

Programa ejecutivo

# ENTENDIENDO CHINA

Estrategia, cultura y negociación en el  
nuevo escenario industrial

OCTUBRE – NOVIEMBRE 2026



# China entra en una nueva fase. ¿Está preparada tu empresa?

El gigante chino está pasando de competir en Europa mediante exportaciones a localizar producción, alianzas e inversiones industriales. Sus fabricantes aceleran su expansión internacional y su implantación productiva en Europa, con España como uno de los focos de inversión y Galicia directamente involucrada en este nuevo mapa industrial.

**≈75 %**

de la producción mundial de vehículos eléctricos se concentró en China en 2025

**≈14 %**

del mercado español de vehículos corresponde a marcas chinas

**2,5 M+**

de vehículos eléctricos exportados por China en 2025, el doble que en 2024

Para las empresas de la cadena de valor, este movimiento abre nuevas oportunidades de suministro, colaboración e inversión, pero también introduce mayor presión competitiva, nuevos modelos de relación empresarial y diferentes formas de decidir, negociar y construir confianza.

**8 polos industriales**

ya forman parte de los planes de producción de vehículos y baterías de grupos chinos en España

**200 M€ · 120K veh./año**

proyecto industrial previsto en SAIC Ferrol

Ante este escenario, CEAGA lanza el programa ejecutivo *ENTENDIENDO CHINA*, dirigido a CEOs, gerentes y responsables de estrategia, desarrollo de negocio, compras, operaciones e innovación, así como a otros profesionales con capacidad de decisión o interlocución internacional.

Aunque está concebido prioritariamente para las empresas miembro de CEAGA, el programa está abierto a profesionales de la cadena de valor de la automoción de otras regiones y de empresas y entidades gallegas de otros sectores con intereses o relaciones empresariales con China.

## Comprender China para anticiparse, decidir y negociar mejor.

El programa, desarrollado por la *Universidad Intercontinental de la Empresa (UIE)*, tiene como objetivos:

- Comprender el papel de China en el actual escenario económico, empresarial e industrial.
- Analizar las implicaciones de la expansión de la industria china para la cadena de valor de la automoción.
- Identificar oportunidades de posicionamiento, colaboración y suministro con nuevos actores chinos.
- Conocer los principios fundamentales de la cultura empresarial y de los negocios en China.
- Comprender las diferencias culturales y su influencia en la comunicación, la toma de decisiones y la negociación.
- Relacionarse y negociar con mayor eficacia con interlocutores chinos.

# UIE: trayectoria académica y conexión empresarial con China

La *Universidad Intercontinental de la Empresa (UIE)* cuenta con más de 30 años de **experiencia en formación ejecutiva** y lleva más de una década promoviendo **relaciones empresariales, académicas y culturales entre Galicia y China**.

Desde 2015 mantiene una **alianza estratégica** con la prestigiosa **University of International Business and Economics (UIBE) de Pekín**. En este marco, ha impulsado iniciativas como el Global Forum Galicia-China, el Diploma Asiático en Relaciones Internacionales o la Asociación de Empresarios Gallegos en China (AEGA) y diferentes programas de inmersión empresarial.

En 2024 la UIE desarrolló, junto con UIBE un **programa de formación ejecutiva en China**, en el que participaron 18 empresas gallegas, con un importante foco en automoción, incluyendo encuentros con la Dirección de BAIC y Xiaomi. Más recientemente, UIBE ha propuesto a la UIE promover conjuntamente el **primer Instituto Confucio** del Norte de España.

Esta trayectoria aporta al programa una combinación diferencial de **conocimiento académico, experiencia intercultural y contacto directo** con el ecosistema institucional y empresarial chino.



## Claustro docente: 4 Perspectivas para relacionarse con China



### VÍCTOR CORTIZO - Estrategia, geopolítica y automoción

Doctor en Derecho y profesor universitario especializado en China y estrategia global. Cuenta con más de dos décadas de experiencia profesional vinculada al país, incluidos varios años en Pekín en el ámbito de la atracción de inversiones. Ha trabajado con proyectos relacionados con automoción, movilidad eléctrica y nuevas cadenas de suministro, aportando una visión jurídica, empresarial y geopolítica de la expansión internacional de la industria china.

### PEDRO A. VIEIRA - Negocio internacional y acceso al mercado chino

Especialista en negocio internacional, con más de 25 años de experiencia en los mercados asiáticos. Cofundador de Market Access, ha acompañado a centenares de empresas, incluidas compañías de componentes de automoción, en su entrada y desarrollo en el mercado chino. Cuenta con amplia experiencia docente universitaria, así como en la organización de encuentros B2B y la participación en ferias internacionales.





