



Los mercados de China continental y Taiwán son una gran oportunidad de negocio para las empresas navarras. Pero entrar en estos mercados exige mucho más que un buen producto: requiere **conocimiento, estrategia y la capacidad de adaptarse a un entorno completamente diferente**. ¿Cómo dar el primer paso sin cometer errores costosos? ¿Qué canales de distribución funcionan mejor? ¿Cuáles son las claves para encontrar clientes y socios confiables?¿Cuento con ayudas para minimizar mis riesgos en mis operaciones?

En esta jornada, diseñada específicamente para **pymes que quieren empezar a vender en China y Taiwán** o ya han iniciado sus primeras operaciones, desmontaremos algunos de los mitos que generan miedo y, a través del estudio de casos de éxito de pymes, iremos despejando distintas incógnitas para que puedas explorar estos mercados con confianza. A través de ejemplos reales y consejos prácticos, descubrirás **cómo estructurar tu estrategia de entrada, qué apoyos existen para las empresas navarras y cómo evitar los errores más comunes**.

PROGRAMA

- 1. ¿Por qué vender en China y Taiwán? Una visión panorámica.
- El Mundo Chino: entre la geopolítica y la oportunidad.
- Diferencias fundamentales entre ambos mercados (regulatorias, culturales y de negocio).
- Percepciones erróneas y barreras psicológicas: desmontando mitos sobre China y Taiwán.

• Cómo empezar: primeros pasos

- Selección de mercado: ¿China, Taiwán o ambos?
- Identificación de demanda y oportunidades por sectores.
- Canales de entrada: distribución, comercio electrónico, importadores y socios locales.
- Barreras de acceso: certificaciones, regulación y propiedad intelectual.
- Primeras inversiones: ¿cuánto cuesta realmente empezar?
- Ejercicio práctico:
 Elaboración rápida de un "checklist" inicial de viabilidad: cada participantes definirá su punto de partida.

Casos reales: Pymes navarras en el Mundo Chino

- Presentación de dos casos de éxito de pequeñas empresas navarras que han logrado vender en estos mercados.
- · Lecciones aprendidas y estrategias clave.
- Recursos y acompañamiento: NAEX Destino y otras herramientas de apoyo

- Explicación de cómo el programa **NAEX Destino** del Gobierno de Navarra puede apoyar a las empresas en su proceso de internacionalización en China y Taiwán.
- Otros recursos útiles al servicio de las pymes

• Creación de una hoja de ruta básica

- Elaboración individual de un plan de acción inicial con pasos concretos para cada empresa.
- Ejercicio guiado: Definir su sector, canal de entrada y posibles barreras a sortear.

Tras la jornada, aquellas personas que lo deseen podrán solicitar entrevistas personalizadas con el ponente para estudiar su caso de forma personalizada (entrevistas de 15 minutos -hasta un máximo de 10-). Dicha entrevista deberá ser solicitada en el momento de la inscripción web a través del apartado observaciones.

INFORMACIÓN GENERAL

Objetivo:

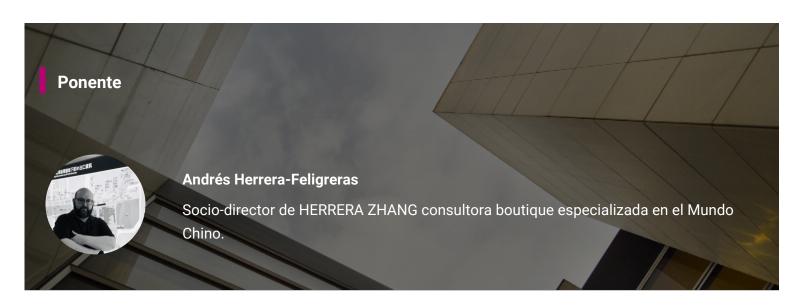
Proporcionar una visión panorámica del proceso de exportación a China y Taiwán, eliminando barreras de entrada psicológicas y ofreciendo una hoja de ruta básica para iniciar operaciones, así como información sobre los programas de ayudas que ofrece Gobierno de Navarra para estas actividades.

Dirigido a:

Mandos intermedios y directivos de pequeñas y medianas empresas o personas en formación

Esta actividad es complementaria a Negociar en el mundo chino. Consejos desde la experiencia que dará lugar el 21 de mayo, miércoles, de 9:30 a 12:30 h., en el Club de Marketing de Navarra.

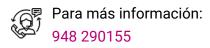
Más información





INSCRIPCIONES





Club de Marketing de Navarra

Inscríbete