

Los empresarios que obtienen mejores resultados en China no son quienes visitan más proveedores, sino quienes llegan con una estrategia clara. Por eso IBS Consultores desarrolló tres **Módulos de Preparación Empresarial** diseñados para ayudarte a transformar una visita a China en una oportunidad real de crecimiento para tu negocio o empresa.

MÓDULO 1. PLAN ESTRATÉGICO DE SOURCING: Encuentra proveedores, reduce riesgos y toma mejores decisiones.

Antes de negociar, importar o desarrollar nuevos mercados, necesitas identificar a los proveedores adecuados. Este módulo te ayudará a construir una estrategia de búsqueda y evaluación de proveedores alineada con los objetivos de tu negocio o empresa.

Aprenderás a diferenciar fabricantes, comercializadoras y agentes de compras, así como a identificar señales de confianza, riesgos potenciales y oportunidades de negocio dentro de la Feria de Cantón y otros entornos comerciales en China.

¿Qué incluye?

- ✓ Funcionamiento y estructura de la Feria de Cantón
- ✓ Cómo planificar una agenda estratégica de visitas
- ✓ Diferencias entre fabricante, trader y sourcing agent
- ✓ Identificación y evaluación de proveedores potenciales
- ✓ Criterios para validar experiencia y capacidad productiva
- ✓ MOQ (Minimum Order Quantity) y su impacto en el negocio
- ✓ Principios de negociación comercial internacional
- ✓ Estrategias para solicitar cotizaciones efectivas
- ✓ Comparación y análisis de propuestas comerciales
- ✓ Checklist IBS para visitas y reuniones de negocio
- ✓ Herramientas para documentar hallazgos y oportunidades
- ✓ Contexto empresarial y cultural para hacer negocios en China
- ✓ Preparación logística para la misión empresarial

Resultado esperado: Llegar a China con una estrategia clara para identificar, evaluar y seleccionar proveedores alineados con los objetivos de tu empresa, reduciendo errores y mejorando la calidad de tus decisiones comerciales.

MÓDULO 2. PLAN ESTRATÉGICO DE IMPORTACIÓN: Convierte una oportunidad en una operación viable y rentable.

Muchos empresarios encuentran productos interesantes en China, pero pocos comprenden el impacto real de los costos, la logística y los requisitos legales necesarios para importar de manera exitosa.

Este módulo te permitirá evaluar la viabilidad financiera y operativa de tus proyectos antes de comprometer recursos, reduciendo riesgos y mejorando la rentabilidad esperada.

¿Qué incluye?

- ✓ Diseño de una estrategia de importación alineada al negocio
- ✓ Validación documental de proveedores potenciales
- ✓ Métodos de pago internacional y gestión de riesgos
- ✓ Introducción práctica a INCOTERMS
- ✓ Costeo integral de importación
- ✓ Cálculo preliminar de márgenes y rentabilidad
- ✓ Logística internacional y transporte de mercancías
- ✓ Modalidades marítimas, aéreas y multimodales
- ✓ Proceso aduanal en México
- ✓ Regulaciones y restricciones aplicables
- ✓ Identificación de costos ocultos y riesgos frecuentes
- ✓ Planeación financiera para compras internacionales
- ✓ Ruta de implementación posterior a la misión empresarial

Resultado esperado: Construir una estrategia de importación viable, comprendiendo los costos, riesgos, requisitos y oportunidades involucradas en el proceso de compra internacional.

MÓDULO 3. PLAN ESTRATÉGICO COMERCIAL: Transforma productos en ventas y oportunidades en crecimiento.

Importar un producto desde China es solo una parte del proceso. El verdadero desafío consiste en desarrollar una estrategia comercial que permita generar ventas, construir una marca y escalar el negocio de forma sostenible.

Este módulo está diseñado para ayudarte a convertir las oportunidades identificadas durante la misión empresarial en modelos de negocio rentables y alineados con tus objetivos de crecimiento.

¿Qué incluye?

- ✓ Diseño de una estrategia comercial B2B y/o B2C
- ✓ Identificación de mercados objetivo
- ✓ Definición de propuesta de valor
- ✓ Estrategia de pricing y márgenes comerciales
- ✓ Introducción al desarrollo de marca propia
- ✓ Registro de marca y protección comercial
- ✓ Ecommerce y marketplaces
- ✓ Estrategias de comercialización digital
- ✓ Canales de distribución y ventas
- ✓ Planeación de lanzamiento de productos
- ✓ Estrategias de expansión y escalamiento
- ✓ Indicadores comerciales y seguimiento de resultados
- ✓ Hoja de ruta para convertir oportunidades en negocios

Resultado esperado: Definir una ruta clara para comercializar, posicionar y escalar productos mediante modelos B2B y B2C que contribuyan al crecimiento sostenible de tu negocio o empresa.

¿QUÉ OBTIENE EL PARTICIPANTE AL COMPLETAR LOS TRES MÓDULOS?

- Un criterio más sólido para tomar decisiones de negocio en China.
- Una metodología estructurada para identificar y evaluar proveedores.
- Una estrategia preliminar de importación adaptada a su proyecto.
- Un plan comercial para monetizar las oportunidades identificadas.
- Una visión integral del proceso: sourcing → importación → comercialización.

Una misión empresarial requiere preparación, metodología y una estrategia clara para transformar cada experiencia en una oportunidad de negocio orientadas a resultados. Nuestros participantes llegan a China con objetivos definidos, criterios de evaluación y herramientas prácticas para identificar oportunidades, tomar mejores decisiones y maximizar el valor de la misión empresarial.