

# Webinario

## Errores a evitar en el mercado chino. Un caso de estudio

25 DE NOVIEMBRE DE 2022 | 9:30H-10:30H

### 9:30 APERTURA Y PRESENTACIÓN

MIREN AUSÍN, DIRECTORA DEL SERVICIO DE PROYECCIÓN INTERNACIONAL DEL GOBIERNO DE NAVARRA

### 9:35 ERRORES COMUNES A EVITAR A LA HORA DE ABORDAR EL MERCADO CHINO

ANDRÉS HERRERA-FELIGRERAS, SOCIO Y DIRECTOR DE LA CONSULTORA HERRERA-ZHANG

### 10:05 CASO EMPRESARIAL

RAÚL ZUDAIRE, DIRECTOR DE OPERACIONES DE FOCKE MELER GLUING SOLUTIONS  
LUIS GUERRA, DIRECTOR DE VENTAS DE LA ZONA ASIA-PACÍFICO

### 10:20 RONDA DE PREGUNTAS

# Errores a evitar en el mercado chino. Un caso de estudio

El pasado mes de octubre, el Foro de Marcas Renombradas e ICEX publicaban un informe en el que se subrayaba la apuesta de las empresas españolas por el mercado chino. Recientemente, el canciller alemán visitaba Pekín acompañado de una importante delegación de empresas. Sin duda, el gigante asiático representa una gran oportunidad. Un mercado en expansión para sectores industriales y de consumo.

Sin embargo, es un mercado complejo, especialmente para las pequeñas y medianas empresas que carecen del músculo financiero de las grandes corporaciones. En ese sentido, aprender de otras experiencias y acceder a la información es fundamental para minimizar riesgos. A través de un caso real, esta sesión expondrá algunos errores comunes que deben evitarse a la hora de abordar el mercado chino e insistirá en algunas ideas básicas que los directivos deben tener en cuenta a la hora de formular su estrategia de entrada.



## ANDRÉS HERRERA-FELIGUERAS

SOCIO Y DIRECTOR DE HERRERA ZHANG

Sinólogo y socio director de Herrera Zhang, consultora boutique especializada en el Mundo Chino. Desde 2005 ha estado vinculado a las relaciones entre España y el Mundo Chino colaborando con instituciones públicas y empresas a las que ha acompañado en sus proyectos con China y Taiwán. 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 colaborado con universidades chinas, latinoamericanas, españolas y taiwanesas, así como instituciones como el Real Instituto Elcano o el grupo de investigación InterAsia de la Universidad Autónoma de Barcelona. Es autor de publicaciones de divulgación y académicas como: "España y China (1973-2005). Del reconocimiento diplomático a la Alianza Estratégica".



## RAÚL ZUDAIRE

DIRECTOR DE OPERACIONES DE FOCKE MELER GLUING SOLUTIONS

Raúl Zudaire ocupa el puesto de Director de Operaciones en Focke Meler Gluing Solutions desde hace 15 años. Anteriormente, estuvo 11 años en TRW Automotive desempeñando de Responsable de Procesos y posteriormente de Supplier Development Manager.



## LUIS GUERRA

DIRECTOR DE VENTAS DE LA ZONA ASIA-PACÍFICO

Luis Guerra lleva cinco años como Responsable Comercial para Asia Pacifico en Focke Meler. Antes ha acumulado experiencia en Iberdrola como Responsable de Operaciones y Mantenimiento durante ocho años y como Responsable de I+D y Desarrollo de Negocio durante cinco años en OPDE.