

■ Duración del curso

200 horas lectivas a través del Campus Virtual | Fecha de inicio: 25 de Noviembre de 2010 | Fecha de Cierre: Junio de 2011

■ Titulación

Los alumnos que realicen el Programa de Experto de Negocios en China, y superen todos los requisitos establecidos, recibirán el Certificado expedido por CEPADE (Universidad Politécnica de Madrid) en colaboración con Global Estrategias/Demos Group. Los créditos obtenidos con este curso serán convalidables en los programas de MBA y Master Propios de la Universidad Politécnica de Madrid. Las personas que acrediten una titulación universitaria podrán obtener el Certificado de Experto expedido por CEPADE. Para obtener este título el alumnado participante deberá elaborar, presentar y defender el proyecto final.

■ Condiciones de admisión

Para realizar el curso debe disponerse de un ordenador con conexión a Internet. Para participar los alumnos deben **cumplir alguno de los siguientes requisitos:**

- Estar en posesión de un título de Licenciado, Ingeniero, Arquitecto, Diplomado, Ingeniero Técnico o Arquitecto Técnico.

- Acreditación de una notable experiencia profesional en este sector, en cuyo caso, para acceder al Certificado de Experto, deberán completar los créditos necesarios (12 ECTS) con otros cursos.
- Estudiantes extranjeros siempre que los estudios realizados sean adecuados para acceder.

■ Matrícula y tasas

Preinscripción: Las personas interesadas deberán cumplimentar el impreso normalizado de solicitud de admisión que le adjuntamos y enviarlo a Global Estrategias.

Tasa de Matrícula: ~~2.000€~~

- 2.000€ Precio del Curso
- 300€ Descuento Especial de CEPADE y Global Estrategias
- 1.700€ Precio Final del Curso

Posibilidad de pago fraccionado

\* Subvención de la Formación: Este curso cumple los requisitos para ser subvencionado a través de la Fundación Tripartita. Si desea más información, consúltenos. Si lo desea, le tramitamos su bonificación sin ningún tipo de coste para su empresa ¡Consúltenos!

Información útil para su Bonificación: Nuestros cursos a distancia (e-learning), son bonificables como Teleformación.

\*Bonificación a través de la FTFE = 1.500€

\*Precio del Curso Bonificado = 200€

Esta cuota incluye: Manual impreso con los contenidos del curso, acceso al campus virtual donde se impartirá el curso y se compartirán conocimientos y experiencias, material adicional, casos prácticos, etc.

Si lo desea, Global Estrategias / Demos Group le gestiona y realiza todos los trámites necesarios de esta bonificación sin ningún coste para su empresa. Si está interesado, rogamos lo indique en el momento de hacer su inscripción.

BOLETÍN DE INSCRIPCIÓN: EXPERTO DE NEGOCIOS EN CHINA

TELÉFONO: 902 22 50 90.  
POR FAX: Rellene el boletín de inscripción y envíelo al fax: 91 360 45 21.  
POR E-MAIL: Envíenos sus datos a: formacion@globalestrategias.es

Importante: Una vez recibidos los datos de su inscripción le enviaremos por fax una confirmación y un recibo-reserva. En caso de no recibirla en un plazo máximo de 48 horas, rogamos se pongan en contacto con nosotros.

Entre en nuestra web  
y descárguese gratuitamente el  
Catálogo de Formación 2010

DATOS DE LOS ASISTENTES

1º Nombre y apellidos	
Cargo	Móvil
e-mail	
Nivel estudios	D.N.I.
2º Nombre y apellidos	
Cargo	Móvil
e-mail	
Nivel estudios	D.N.I.
3º Nombre y apellidos	
Cargo	Móvil
e-mail	
Nivel estudios	D.N.I.

DATOS DE LA EMPRESA / INSTITUCIÓN

Empresa	
C.I.F.	
Actividad	
Nº de empleados	
Dirección	
Provincia	
Población	
C. P.	
Tlf.	
Fax.	
Resp. que autoriza inscripción	
Cargo	
e-mail	
Resp. de Formación	
e-mail	
<input type="checkbox"/> Cliente Global Premier	
Datos Facturación*	

\* Si los datos indicados anteriormente son diferentes a los datos de facturación y/o envío, por favor, indiquenos los nuevos y la persona de contacto.

