



# Curso online sobre Negocios con China

26 abril 2021 – 13 junio 2021

**Curso destinado a enseñar las claves para trabajar en el mercado chino, con una orientación práctica, con la participación de profesores y profesionales con amplia experiencia en el país. Nueva edición de un curso que ya han seguido, con excelente aceptación, varios cientos de alumnos. Un curso con tutoría y seguimiento personalizados.**



## Objetivos

Aprender las claves para trabajar en el mercado chino, en un curso práctico, con extensa documentación de gran utilidad, y posibilidad de consultas con especialistas en este mercado. El curso presta especial atención a los cambios que se están produciendo en el mercado chino y a las nuevas tendencias que se están desarrollando en el mismo. En la actualidad, y en plena crisis de la pandemia, China es la única gran economía que está registrando un proceso de crecimiento, ofreciendo importantes oportunidades de negocio.

El curso tiene dos unidades finales opcionales: una está dirigida a estudiantes españoles (sobre las relaciones económico-comerciales entre España y China) y la otra unidad está dirigida a estudiantes latinoamericanos (sobre las relaciones económico-comerciales de Latinoamérica con China).

## Profesorado

El profesorado está formado por **profesionales de Iberglobal** Consultoría de Internacionalización, empresa de consultoría en comercio exterior e internacionalización de la empresa, con más de 15 años de experiencia, así como por **profesionales de diversas empresas** con experiencia y conocimiento del mercado chino.

### **Iberglobal gestiona la primera web privada en español sobre temas de internacionalización.**

Sus profesionales y consultores cuentan con una amplia experiencia en comercio exterior, formación online y en el mercado chino. Iberglobal tiene en su grupo la web Iberchina (<http://iberchina.org/>), una de las webs de información sobre China más importantes en lengua española.

Iberglobal lleva 15 años presente en Internet y en consultoría de comercio exterior. Cuenta con un equipo de profesionales con larga experiencia (en algunos casos, más de 30 años) en temas de comercio internacional.

#### **Director del curso: Enrique Fanjul**

Antiguo Consejero Comercial de la embajada de España en China, el director del Campus Iberglobal, Enrique Fanjul, tiene una amplia experiencia, de varias décadas, de trabajo con China, tanto en el sector público como en el privado. Fue director de Técnicas Reunidas Internacional y Socio-Director de ACE-Cooperación y Proyectos, empresas en las que desarrolló buena parte de su actividad con China. Fue presidente del Comité Empresarial Hispano-Chino. Ha escrito varios libros y numerosos artículos sobre China. Es miembro del Consejo Científico del Real Instituto Elcano y colaborador habitual de su blog (<http://www.blog.rielcano.org/author/enrique-fanjul/>).



Perfil de Enrique Fanjul en LinkedIn: <https://www.linkedin.com/pub/enrique-fanjul/0/894/6a8/es>

## **Conferencias online**

Uno de los grandes activos del curso es que cuenta con la participación como profesores de una serie de profesionales que impartirán conferencias online en directo. Para aquellos alumnos que no puedan asistir en directo, las conferencias se graban y están disponibles en la web del curso.

Están previstos los siguientes conferenciantes (por orden alfabético):

#### **- Ramón Ábalo**

Director General de Australia Post Global para Asia Pacífico.

#### **“Introducción a las plataformas de comercio electrónico en China”.**

#### **- Alfonso Ballesteros**

Fundador y director de Crossbow Consulting, Vicepresidente del Europe Committee de la Hong Kong General Chamber of Commerce, miembro de la junta directiva de la Cámara de Comercio de España en Hong Kong.

#### **“Hong Kong, centro de operaciones para Asia”**

#### **- Lourdes Casanova**

Profesora titular y directora del Emerging Markets Institute de la S.C. Johnson School of Management de la Universidad de Cornell (Estados Unidos), coautora del libro “The Era of Chinese Multinationals”.

#### **“Las multinacionales chinas”**

#### **- Víctor Cortizo**

Socio fundador de Cortizo Legal, y actualmente representante en China de la Oficina de Madrid para la atracción de Inversiones (Madrid Investment Attraction).

#### **“La actividad e inversiones de las empresas extranjeras en China. Oportunidades y recomendaciones”.**

#### **- Enrique Fanjul**

Socio fundador de Iberglobal y director del Campus Iberglobal. Exconsejero Comercial de la embajada española en China. Expresidente del Comité Empresarial Hispano-Chino.

**"La reforma económica china: evolución y perspectivas".**

**- Gustavo Girado**

Director de la carrera de posgrado de "Especialización en Estudios en China Contemporánea", en la Universidad Nacional de Lanús. Profesor de la universidad de Buenos Aires.

**"Panorámica de las relaciones China-Latinoamérica".**

**- Georgina Higuera**

Periodista especializada en temas de Asia/China. Autora de varios libros sobre China y Asia.

