

PROGRAMA DE PREPARACIÓN EMPRESARIAL

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
- ✓ Contexto empresarial y cultural para hacer negocios en China
- ✓ Cómo planificar una agenda estratégica de visitas
- ✓ Diferencias entre fabricante, trading company y sourcing agent
- ✓ Principios de negociación comercial internacional
- ✓ Identificación y evaluación de productos potenciales
- ✓ Tipos de fabricación (OEM, ODM, OBM)
- ✓ Criterios para validar experiencia y capacidad productiva
- ✓ MOQ (Minimum Order Quantity) y su impacto en el negocio
- ✓ Estrategias para solicitar cotizaciones efectivas
- ✓ Comparación y análisis de propuestas comerciales
- ✓ Métodos de pago internacional y gestión de riesgos
- ✓ 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
- ✓ Clasificación arancelaria del producto de importación
- ✓ Cálculo preliminar de márgenes y rentabilidad
- ✓ Pago de impuestos al comercio exterior
- ✓ Regulaciones y restricciones aplicables
- ✓ Logística internacional y transporte de mercancías
- ✓ Introducción práctica de INCOTERMS
- ✓ Identificación de costos ocultos y riesgos frecuentes
- ✓ Presupuesto general del proyecto de importación
- ✓ Proceso y cumplimiento aduanero en México
- ✓ Integración del expediente de comercio exterior
- ✓ 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 en México
- ✓ 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.