



Comercio con China: Costa Rica tiene muchas oportunidades de negocio con el gigante asiático

Ago 4, 2022 | Noticias de hoy



“Costa Rica debería exportar más a China porque negoció un tratado de libre comercio muy favorable para el país”: Adrián Díaz Marro, consultor de negocios.

Por Revista Summa

Al ser China la mayor fábrica del mundo, resulta difícil pensar que no hay algún producto o componente que no sea fabricado en ese país. Hoy, este gigante asiático es el mayor y más competitivo mercado del planeta, el más grande exportador y el segundo importador del mundo. Su filosofía es nunca dejar ir un buen negocio.

“Por lo tanto, aunque no parezca, es relativamente fácil encontrar oportunidades para establecer relaciones comerciales, pues es un país de 9.597 millones km², 23 provincias con sus particularidades y 1,411 millones de habitantes”, explicó Adrián Díaz Marro, un español que actualmente es consultor de desarrollo de negocios en China y participará como conferencista el próximo 10 de agosto en el [Congreso de Ingenierías de Fidélitas](#), donde hablará de [Sostenibilidad, ciudades inteligentes en China y la nueva era digital, desde la óptica de China](#).

Tras más de 20 años de vivir en esa nación, Díaz asegura que cuando un país o una empresa tiene un producto que no se produce en China, entonces hay que procurar vendérselos.

Costa Rica debe vender más a China

Considera que Costa Rica no está aprovechando las bondades que le ofrece el Tratado de Libre Comercio, pues logró una excelente negociación, donde el 99,64% de las exportaciones que realiza Costa Rica hacia China podrán ingresar libres de arancel aduanero.

Según la OEC, Costa Rica exportó en el 2020 un 23.4% de instrumentos médicos, 9.13% de banano, 7.34% de frutas tropicales, un 7,32% de circuitos integrados, y un 6.07% de componentes ortopédicos, entre otros. ^[1]

Al revisar el detalle por país, Costa Rica exporta un 37.1% a Estados Unidos, 9.52% a Holanda, 4.52% a Guatemala, 4.44% a México, un 4.11% a Bélgica, 3.47% a Panamá; pero a China solo exporta el 2.15% (entre instrumentos médicos, ortopédicos y carne bovina) e importa el 14.2% de ese país, mientras de Estados Unidos un 39.4%. Considera que por los beneficios del TLC le debería estar vendiendo y comprando muchísimo más a China.

El país podría tener algún producto autóctono que, del todo no esté disponible en China, lo cual no sería difícil poder colocarlo allá. Incluso, recalca que en el área de servicios también hay grandes oportunidades, pues los chinos también suelen necesitar en los otros países servicios legales, financieros, académicos, turísticos, etc.

Sobre el acercamiento con los chinos

Según este [conferencista](#) español, quien asegura que ha recurrido ampliamente el gigante asiático, los chinos son ampliamente pragmáticos y lo único que les interesa escuchar de su contraparte es sobre los beneficios y oportunidades que van a obtener ellos a partir de una potencial relación comercial.

Hay que tomar en cuenta que los orientales son eminentemente emprendedores, razón por la cual se mueven a donde se den las mejores oportunidades comerciales, por lo que las empresas allá no establecen un solo negocio por largo tiempo, sino que por la dinámica que tienen, nacen y mueren o se transforman con facilidad, enfatizó Díaz Marro.

Sobre el idioma

El idioma no es una barrera, la cultura sí, asegura el [conferencista](#), pues la motivación de ellos es y será siempre: hacer negocio, buscar el dinero, olfatear las oportunidades e inversiones y perseguirlas, provocando que las empresas que ellos fundan no perduren en el tiempo.

Ideas accionables para hacer negocios con China

- Empiece a buscar información, productos y proveedores. Puede hacerlo por medio de Alibaba, que es un sitio ordenado y categorizado.
- Apóyese de una empresa confiable con oficinas en China y con personal de habla hispana.
- Vaya a ferias, mercados, fábricas donde hay miles de metros cuadrados en los que cada fábrica coloca sus productos organizados.
- Visite zonas de libre comercio
- Elimine intermediarios
- Piense en desarrollar diseños personalizados.

El riesgo de copia es inevitable

El temor de los emprendedores cuando piensan en China es que les copien el producto. La probabilidad de copiar una idea o un producto es una realidad y, aunque por protección, no quisieran hacerlo en China, igual lo van a copiar porque ellos se la pasan monitoreando todo a nivel mundial y registrándolo anticipadamente en China para poder producirlo. La estrategia es dar el primer golpe y lanzarlo antes de que la copia china esté disponible.

¿Y la calidad? ¿Y las certificaciones de calidad?

En China se produce lo que se le pida que produzca, desde sombrillas desechables hasta el iPhone más moderno, por lo que el tema de calidad depende del cliente. Por ejemplo, Tesla le comprará las baterías de los coches eléctricos a BYD.

Otro asunto que expone Adrián Díaz es que China no renunciará nunca a ningún negocio, por lo que cuando el requisito es que cumplan con requisitos y certificaciones, los chinos están preparados para responder a ello.



Buscar

cl

Noticias por PR Newswire

LaTisha Tarrant, ejecutiva de PRA Group, es nombrada directora de Recursos Humanos
NORFOLK, Virginia, hace 36 minutos

Pando Asset cotiza el primer ETP criptográfico en la Bolsa de Valores SIX de Suiza
ZÜRICH, 5 ago. 2022 8:52

Empoderamos a las mujeres jóvenes y las refugiadas de todo el mundo a través de las CTIM y la sostenibilidad
NUEVA YORK, 5 ago. 2022 8:25

LONGi vuelve a establecer un nuevo récord mundial de eficiencia de células solares de heterounión
XIAN, China, 5 ago. 2022 4:12

Wemade realiza una inversión estratégica en el proyecto Move-to-Earn (M2E) SNKRZ
SEÚL, Corea del Sur, 4 ago. 2022 17:57

Más noticias

SÍGUENOS