**"Introducción a la China de Xi Jinping".**

**- Amadeo Jansana**

Director del departamento de Economía y Empresa de Casa Asia.

**"El Banco Asiático de Inversiones en Infraestructuras: funcionamiento y oportunidades de negocio".**

**- Manuel León**

Director general de Marlocor, consultora establecida en Shanghai.

**"Exportación a China a través de comercio electrónico".**

## Programa de contenidos

**1. Introducción:** conocimientos generales de China, historia, geografía, sistema político, relaciones exteriores, evolución histórica reciente, la era de Xi Jinping.

**2. La economía china:** el proceso de reforma (1978-2018), el desarrollo del comercio y las inversiones exteriores, el cambio de modelo productivo, la expansión de las inversiones chinas en el exterior, el auge de la economía digital. El impacto de la pandemia.

**3. Características del mercado chino:** mitos y realidades, aspectos y recomendaciones a considerar para abordar el mercado chino, mercados regionales.

**4. Exportando a China:** organización y normas del comercio exterior, medios de pago, recomendaciones para exportar, exportación a través de *market places* (Alibaba, etc.), la Nueva Ruta de la Seda y sus oportunidades y riesgos, la guerra comercial China-Estados Unidos.

**5. Invirtiendo en China:** modalidades de inversión, gestión de una empresa, recursos humanos, fiscalidad, propiedad intelectual, el acuerdo de inversiones Unión Europea-China.

**6. Marketing:** los nuevos consumidores chinos, el auge del Ecommerce, la distribución, el papel de las marcas, consumo de productos de lujo.

**7. Operando con éxito en el mercado chino:** negociación, aspectos culturales, protocolo y etiqueta en los negocios, gestión de conflictos, investigando el mercado, nuevos condicionantes debidos a la pandemia.

**8. Opción 1: Negocios desde España:** relaciones bilaterales España-China, ayudas a la exportación, ayudas a las inversiones, financiación de operaciones con China, inversiones chinas en España, el PASE China (PASE: Países con Actuación Sectorial Estratégica).

**8. Opción 2: Negocios desde Latinoamérica:** comercio China-Latinoamérica, inversiones chinas en Latinoamérica, oportunidades de negocio para empresas latinoamericanas, Latinoamérica y la Nueva Ruta de la Seda.

**9. Tarea de fin de curso:** análisis de caso práctico (negociando una Joint Venture en China).

## Comentarios de alumnos de anteriores ediciones del curso

- Ana Zahara Sánchez Álvarez (Pekín)

"Estoy muy contenta con el curso. Es la primera vez que hacía un curso online y la experiencia, tanto a nivel de contenidos como en relación al funcionamiento de la plataforma, ha resultado muy satisfactoria. Quisiera aprovechar para dar las gracias a los organizadores y profesores del curso por su dedicación y su paciencia".

- Jorge Barajas (Qingdao-Rep. Popular China)

"En términos generales estoy gratamente sorprendido por la calidad del curso y los materiales proporcionados. El profesor del curso siempre ha estado atento a nuestras necesidades, ha respondido con premura los mensajes y ha intentado dinamizar el curso de la mejor manera posible. Para mí han sido especialmente interesantes los casos prácticos expuestos, tanto de empresas que han invertido en China, como el trabajo final".

- Elena Chinchurreta (Madrid)

"Los temas que se han tratado son muy actuales y la documentación utilizada también. Me ha gustado que los profesores corrijan y complementen nuestros comentarios. El curso ha sido excelente, ha superado mis expectativas".

- Carmen Imbroda (Sevilla)

"Es impresionante la cantidad de cosas que he aprendido, además de recursos donde seguir aprendiendo y donde informarme. Veo súper importante el uso de foros, y en este curso los compañeros han respondido súper bien. Creo que el profesor es súper eficaz y está súper pendiente. Valoro enormemente la forma de corregir las tareas: no solo obtenemos la puntuación como en otros cursos, sino que el profesor hace objeciones sobre la tarea, al igual que señala los aspectos con lo que no se encuentra de acuerdo. Creo que se aprende muchísimo de los errores y de las aportaciones".

- Silvia Aguirre (Quito)

"Buena organización. Se abordaron temas muy interesantes. Documentación e información proporcionada muy útil y completa. En términos generales el curso es de mucha utilidad para las personas que planean hacer negocios con China, en lo personal me ha ayudado a tener un panorama más claro sobre este mercado y la importancia que debo dar a su cultura de negocios para poder desarrollar buenas estrategias de entrada y a largo plazo".

- Coral Lee Marco (Madrid)

"Este curso me ha sido muy útil, no sólo por los conocimientos adquiridos con el amplio material que ofrece, sino también por la gran disponibilidad de los profesores para resolver cualquier tipo de duda. El temario es bastante completo, aborda desde los conocimientos generales del país en todas sus vertientes (económica, política, social, cultural...) hasta las nociones básicas a tener en cuenta al negociar con China (protocolo, marketing...). Si estás pensando en hacer negocios con China, ¡este es el curso ideal!"