### **BEGOÑA JAMARDO - Comunicación intercultural y relaciones China-España**

Coordinadora de Relaciones Internacionales de UIE y directora del Executive Master in International Business. Cuenta con más de 30 años de experiencia docente en comunicación intercultural en universidades europeas y chinas. Desde hace ocho años dirige el Diploma Avanzado en Relaciones Internacionales desarrollado por UIE junto con UIBE y ha participado en programas formativos para el sector de automoción y otros ámbitos empresariales.

### **ZHEN HAORYU - Perspectiva china, instituciones y relaciones económicas**

Especialista en relaciones internacionales y económicas con el mundo hispano, con doctorado en la Academia de Ciencias Sociales de China. Su trayectoria combina experiencia académica e institucional, dirección universitaria, interpretación en el ámbito del comercio exterior y conocimiento de las relaciones de inversión entre China y España. Actualmente dirige el Instituto Confucio de Monterrey (México).



## **Itinerario formativo**

El programa, de 24 horas de duración, ofrece una perspectiva amplia e integrada para comprender el nuevo escenario empresarial e industrial y desenvolverse con mayor eficacia en las relaciones con empresas chinas.

Se estructura en dos módulos complementarios que, en conjunto, ofrecen una visión integral, aunque cada uno puede cursarse de forma independiente.

#### **MÓDULO 1**



### **CHINA Y EL FUTURO DE LA AUTOMOCIÓN**

12 horas · 23 y 30 de octubre

- Ecosistema chino de automoción
- Competitividad, vehículo eléctrico y cadena de valor
- Decisiones de inversión, colaboración y posicionamiento

Dirigido exclusivamente a directivos de automoción

#### **MÓDULO 2**



### **CULTURA, PROTOCOLO Y NEGOCIACIÓN CON CHINA**

12 horas · 13 y 20 de noviembre

- Cultura empresarial china
- Protocolo y construcción de confianza
- Comunicación y negociación

Abierto a profesionales de otros sectores

Análisis de tendencias y casos empresariales

Simulaciones, ejercicios de decisión y role-plays

Aplicación a situaciones empresariales reales

Conexión online con actores relevantes en cada módulo

## Contenidos

---

### 01. EL ECOSISTEMA CHINO DEL VEHÍCULO ELÉCTRICO

- De copia a líder: la trayectoria 2010–2026 BYD, CATL, NIO, Huawei Automotive — quién es quién y por qué importa
- La cadena de valor de la batería: quién controla el suministro Litio, cátodos, celdas — dependencia europea y márgenes reales.
- Política industrial china: subsidios, estándares y geopolítica Aranceles UE-China, escenarios de desacoplamiento

### 02. COMPETIR CON CHINA: ESTRATEGIA PARA DIRECTIVOS OCCIDENTALES

- El modelo de negocio chino: velocidad, escala y precio.
- Joint ventures, licencias y adquisiciones: casos reales.
- Volkswagen-SAIC, BMW-Brilliance, Renault-Geely — lecciones aprendidas.

**Taller:** mapa de posicionamiento competitivo de mi empresa ante el avance chino

### 03. SOSTENIBILIDAD REAL: MÁS ALLÁ DEL VEHÍCULO ELÉCTRICO

- Huella real del VE: análisis de ciclo de vida completo Extracción, producción, uso y fin de vida —el modelo de negocio.
- China y la transición energética: hidrógeno, fotovoltaica, redes. Cómo la infraestructura energética china condiciona la competitividad del VE.
- Regulación ESG y Due Diligence en cadena de suministro china — riesgos operativos reales.

### 04. DECISIONES: INVERSIONES Y OPERACIONES CON CHINA

- Propiedad industrial, intelectual, datos y riesgos regulatorios
- Protección de tecnología, ciberseguridad y ley de datos china (PIPL, DSL)

**Role-Play:** mesa de decisión ante escenario de crisis.

**Conexión China I:** Conversación con actores sectoriales de China y España



## Contenidos

---

### 01. DISTANCIA CULTURAL CHINA-ESPAÑA

- ¿Qué es cultura y qué no lo es? Estereotipos y creencias erróneas sobre China
  - Claves para entender la cultura China
  - El confucianismo y el valor del conocimiento
  - El individuo frente al grupo: Guanxi y Mianzi
  - El concepto del poder
  - La percepción del tiempo
  - Comunicación verbal y no verbal; aplicaciones digitales
- Conexiones culturales Galicia-China: más parecidos de lo que imaginamos

**Caso Práctico:** *Test de recepción de una visita técnica a una fábrica*

### 02. PROTOCOLO EMPRESARIAL Y CONSTRUCCIÓN DE CONFIANZA

- Saludos, presentaciones formales, jerarquía y precedencias.
- Agradecimientos y ritual de regalos.
- El protocolo en la mesa: relevancia y diferencias, localización en la mesa, el uso de palillos, el ritual del brindis, la cultura del Dǎbāo.
- Errores habituales que pueden impactar en una relación comercial.

