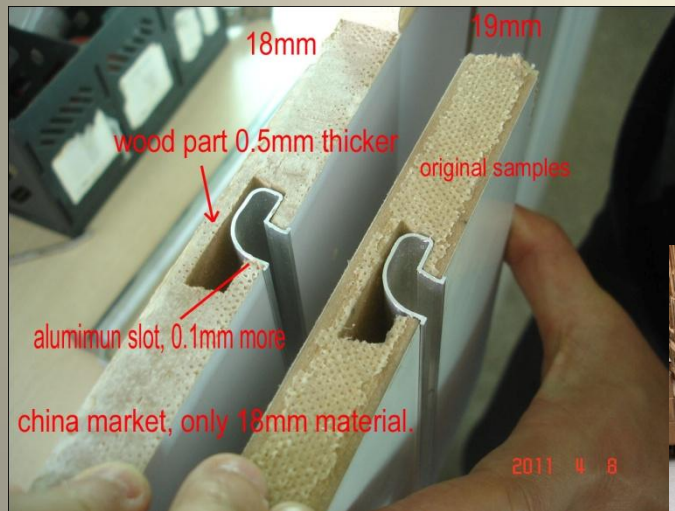
2. Estrategias

- Relación con los “makers”: Montamos cadenas de producción
- Fabrica de metacrilato: una línea de producción exclusiva para Disgol Group



2. Estrategias

- Relación con los “makers”: Montamos cadenas de producción
- Fabrica de MDF: MEJORAR EL SISTEMA DE MONTAJE



2. Estrategias

- Relación con los “makers”: Montamos cadenas de producción
- Fabrica de MDF: MEJORAR EL SISTEMA DE MONTAJE



Fabricación española

Fabricación china

2. Estrategias

- Relación con los “makers”: Montamos cadenas de producción
- Fabrica de focos: Fabrica de Philips



- Deslocalizando la compra de suministros, el **proveedor europeo** se vuelve **cliente** de Disgol Group.

2. Estrategias



Costes laborales

- Secretaria internacional: RMB4000 = €400
Con experiencia y habla ingles
- Secretaria nacional: RMB3000 = €300
1 año de experiencia, carrera universitaria
- Control quality manager: RMB3800 = €380
3 años de experiencia
- Logistic manager: RM4000 = €400
2 años de experiencia
- Trabajo en Dehua (terracotta): RMB2800 = €280
- Trabajo en Guangzhou (resina): RMB2800 = €280
- Trabajo en Canton (llaveros metal): RMB3200 = €320
- Trabajo en Jiangsu (amenities): RMB2700 = €270

Conversión:
1€ = 8,56RMB

3. En la actualidad

- Misiones comerciales a Asia en colaboración con ACC10 y AEBALL



3. En la actualidad



Misiones comerciales a Asia.



Acompañamos a los
emprendedores desde el principio
(sin saltarnos la Regla de Oro)

3. En la actualidad

- Proyecto: Boba tea.
- Fecha Inicio: Julio 2011.
- Gestor proyecto: Li Ling Chiang.
- País: Taiwan.
- Volumen Fact. Prev. 2012-2013: 1.000.000 €
- Inversión inicial: 100.000 €



3. En la actualidad



NETWORKING

3. En la actualidad

- Vitalnutritech: desarrollo de líneas de productos para triatlón



Ya importados



En proyecto:
Displays de
Metacrilato.

- 1- GOOGLE.
- 2- POSICIONAMIENTO.
- 3- COMMUNITY MANAGEMENT.



Firefox | La franquicia Dulce Diseño r... | DISGOL GROUP | LinkedIn | Entrevista Jose Luis Solbes - ... | (7) Saludos, Javier. | LinkedIn | cellers avgvstvs - Buscar co... | +

http://www.google.es/search?q=Cellers+Avgvstvs&ie=utf-8&oe=utf-8&aq=t&rls=org.mozilla:es-ES:official&client=firefox-a

Más visitados | Comenzar a usar Firefox | Últimas noticias | Saludos, Javier. | Linke... | Facebook (4) | Twitter / Cronología | S Empresas - Banco Sab... | Home | empresas | Caixa d'estalvis, hipote... | Marcadores

pdfforge | explore with YAHOO! SEARCH | Search | PDFCreator | eBay | Amazon | Options*

+javier La Web | Imágenes | Vídeos | Maps | Noticias | Correo | Más

javier moreno



Cellers Avgvstvs



Búsqueda avanzada

Búsqueda

Aproximadamente 139.000 resultados (0,17 segundos)

Todo

Imágenes

Maps

Vídeos

Noticias

Shopping

Más

Barcelona

Cambiar ubicación

La Web

Páginas en español

Páginas de España

Páginas extranjeras traducidas

Más herramientas

Cellers Avgvstvs Forvm ★
www.avgvstvs.es/

Cellers Avgvstvs Forvm ★
www.avgvstvs.es/spain.html
0 %. Clip with Actions :). 32 ...

vinagre ★
www.avgvstvs.es/forum_spain.pdf
No tengan miedo en usarlos a ...

Carretera de Sant Vicenç
43700 El Vendrell
977 666 910
[Página del sitio](#) - [Escribir un comentario](#) - [Cómo llegar](#)

Cellers Avgvstvs Forvm - Vinissimus ★
www.vinissimus.com/es/bodegas/index_html?id_bodega=puir +1

Cellers Avgvstvs Forvm es una pequeña bodega de carácter familiar situada en la comarca del Baix Penedès. En 1983 adquirieron una propiedad al mismo pie ...

Albert Roca. Director comercial de Cellers Avgvstvs Forvm ★
www.disgolgroup.com/.../145-albert-roca-cellers-avgvstvs-forvm.ht... +1
30 Ago 2011 – Mi nombre es Albert Roca, director comercial de Cellers Avgvstvs Forvm, y hace unos días he tenido el gran placer de poder visitar y conocer ...

Grupo Disgol ha compartido esto.



http://maps.google.es/maps?oe=utf-8&rls=org.mozilla:LrY3nDw&sa=X&oi=local_result&ct=image&ved=0CAQQ_BI Vinos... ★



QUE NOS DEPARA EL FUTURO

NO LO SE.....

.... Pero acabamos con un ejemplo práctico para resumir el Know-how del Grupo.

1. Diversificación.
2. Conocimiento del mercado asiático.
3. Networking.



Producto = continente + contenido.

Contenido = ©Lloreda. No potencial Bus.

Continente = Envase + Pulverizador + Etiqueta

Cliente potencial Disgol Group.

Perfil del cliente: Calidad + CQ Certificate® en origen.

Objetivo: producción en china, garantizando calidad y abaratando el coste de la materia prima en >10%

Fee: 0

Beneficio: % s/ el volumen exportado.



Consulta nuestra web
www.disgolgroup.com

