

# Explorando nuevos horizontes: oportunidades de negocio y estrategias de entrada para las pymes navarras en China y Taiwán

📅 13 de noviembre de 2024, miércoles

Inscríbete



**Fechas:**

13 de noviembre, miércoles

**Presencial**



**Videoconferencia**



**Horario:**

de 9:00 a 13:00 h.

Inscríbete

## Ponente



### Andrés Herrera-Feligueras

Sinólogo y socio director de Herrera Zhang. Desde 2005 ha estado vinculado a las relaciones entre España y el Mundo Chino colaborando con distintas instituciones públicas y privadas. Ha formado parte, como consultor senior de los equipos de FUDE y EMERGIA PARTNERS. En 2016 cofundó HERRERA ZHANG firma consultora dedicada a construir relaciones con el Mundo Chino tanto para entidades públicas como empresas e instituciones privadas. Desde 2021 preside el patronato de Fundación Qili Fundazioa.

Doctor por la Universidad Pública de Navarra y Máster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial por ESIC-Business & Marketing School. En el ámbito académico ha sido investigador en la Universidad Pública de Navarra, Universidad Wenzao y Universidad Nacional de Taiwán, personal docente en la Universidad Nacional de Educación (Ecuador), Universidad de La Rioja y Universidad Pública de Navarra así como profesor visitante en universidades de Taiwán, América Latina y España, entre estas últimas destacan sus colaboraciones con la Universitat Oberta de Catalunya, el Instituto de la Paz y Conflictos de la UGR, la Universidad Autónoma de Madrid, la Universidad Camilo José Cela y la Universidad de Navarra.

## PROGRAMA

1. Introducción: El Potencial de Asia-Pacífico
2. Oportunidades de negocio en China
  - Principales sectores de crecimiento
  - El proceso de digitalización en China: plataformas clave
  - Dinámicas y tendencias de consumo
3. Oportunidades de Negocio en Taiwán

- Sectores de oportunidad
  - Potencial del ecosistema de innovación taiwanés
  - Mercado de consumo: poder adquisitivo y sofisticación
4. Desafíos del mercado Asiático: Barreras y Riesgos
- Diferencias culturales y su impacto en los negocios
  - Algunas claves sobre los procesos de negociación
  - Panorama general de los desafíos regulatorios y normativos en China y Taiwán.
  - Protección de propiedad intelectual: principales riesgos y cómo mitigarlos.
  - Riesgos geopolíticos y cambios en el entorno económico.
5. Claves estratégicas para tener éxito en el Mundo Chino.
- Los deberes previos y errores comunes
  - Estrategias de entrada: ¿es necesario constituir una joint venture?
  - La importancia del marketing y el compromiso con el mercado.
  - Financiación y apoyo institucional: programas de apoyo y financiación desde el Gobierno de Navarra para las operaciones en China.
6. Taller práctico: Diseñando una estrategia de entrada
- A través de un ejercicio basado en un caso real, los asistentes se aproximarán a los primeros pasos de una pyme en su incursión en el mercado chino, y reflexionarán -proponiendo acciones correctoras si es necesario- sobre la estrategia de entrada adoptada.
7. Conclusiones
- Recapitulación de los puntos clave.
  - Sesión de preguntas y respuestas.
  - Recursos adicionales y próximos pasos para las PYMES navarras



**Fechas:**

13 de noviembre, miércoles



**Número de sesiones:**

1



**Horario:**

de 9:00 a 13:00 h.



**Número de horas:**

4

Elige la modalidad que mejor se adapte a ti:



**Presencial\***

Club de Marketing de Navarra



**Videoconferencia\***

Aula virtual, Zoom

## INSCRIPCIONES

 100% subvencionado



Para más información:

948 290155

Inscríbete