**Role-Play:** *Práctica de protocolo*

**Conexión China II:** Organización de la visita de una delegación

### 03. ENTENDER EL ESTILO DE NEGOCIACIÓN CHINO

- La transformación de China: de “fábrica del mundo” a potencia tecnológica e innovadora, y sus implicaciones para la negociación internacional.
- Cultura de negocios china desde una perspectiva práctica reciprocidad, comunicación de alto contexto y gestión del tiempo.
- Universalismo y particularismo: cómo adaptar las prácticas de negociación al contexto chino.
- Aspectos clave de la negociación con China:
- Construcción de confianza.
  - Persuasión: principios frente a aplicaciones.
  - Desacuerdo y preservación de la armonía.
  - Liderazgo y turno de palabra
  - El rol de los intérpretes

### 04. MEJORA DE LAS ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN

- Lógica negociadora occidental vs. visión holística china.
- BATNA y ZOPA aplicados al contexto chino.

**Role-Play:** *Práctica de negociación adaptada a casuísticas de empresas participantes*

CALENDARIO

LUGAR DE CELEBRACIÓN



Pazo de San Roque

Rúa Filipinas, s/n Vigo

Aparcamiento disponible en las instalaciones

| OCTUBRE 2026 |    |    |    |    |    |    | NOVIEMBRE 2026 |    |    |    |    |    |    |
|--------------|----|----|----|----|----|----|----------------|----|----|----|----|----|----|
| Lu           | Ma | Mi | Ju | Vi | Sá | Do | Lu             | Ma | Mi | Ju | Vi | Sá | Do |
| 28           | 29 | 30 | 1  | 2  | 3  | 4  | 2              | 3  | 4  | 5  | 6  | 7  | 8  |
| 5            | 6  | 7  | 8  | 9  | 10 | 11 | 9              | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 |
| 12           | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 16             | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 |
| 19           | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | 23             | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 |
| 26           | 27 | 28 | 29 | 30 | 31 | 1  | 30             |    |    |    |    |    |    |



Fecha límite de inscripción: 9 de octubre de 2026



Horario: de 10:00 a 17:00

CONDICIONES Y PROCEDIMIENTO DE PARTICIPACIÓN

|                   | Empresas miembro de CEAGA | Empresas de Clusters con acuerdo de colaboración* | Resto de empresas |
|-------------------|---------------------------|---------------------------------------------------|-------------------|
| PROGRAMA COMPLETO | 1.875 €                   | 2.156 €                                           | 2.344 €           |
| 1 MÓDULO          | 1.125 €                   | 1.294 €                                           | 1.406 €           |

- Importe por participante.
- A todos los importes se les aplicará el IVA correspondiente.
- El precio incluye el coffee-break y la comida de cada sesión.
- No bonificable a través de Fundae.

\* ACAN, ACLUNAGA, AEI Rioja, AVIA, CAAR, CIAC, CLUSAGA, FACYL Y GIRA

1. La solicitud de plaza se efectuará a través de la cumplimentación del
2. Las PLAZAS son LIMITADAS y se asignarán por **orden de recepción** de preinscripciones, dando **prioridad a las inscripciones al programa completo**.
3. El titular de la inscripción, en caso de no poder participar, **podrá ser sustituido por otra persona de su organización para el programa/módulo completo**; circunstancia que se deberá notificar con anterioridad al inicio del programa/módulo.
4. En caso de cancelar asistencia, en cualquier momento tras la confirmación de plaza, la empresa preinscrita se compromete a **abonar el importe íntegro del programa**. En caso de que esa plaza se cubriese, CEAGA no emitiría cargo alguno.
5. La obtención del **certificado de participación** estará condicionada a la asistencia superior al 75% de la duración total del programa. En caso de completar un módulo, se entregará diploma equivalente.
6. **Forma de pago:** Transferencia bancaria tras la confirmación de plaza.

Formulario de inscripción

Universidad  
Corporativa  
CEAGA



# Programa ejecutivo **ENTENDIENDO CHINA**

---

## MÁS INFORMACIÓN



986 213 790



[Informacion.ucc@ceaga.com](mailto:Informacion.ucc@ceaga.com)



[www.ceaga.com](http://www.ceaga.com)



**Universidad**  
Intercontinental de la Empresa