

Cómo vender en China (y Taiwán)

📅 7 de mayo de 2025, miércoles

Inscríbete



Fechas:

7 de mayo, miércoles

Presencial



Horario:

de 9:30 a 11:30 h. Entrevistas
personalizadas: 11:30 a 14:30 h.

Inscríbete

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 participante 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](#)

Ponente



Andrés Herrera-Feligueras

Socio-director de HERRERA ZHANG consultora boutique especializada en el Mundo Chino.



Fechas:

7 de mayo, miércoles



Número de sesiones:

1



Horario:

de 9:30 a 11:30 h. Entrevistas personalizadas: 11:30 a 14:30 h.



Número de horas:

2



Presencial

Club de Marketing de Navarra

INSCRIPCIONES



100% subvencionado



Para más información:

948 290155

Inscríbete