FORMAS DE PAGO

- Transferencia bancaria a Curso Express S.A. (A82932260)  
Nº CTA. 2094 0082 31 0082029217  
IBAN ES26 2094 0082 3100 8202 9217
- Cheque nominativo a nombre de Curso Express S.A. remitido por correo a: Gran Vía, 22 dup. - 4º izda. 28013 Madrid
- Tarjetas de Crédito aceptadas: 4B, Visa, MasterCard, American Express, Tarjetas Red 6000, Maestro.

Marque la casilla si no desea que sus datos sean tratados para fines comerciales.

Marque la casilla si no desea que sus datos sean cedidos a la empresa Curso Express.



POLITÉCNICA



2ª EDICIÓN - CURSO PROFESIONAL

# EXPERTO DE NEGOCIOS EN CHINA

Comercio Internacional, El Mercado Chino, Gestión Comercial y de Compras en China, Inversión, Marketing, Protocolo para los Negocios en China

Oportunidades de Negocio del mercado Chino para la Empresa

Duración: **200 horas** (15 créditos ECTS)  
Fecha de Inicio: **25 de Noviembre de 2010**  
**(Ampliación Plazo de Matrícula al 9 de Diciembre)**  
Fecha de Finalización: **Junio de 2011**

Curso adaptado al Espacio Europeo de Educación Superior (European Credit Transfer System)

Modalidad: a distancia (e-Learning)

**CERTIFICADO DE EXPERTO DE CEPADE**  
(Centro de Estudios de Postgrado de Administración de Empresas de la Universidad Politécnica de Madrid)

Curso Bonificable en más de un 85% por la Fundación Tripartita

La Universidad Politécnica de Madrid aparece como la 1ª Universidad Española para formación de Directivos según el estudio del Professional Ranking of World Universities, que selecciona las 350 mejores Universidades para Directivos.

Organizado por:



Con la colaboración de:



Portal Oficial:



En cumplimiento de lo dispuesto en la Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal, se le informa que sus datos personales serán incluidos en un fichero automatizado titularidad de GLOBAL ESTRATEGIAS, S.L., siendo la finalidad de dicho tratamiento la gestión del curso / seminario referido, así como la remisión de información de los nuevos cursos, seminarios, nuevos productos de GLOBAL ESTRATEGIAS. Sus datos podrán ser cedidos a la empresa CURSO EXPRESS, S.A., sociedad integrante del Grupo GLOBAL ESTRATEGIAS, para las finalidades antes indicadas. La comunicación de sus datos se produce a partir del momento en que usted facilita los datos. Para el ejercicio de sus derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición al tratamiento, deberá realizar el envío de una petición escrita que deberá remitir, bien por correo electrónico a formacion@globalestrategias.com, o bien a través de correo ordinario a la siguiente dirección: Calle Gran Vía, nº 22 dupl. - 4º izq, 28013, Madrid.

**OBJETIVOS DEL CURSO**

Realizando este curso conocerá...

- Cuáles son las **características del mercado chino**, las **claves de su milagro económico** y las previsiones para los próximos años.
- Qué **ofrece el mercado Chino** a su empresa: oportunidades de negocio.
- **Quiénes** son y **dónde** están los **mejores proveedores** chinos para cada tipo de producto.
- Cómo **negociar con éxito** con empresas y organizaciones chinas.
- Qué **riesgos** son los más habituales en la subcontratación/importación de productos en China, y cuáles son los **mecanismos de protección**.
- Cuáles son los **errores más comunes de las empresas Españolas** que realizan operaciones de subcontratación e importación con China.
- Cómo emplear el **protocolo de negocios** en el continente asiático: reglas básicas.
- Las mejores estrategias de Marketing para **dar a conocer su marca** en China.
- Cuál es la **normativa** vigente, los condicionantes y **requisitos para la inversión** extranjera en China y las alternativas existentes para la implantación en el país.

**DIRIGIDO A**

- **Presidentes/Directores Generales.**
- **Responsables de Compras.**
- **Responsables de Exportación.**
- **Responsables de Producción y/o Subcontratación.**
- **Asesores comerciales independientes o profesionales sin experiencia que quieran intervenir en este mercado.**
- **Directivos de Empresa.**

Y, en general, a cualquier profesional que quiera conocer en profundidad la manera de hacer negocios en China.

