
Opinión

CHINA, EL FUTURO DE LA ECONOMÍA

Con la actual crisis económica, las pequeñas y medianas empresas atraviesan una situación crítica, en la que encontrar nuevas vías de negocio para no quedarse estancadas es básico para continuar con su actividad. La creatividad se convierte, por tanto, en un pilar fundamental sobre el que construir las nuevas bases de nuestro negocio.

Sin embargo, no hay que olvidar que el ingenio y las ideas innovadoras van a estar siempre supeditadas a los recursos de los que se dispongan.

Diversificar públicos, lanzar nuevos productos, renovar la imagen de la compañía o hacerse con nuevos mercados son las directrices que más se plantean los empresarios, aunque no todos cuentan con el

asesoramiento necesario para poder hacerlo con éxito.

De hecho, una de las acciones que más se plantean las pymes es la de dirigirse a nuevos países emergentes donde sus negocios puedan encajar, como es el caso de China. Son muchos los empresarios que saben que el futuro de su empresa pasa por llegar a comerciar en este país, pero antes de lanzarse hay que tener claros algunos aspectos.

En primer lugar, es necesario elaborar un plan de negocio que valore la viabilidad del proyecto que se quiere realizar. El mercado chino es muy amplio y hay que encontrar el nicho de mercado en el que pueda encajar nuestra iniciativa. Posteriormente, la apertura del negocio requiere la realización de operaciones como trámites burocráticos, búsqueda de clientes, contacto con

fábricas, compra de muestras, asistencia en viajes, gestión de incidencias, etc.

Además, la necesidad de contactos en China para llevar a cabo cualquier actividad, obliga a encontrar un aliado que solvante trámites burocráticos y facilite las relaciones gubernamentales. Por eso, existen empresas que ayudan con estas tareas, poniendo a disposición de la empresa su experiencia y contactos en el gigante asiático.

De esta forma, podemos encontrar en China una nueva vía de negocio, un mercado donde funcionen nuestras ideas y, en definitiva, una salida a la crisis con la que mantener a flote nuestro negocio.

Adrián Díaz (Socio Fundador de SedeenChina)