- Erik Manuel Priego Brito (Ciudad de México)

"El curso es positivo completamente, desde la parte histórica, política, social, económica, de negocios e inversiones. Siempre me han atendido de manera excelente, han respondido y aclarado cualquier duda. Todo está muy bien, me gustó mucho".

- María Emilia Temchuk (Buenos Aires)

“El curso me ha resultado por demás provechoso y me ha dado nuevas perspectivas respecto de las implicancias en los negocios con China. Estoy encantada con todo lo que he aprendido y con la espectacular cantidad que se provee en el mismo. El profesor siempre ha respondido de forma rápida ante cualquier duda y sus devoluciones a las tareas han sido realmente ilustrativas y de mucha ayuda. Estoy realmente agradecida y muy contenta pues este curso ha cumplido, e incluso excedido, mis expectativas”.

## Diploma

El alumno que realice de forma satisfactoria el curso recibirá el correspondiente diploma expedido por el Campus Iberglobal.

## Metodología: cómo funciona el curso

El Campus Iberglobal utiliza la plataforma de formación online **Moodle**. Se trata de la plataforma de formación online más utilizada a nivel internacional, basada en el método del constructivismo social, con un fuerte énfasis en la interactividad y en la orientación práctica del estudio.

**Básicamente el curso se estructura en torno a las siguientes actividades:**

**1- Lecturas**, incluyendo tanto lecturas obligatorias (imprescindibles para el seguimiento del curso) como documentación y lecturas complementarias (que es recomendable leer). Se han seleccionado una serie de lecturas, de autores diversos, sobre los diferentes temas tratados

**2- Vídeos**, sobre temas del curso. Cada unidad cuenta con 1-2 vídeos.

**3- Consultas al profesor**, que el alumno puede realizar por correo electrónico en cualquier momento. El profesor responderá las consultas del alumno.

**4- Tareas**, que el alumno deberá realizar y remitir al profesor, que las corrige y comenta al alumno.

**5- Cuestionarios de auto-evaluación**, que el alumno debe responder y son corregidos de forma automática por la plataforma.

**6- Foros**. El curso incluye foros de discusión online en los que los alumnos interactúan entre sí y con los profesores del curso.

**7- Conferencias online**. Se celebrarán varias conferencias por Internet, en directo, a cargo de especialistas en el mercado chino.

- **Un curso de calidad, que combina la atención del curso presencial con la metodología online**

La gran mayoría de los cursos online que se encuentran en el mercado consisten básicamente en el visionado de unos vídeos y la respuesta a unos cuestionarios de autoevaluación. La interacción profesor-alumno es prácticamente nula. El curso se realiza de una forma esencialmente "pasiva".

Las ventajas clave de los cursos de Iberglobal son:

- **Atención personalizada**. El profesor corrige y comenta sus tareas de forma personalizada. El alumno puede dirigir consultas al profesor, así como hablar con él por videoconferencia.

- **El valor de la experiencia.** Los profesores son profesionales con una amplia experiencia en comercio exterior y negocios internacionales, en particular en el mercado chino.

El curso comprende textos, **documentación y vídeos en inglés**, por lo que es conveniente el manejo de este idioma.

## Duración y calendario

El curso tiene una duración equivalente a 50 horas presenciales. Cada unidad tiene un periodo de tiempo asignado, que será especificado al comienzo del curso. Los alumnos deben seguir el calendario establecido del curso.

## Precio y matrícula

El precio de la matrícula en el curso es de **250 euros**.

Para matricularse en el curso, vaya al **Campus de Iberglobal**:

<https://iberglobal.moodle.school/login/index.php>

En el Campus debe registrarse como alumno, y a continuación siga las instrucciones para matricularse en el curso, "Negocios con China".

Iberglobal concederá varias **becas parciales**, en virtud de las cuales el precio del curso será de 150 euros. Si desea solicitar una beca pónganos un correo a [campus@iberglobal.com](mailto:campus@iberglobal.com). Las becas están dirigidas de forma preferente a estudiantes y desempleados.

La matrícula puede abonarse mediante **tarjeta de crédito** (a través del sistema totalmente seguro de Paypal) o, si lo desea, mediante transferencia o cheque. Si desea matricularse pagando con **transferencia bancaria**, pónganos un correo a [campus@iberglobal.com](mailto:campus@iberglobal.com) y organizaremos el pago y la matrícula de la manera más cómoda posible.

**Precio especial para grupos:** Para grupos de tres o más personas se podrá aplicar un descuento del 30%. En el caso de que tenga un grupo de alumnos contáctenos en [campus@iberglobal.com](mailto:campus@iberglobal.com)

## Dudas y consultas

Para cualquier duda o consulta escríbanos a [campus@iberglobal.com](mailto:campus@iberglobal.com)  
Le atenderemos de forma personalizada.