**METODOLOGÍA**

El curso se imparte en modalidad a distancia (e-learning), a través del Campus Virtual de Global Estrategias / Demos Group. El alumno dispondrá, al comienzo de cada módulo, del material de estudio y marcará su propio ritmo de aprendizaje, contando en todo momento con el apoyo de los tutores, que le orientarán durante el proceso para la consecución de los objetivos formativos.

La utilización de las nuevas tecnologías permite al alumno seguir el proceso formativo de forma activa y práctica, de tal forma que se facilite la transferencia de aprendizajes a la actividad laboral de los participantes. Con este fin, cada alumno desarrollará un proyecto final para la evaluación de los aprendizajes adquiridos.

**DIRECTOR ACADÉMICO**

**D. Jorge Servert del Río.**

Es co-Presidente del Centro Chino Español para la Promoción de las Energías Renovables y Presidente de la Cooperación Sino Española en Tecnología e Innovación (CSETI), asociación que promueve el desarrollo de proyectos en China.

Actualmente compatibiliza su labor docente e investigadora en la E.T.S.I. de la Universidad Politécnica de Madrid, con la realización de proyectos singulares y dirección en el campo de la ingeniería energética y de aeropuertos en la empresa TTC.

Ha desarrollado su carrera profesional en diversas empresas. Es socio fundador y administrador del Spin-off del CIEMAT, Solar Technology Advisors, además ha sido Consejero Delegado de Natural Electric.

Habitualmente imparte formación en seminarios, cursos y congresos y tiene numerosas publicaciones sobre su especialidad en relación con el mercado chino. Es Doctor en Ingeniería Industrial por la U.P.M y Licenciado en Ciencias económicas por la U.N.E.D.

**CLAUSTRO DE PROFESORES**

**D. Ricardo Martínez Gormaz.**

Licenciado en Derecho por la Universidad Autónoma de Madrid. Actualmente desarrolla su labor profesional como abogado y consultor de Comercio Exterior, asesorando a empresas en la realización de proyectos de internacionalización, operaciones de importación/exportación, inversiones en el extranjero, participación en concursos y licitaciones internacionales, financiación de proyectos. Consultor Senior del Área Internacional de Global Estrategias/Demos Group.

**D. Miguel Ángel Martín Martín.**

Máster en Marketing Internacional y Diplomado en Comercio Exterior. Actualmente desarrolla su labor profesional como consultor de comercio exterior, asesorando a empresas en la realización de proyectos de internacionalización. Colabora con Instituciones como el INFO o el IBEX. Presidente de la Asociación Española de Consultores de Comercio Exterior, ACOCEX.

**D. Guillermo Rivas-Plata Garay.**

Máster en Dirección y Administración de Empresas; Máster en Marketing Internacional; Máster en Comercio Internacional; Diplomado en Dirección de Empresas, Dirección Comercial, Dirección de Ventas. Es miembro del Talent Group de la Unión Europea y profesionalmente actúa como Consultor y Asesor Internacional. Director General de GRP, Consultoría Internacional. Colaborador en ICEX y Consejo Superior de Cámaras de Comercio de España.

**D. Juan Ramón Suárez Terol.**

Licenciado en Ciencias Económicas. Postgraduate Diploma in International Marketing (Chartered Institute of Marketing, United Kingdom). Actualmente desarrolla su labor profesional como consultor de comercio exterior, asesorando a empresas en la realización de proyectos de internacionalización. Consultor del programa PIPE. Consultor de comercio exterior en Global Research Consulting. Colaborador de Promomadrid y Excal.

**D. David Sanchís Pascual.**

Licenciado en Gestión Comercial y Marketing. Máster en Comercio Internacional. Actualmente desarrolla su labor en Desglobo Proyectos Internacionales como socio fundador y gestor de proyectos internacionales entre China y España. Asesora en la búsqueda de proveedores y en la gestión comercial, calidad, tráfico, contratación y gestión documental ante empresas y aduanas. Desglobo dispone de oficina permanente en Pekín.

