

## Cartas del Director

 Marcy, una amistad entrañable

Talento y humanidad han distinguido siempre a mi amigo Marcy; bailarín y coreógrafo. Tuve ocasiones de ir a su casa y una exper[...]

• [Tweet](#) 1

## Cuestiones de vida


 Semplicemente Francesco

È quello che tutti sentiamo: il nuovo papa è entrato nelle nostre vite, padre fratello amico... in ogni caso, vicino. Il papa della porta accanto[...]

# Método SedeenChina, internacionalización en el gigante asiático

enero 14, 2013 · [Empresas](#), [HECHOS](#)



Gestión anuncios 

### [Crea Tu Página Web Gratis](#)

[www.1and1.es/Crea\\_...](http://www.1and1.es/Crea_...)  
No Necesitas Ningún Conocimiento de Programación ¡Empieza Ya!

### [Préstamos entre empresas](#)

[trocobuy.com/sin\\_ban...](http://trocobuy.com/sin_ban...)  
Solidaridad entre empresarios. Aquí sí se fía. Solicita invitación

### [Cursos de Inglés Irlanda](#)

[www.ef.com.es](http://www.ef.com.es)  
Aprende inglés en Dublín con EF Todas las edades y niveles

### [¿Importar Desde China?](#)

[AsiaInspection.es/Imp...](http://AsiaInspection.es/Imp...)  
Controle Sus Negocios en Asia. ¡Pida Inspección Productos ahora!

### [Estudio Mercado Turquía](#)

[www.unialta.com](http://www.unialta.com)  
Investigación mercados Turquía. Consultoría de negocio. Implantación

## SedeenChina

La internacionalización, dada la coyuntura económica, es la mejor opción para las empresas, ya que genera empleo en el propio país, descubre nuevo público objetivo y reactiva la economía de la empresa. Sin embargo, desde SedeenChina se advierte de que no todas las empresas pueden o deben lanzarse al mercado oriental.

A través de su página web ofrece “el decálogo del exportador” que indica las primeras claves. Además, plantea una serie de pautas básicas que toda compañía debe cumplir antes de embarcarse en la internacionalización.

En primer lugar, se debe saber que aquellos productos o servicios de éxito en España u otro país occidental tienen altas posibilidades de triunfo en el gigante asiático. Todas las marcas conocidas o productos reconocibles son muy atractivos para los consumidores chinos.

Analizar los posibles canales de venta es una de las premisas más importantes antes de embarcarse en la exportación, por ejemplo, si el producto puede venderse online las posibilidades de éxito son mayores. Desde SedeenChina remarcan que el gigante asiático es el segundo país con mayor número de compradores online, 140 millones de usuarios, siendo, por tanto, este canal una gran oportunidad para las empresas españolas.

Además de este planteamiento inicial existen otro tipo de factores que influyen en el éxito de la internacionalización. El método creado por la consultora analiza cada empresa, su producto o servicio y las posibilidades de venta en el gigante asiático para conocer el posible éxito o fracaso en el mercado chino.

“Exportar a China puede ser la solución para muchas empresas que ven estancada su demanda o que desean crecer. Sólo hay que saber analizar el producto o servicio, extrapolarlo al mercado al que queremos llegar y saber y entender la cultura de nuestro nuevo público” – afirma Esther Fuentes, responsable en Europa y Latinoamérica de SedeenChina.

“La internacionalización es una aventura que puede ser tan lucrativa como excitante, pero hay que saber mirar nuestro negocio y determinar si somos o no capaces de ello.”

Para conocer la viabilidad de un proyecto en China la consultora ha puesto a disposición de las