

Cámara de Comercio de España en Taiwán

Otros documentos

Consejos prácticos Taiwán

Consejos prácticos Taiwán

Este estudio ha sido realizado por la Cámara de Comercio de España en Taiwán

Junio 2013

CONSEJOS PRÁCTICOS

1. **Prepare convenientemente su viaje a Taiwán:**

Para poder abordar un mercado tan distinto del mercado español es fundamental documentarse correctamente y cuidar todos los detalles. Es aconsejable informarse tanto de los aspectos más técnicos relativos a las normativas, como los aspectos culturales relativos a los hábitos y las costumbres locales.

La Cámara de Comercio de España en Taiwán suministra toda la información que se precise respecto a: aranceles, barreras no arancelarias, análisis de la demanda y segmento de mercado en el que se posiciona cada producto, competencia local e internacional, canales de distribución más adecuados, normativas aplicables, prácticas comerciales y selección más adecuada de contactos comerciales.

2. **Recurrir a los servicios de un agente local:**

Taiwán es un mercado muy competitivo donde las relaciones personales son fundamentales para los negocios. En muchos casos es indispensable utilizar los servicios de un agente local para introducir eficazmente un producto, pues el esfuerzo promocional requerido suele ser muy intenso y debe estar dirigido al conjunto de operadores que intervienen en la cadena de decisión.

3. **Pensar a medio plazo:**

Las empresas taiwanesas tienen una gran experiencia en comercio exterior. Además, se trata de un mercado maduro donde los operadores están ya muy instalados y a pesar de la relativa facilidad a la hora de entrar, la competencia es feroz y permanecer requiere un esfuerzo comercial importante a medio-largo plazo.

4. **Generar imagen de marca:**

Es fundamental en Taiwán cuidar especialmente la exposición de la marca en los puntos de venta y en los medios de comunicación. Los consumidores suelen ser muy sensibles a las campañas de promoción; en cambio son relativamente poco fieles, dada la amplitud de la oferta sobre todo de productos extranjeros. Con lo cual es importante construir una imagen de marca para poder diferenciarse de manera duradera.

CONSEJOS PRÁCTICOS TAIWÁN

5. Cuidar la relación con el importador:

En la cultura oriental, las relaciones personales y los negocios están bastante más relacionados que en la cultura occidental. En Taiwán hacer negocio no es sólo llegar a un acuerdo acerca de las condiciones del contrato, sino que va asociado a toda una relación de confianza, respecto e incluso de aprecio entre las partes. En un mercado tan competitivo, con márgenes tan ajustados es fundamental mantener una comunicación constante y fluida con los importadores, también se aconsejan visitas periódicas y envíos de muestras.

6. Tener en cuenta el alto nivel de integración económica entre Taiwán y China continental:

Muchas empresas taiwanesas están presentes y tienen inversiones en China continental. Esto quiere decir que Taiwán puede ser una buena plataforma para entrar también en ese mercado o realizar inversiones. Además la cercanía cultural entre Taiwán y China continental conlleva un acercamiento gradual por parte del empresario español a una cultura tan distinta, lo que puede facilitar una futura penetración en el mercado de China continental.

Esta política de acercamiento y de mejora de relaciones con la RPC se culminó en abril de 2010 con la firma del Economic Cooperation Framework Agreement (ECFA), que establece un marco pseudo-institucional para las relaciones económicas entre ambas partes, así como una serie de políticas comerciales y de inversión orientadas a la apertura, protección y fortalecimiento mutuo de las dos economías.

7. Aprovechar las facilidades de Taiwán para la creación de negocios:

Taiwán es una de las economías con mayor tasa de apertura internacional. El gobierno facilita la inversión extranjera y favorece la presencia de empresas extranjeras. El sistema bancario y financiero está muy desarrollado y adecuado para la realización de operaciones internacionales.

8. Llegar puntual y no tener prisa:

En la cultura oriental la puntualidad es un elemento muy importante y muy apreciado, sin llegar Taiwán a los extremos de Japón o Hong Kong, éste sigue siendo un detalle a cuidar.

9. Elegir con cuidado el medio de pago más adecuado:

Taiwán en términos generales goza de un clima favorable para los negocios, tal y como reflejan los resultados que obtiene año tras año en rankings elaborados por organismos económicos internacionales de prestigio. Asimismo, la agencia de rating S&P califica a Taiwán con un nivel de riesgo-país de AA-. A pesar de ello, se aconseja escoger con mucho cuidado la modalidad de pago. En concreto es aconsejable pedir pagos con crédito documentario, sobretudo cuando se trata de las primeras transacciones con un nuevo importador.

10. Registrar la marca:

Registrar la marca en Taiwán es altamente aconsejable, para bienes de consumo en los cuales existe riesgo de piratería para minimizar los riesgos de copia del producto y para tener

CONSEJOS PRÁCTICOS TAIWÁN

cobertura jurídica e incluso impedir que el producto copiado pueda ser exportado a terceros países.

Para más información: <http://www.tipo.gov.tw/>

11. Nunca haga perder la cara a la contraparte taiwanesa:

Cualquier crítica, falta de respeto, voz altisonante, gesto despectivo o acusación de contradicciones por parte del empresario español, aunque estuviera justificada, haría perder la cara a la contraparte taiwanesa, lo que podría acabar con toda posibilidad de negocio. Los taiwaneses pueden poner trabas en las negociaciones para valorar la reacción del contrario. No hay que desesperarse, defender la propia postura con firmeza pero siempre con una cara amable.

12. No dar nada por supuesto:

Eliminar todos los prejuicios o ideas sobre este país antes de venir. La imagen que tenemos en Occidente a veces está distorsionada o es poco clara y no corresponde con la realidad de un país tan distinto del nuestro. Es aconsejable no dar nunca nada por supuesto y analizar cada situación cuidando los detalles y dejando todo por escrito.