**COORDINADOR ACADÉMICO**

**D. Juan Ernesto Castilla Bonafonte.**

Licenciado en Pedagogía por la Universidad Complutense de Madrid. Experto en aplicaciones de las nuevas tecnologías de formación en las empresas. Coordinador Académico de cursos e-learning de Global Estrategias/Demos Group.

**COORDINADORA ADMINISTRATIVA**

**D.ª Vanesa Peña Granero.**

Licenciada en Pedagogía Socio-Laboral por la Universidad Complutense de Madrid. Directora del Departamento de Colaboración con Universidades de Global Estrategias/Demos Group.

**PROGRAMA**

**1. INTRODUCCIÓN AL COMERCIO INTERNACIONAL (30 h.)**

- En qué consiste el comercio exterior: Características, requisitos y condiciones.
- Mercados, tratados y normativas. Situación de China en el mundo.
- Legislación internacional aplicable a la relación empresarial: Conceptos esenciales. Ámbitos de aplicación. Especificidades de la interpretación. Instituciones internacionales en la que China participa.
- Aspectos esenciales de los INCOTERMS 2000 IC, del transporte y la distribución. El seguro en transportes internacionales. Las aduanas.
- Medios de cobro, pago y financiación. Programas de ayuda de la UE y españoles a los proyectos en China.

**2. CARACTERÍSTICAS ESENCIALES DEL MERCADO CHINO (20 h.)**

- Trayectoria de la economía china. Relación con Instituciones Internacionales.
- Bases de su crecimiento económico.
- Perspectivas futuras y riesgos.
- Claves de la competitividad en China.
- Qué enfoque adoptar en China. Estrategias de éxito.
- Experiencias de empresas españolas en China.

**3. RELACIONES DE NEGOCIO Y GESTIÓN COMERCIAL CON LA REPÚBLICA POPULAR CHINA (25 h.)**

- Principales núcleos de actividad del país. China y Hong Kong.
- Procedimientos aduaneros de importación vía Hong Kong y vía China.
- Política Comercial. Apoyos Internacionales, Unión Europea y de España.
- Relaciones de Negocio: Ferias y certámenes.
- Opciones de E-commerce. Sectores en los que empieza a tener importancia.

**4. SUBCONTRATACIÓN Y GESTIÓN DE COMPRAS E IMPORTACIONES EN CHINA (30 h.)**

- Determinantes de la subcontratación. Por qué es necesario en China para importar productos.
- Principales áreas para subcontratar. Selección de proveedores.
- Control de proveedores.
- Riesgos en la subcontratación en china: mecanismos de protección.

**5. IMPLANTACIÓN E INVERSIÓN EN CHINA (30 h.)**

- Normativa aplicable a las inversiones extranjeras en China. Compromisos de apertura derivados de la OMC.
- Implantación productiva y comercial en China. Barreras legales y formas jurídicas de implantación. Reclutamiento, selección y desarrollo de los recursos humanos.
- Aspectos fiscales de las inversiones extranjeras en China.
- Propiedad intelectual e industrial. Protección de patentes y marcas.
- Contratos internacionales operativos con China.

**6. MARKETING ADAPTADO AL MERCADO CHINO (30 h.)**

- Análisis del entorno y del producto /servicio. Productos demandados por China y productos que exporta de forma tradicional. Adaptación de los productos europeos.
- Estructura de precios en China y formas de distribución implantadas.
- Estrategias de comunicación y marketing eficaces en el mercado chino.
- Establecimiento de un plan de comunicación eficaz: Diseño, implantación y evaluación.

**7. HABILIDADES DIRECTIVAS Y PROTOCOLO PARA LOS NEGOCIOS EN CHINA. (15 h.)**

- Integración de culturas y estilos de trabajo.
- Gestión de equipos interculturales.
- Claves en la dirección de reuniones y negociaciones comerciales en China.
- Protocolo en China: Similitudes y diferencias.
- Aspectos prácticos a tener en cuenta: Vocabulario mínimo, cómo evitar errores frecuentes.

**8. PROYECTO DE EXPORTACION E IMPLANTACION EN CHINA. (20 h.)**

- Parte 1. Exportación de productos españoles al mercado Chino. Venta en posición CIF Shangai y CIF Hong Kong.
- Parte 2. Simulación del proceso a seguir para implantar una filial en el mercado Chino.