

## Escuela Politécnica Superior

### Noticias

# Las claves para negociar con China

17/11/2014

En la jornada organizada por Mondragon Unibertsitatea Formación para profesionales el 17 de noviembre en la Cámara de Comercio de Bilbao se dio una visión clara, realista y práctica de China y se presentaron las claves para poder negociar con las empresas y personas chinas, además de conocer las experiencias de implantación de empresas y servicios en ese país.

Estuvo dirigido a emprendedores, directivos y profesionales de pymes interesados en relacionarse con China y a responsables que quisieran conocer experiencias de internacionalización en el país asiático.

La ponente principal de la jornada fue Julia Pérez-Cerezo, asesora independiente de la Comisión Europea y de empresas familiares, directora de la consultora GV21, con oficinas en Madrid y Pekín, y especializada en prestar servicios profesionales a empresas españolas, portuguesas e iberoamericanas interesadas en el mercado chino. Además es autora de libros como “Emprendedoras chinas”, donde destaca que las emprendedoras chinas poseen las tres cualidades más valiosas en los chinos: la inteligencia, la diligencia y la persistencia.

En la actualidad Pérez-Cerezo es miembro del Foro de Mujeres Directivas del IESE, Profesora Asociada de ESIC y de EOI y conferenciante activa en diversos foros nacionales e internacionales. Colabora con numerosas asociaciones y grupos de mujeres, como la All China Women’s Federation, la Chinese Association of Women Entrepreneur y el Foro de Ingenieras Españolas.

