

INQUVE

Con 26 años y una formación especializada en Comercio Internacional, Carolina Rius creó en 2007 una empresa de consultoría con sede en Nueva Delhi que ofrece servicios de asesoramiento y gestión para las empresas españolas que quieran invertir o exportar a la India. Después de cuatro años y con una inversión inicial de 3.012 euros, da servicios a más de 300 empresas. (Más info: www.inquve.com)



Asesora de compañías en la India

Carolina Rius representa a empresas privadas e instituciones públicas españolas en el país asiático.

Soy emprendedora por naturaleza, siempre lo he sido, pero en España veía esa forma de vida como algo muy complicado. Sin embargo, cuando llegué a la India con una beca, conocí a muchos jóvenes empresarios indios con los que ideábamos futuros negocios y proyectos. Un día, un amigo me propuso ayudar a cinco empresarios indios que buscaban compañías españolas que quisiesen aprovisionarse en la India. De ahí surgió la idea de montar mi propio negocio, tenía 26 años y una buena formación especializada en comercio internacional. Así nació InQuve. Mi idea desde el principio fue ofrecer un servicio de *llave en mano* a las empresas españolas que quisiesen posicionarse en el mercado indio, no sólo asesorarles sino también proveerles con todo lo necesario para que pudiesen instalar sus compañías en este país. En definitiva, ser su equipo en la India. Porque a esta nación es imposible entenderla desde una oficina en España; es un país demasiado complicado y donde hasta lo que parece más sencillo de

EL FUTURO

«Mi próximo reto es conseguir trabajar para organizaciones multilaterales, como la Unión Europea o el Banco Asiático de Desarrollo, y ser participe en temas de mayor envergadura, además de hacer proyectos con diferentes ONG con el fin de llevar a cabo mi visión de contribuir a un desarrollo sostenible de este increíble país.»

conseguir necesita de un buen contacto local. En menos de un mes cerré mi primer acuerdo con un cliente muy importante, Catai Viajes, y a partir de ahí vinieron más proyectos. No sólo ayudamos a quienes quieren abrir sus oficinas aquí, también ofrecemos servicios de introducción comercial para aquellas empresas españolas, sobre todo pymes, que quieran exportar sus productos a la India, o a otras que quieran gestionar sus compras en este país. Con los años, he conseguido también que organismos oficiales depositasen su confianza en mi empresa y ahora somos también representación institucional de varios organismos autonómicos que se dedican a la promoción de las exportaciones en Andalucía, Galicia, Asturias... Consolidarme como una empresa de referencia aquí ha sido algo progresivo y ha necesitado de mucho esfuerzo. Empecé trabajando sola en casa, y ahora ya tengo unas oficinas centrales en Nueva Delhi con empleados que asesoran a más de 300 compañías. Y es que el éxito de mi

empresa ha sido ofrecer un servicio de calidad a los clientes, pero ante todo seleccionar sólo a aquellos que realmente tenían oportunidades de negocio en la India. Al final, así conseguimos su satisfacción y que el boca-oreja entre las compañías funcione a nuestro favor. Ahora la crisis nos está afectando. De hecho, ha tenido un doble efecto sobre nosotros: por un lado, la gran incertidumbre ha hecho que las instituciones hayan reducido el presupuesto para la exportación, pero por el otro, y de una manera positiva, las inversiones empresariales han aumentado, puesto que las compañías han visto que el mercado nacional se ha agotado y que es necesario buscar vías alternativas para su negocio. ...por Carla de la Vega