

Viaje de desarrollo empresarial China-LATAM 2026



Chengdú · Shanghái

**Crecimiento estratégico entre China y
América Latina**



<https://sabmctravel.com>



advisor@sabmctravel.com



Donde los tomadores de decisiones latinoamericanos y los innovadores chinos se reúnen para construir la próxima década de negocios.

Un viaje ejecutivo inmersivo que comienza el 23 de mayo de 2026, diseñado para conectar a líderes senior de Latinoamérica con empresas, instituciones e inversionistas en China. A través de foros seleccionados, reuniones B2B y una perspectiva cultural, los participantes obtienen una hoja de ruta práctica para expandirse a China, a la vez que ofrecen a sus socios chinos un puente confiable hacia el mercado latinoamericano en rápido crecimiento.



- Foros empresariales de alto nivel en Shanghai y Chengdu con ejecutivos, asociaciones y representantes comerciales chinos.
- Oportunidades bilaterales seleccionadas: marcas de LATAM que buscan a China y empresas chinas que buscan socios en LATAM.

Soporte ejecutivo: nos encargamos del itinerario, la logística, la interpretación y el contexto comercial local para que usted se concentre en los negocios.

Fechas: 23 al 30 de Mayo de 2026 · Formato: Programa ejecutivo de 8 días
Organizado por: SAB Marketing Connections y socios en China



Qué es este viaje y para quién es

Un programa de desarrollo empresarial de 8 días en Chengdu y Shanghai, que combina foros estratégicos, visitas a empresas, eventos de networking y experiencias culturales.

Un programa, dos direcciones: líderes de LATAM explorando China y empresas chinas explorando América Latina.

De la teoría a los acuerdos: conversaciones reales con ejecutivos, agencias, asociaciones y socios potenciales, no solo visitas turísticas.

Curada, no genérica: cada elemento de la agenda se selecciona para abrir oportunidades de negocios concretas, no solo “reuniones agradables”.

Los participantes saldrán de China con:

- Una red personal de ejecutivos, asociaciones y socios potenciales en Chengdu y Shanghai.
- Una visión clara de dónde están las oportunidades reales para su industria en China y en América Latina.
- Una comprensión más profunda de la cultura empresarial china, desde la etiqueta de las reuniones hasta los estilos de negociación, y cómo traducirla en relaciones exitosas entre América Latina y China.



Qué es este viaje y para quién es

Para ejecutivos, marcas y agencias latinoamericanas:

- Comprenda cómo realmente ocurren los negocios en China, más allá de informes y seminarios web.
- Identificar socios potenciales en sectores como bienes de consumo, automotriz, tecnología, estilo de vida y marketing.
- Aprenda de la innovación china en comercio electrónico, plataformas, venta minorista y crecimiento impulsado por datos, y traiga ideas para aplicar en LATAM.
- Construya una red confiable de contactos chinos, guiado por la experiencia internacional de SAB MC.
- Viaje con una agenda seleccionada, un contexto local y una traducción estratégica, convirtiendo cada reunión en un proyecto potencial.

Para empresas, inversores e instituciones chinas:

- Acceda a información confiable y práctica sobre los mercados, los consumidores y las regulaciones en América Latina.
- Conozca a tomadores de decisiones de toda América Latina, no solo de un país, en un programa único y específico.
- Explore proyectos bilaterales: entrada al mercado, distribución, empresas conjuntas, asociaciones de marketing, campañas transfronterizas.
- Reduzca el riesgo de expansión en LATAM trabajando con intermediarios confiables que ya operan en toda la región.



¿Por qué China-LATAM? ¿Por qué ahora?

Un nuevo crecimiento

El crecimiento mundial ya no se define por un solo eje. Mientras China sigue liderando la innovación en manufactura, tecnología y comercio electrónico, América Latina se consolida como un mercado de consumo dinámico con poblaciones jóvenes y una clase media en crecimiento. La próxima década de oportunidades se encuentra en la intersección de estas dos regiones.



China: una potencia en tecnología, plataformas, infraestructura y fabricación avanzada.

LATAM: mercados de rápido crecimiento, creatividad, recursos naturales y fuerte demanda de servicios de consumo y digitales.

Juntos, pueden crear nuevas cadenas de valor, marcas e inversiones que ninguna región puede desbloquear sola.



¿Por qué ahora, por qué este programa?

Para las empresas latinoamericanas, “esperar” ya no es una opción.

Los competidores ya están construyendo vínculos de suministro, innovación e inversión con China.

Las plataformas, productos e inversores chinos influyen en cómo compran los consumidores y en lo que esperan.

Comprender el ritmo de China, su estilo de negociación y su toma de decisiones es hoy una ventaja estratégica, no algo “agradable de tener”.

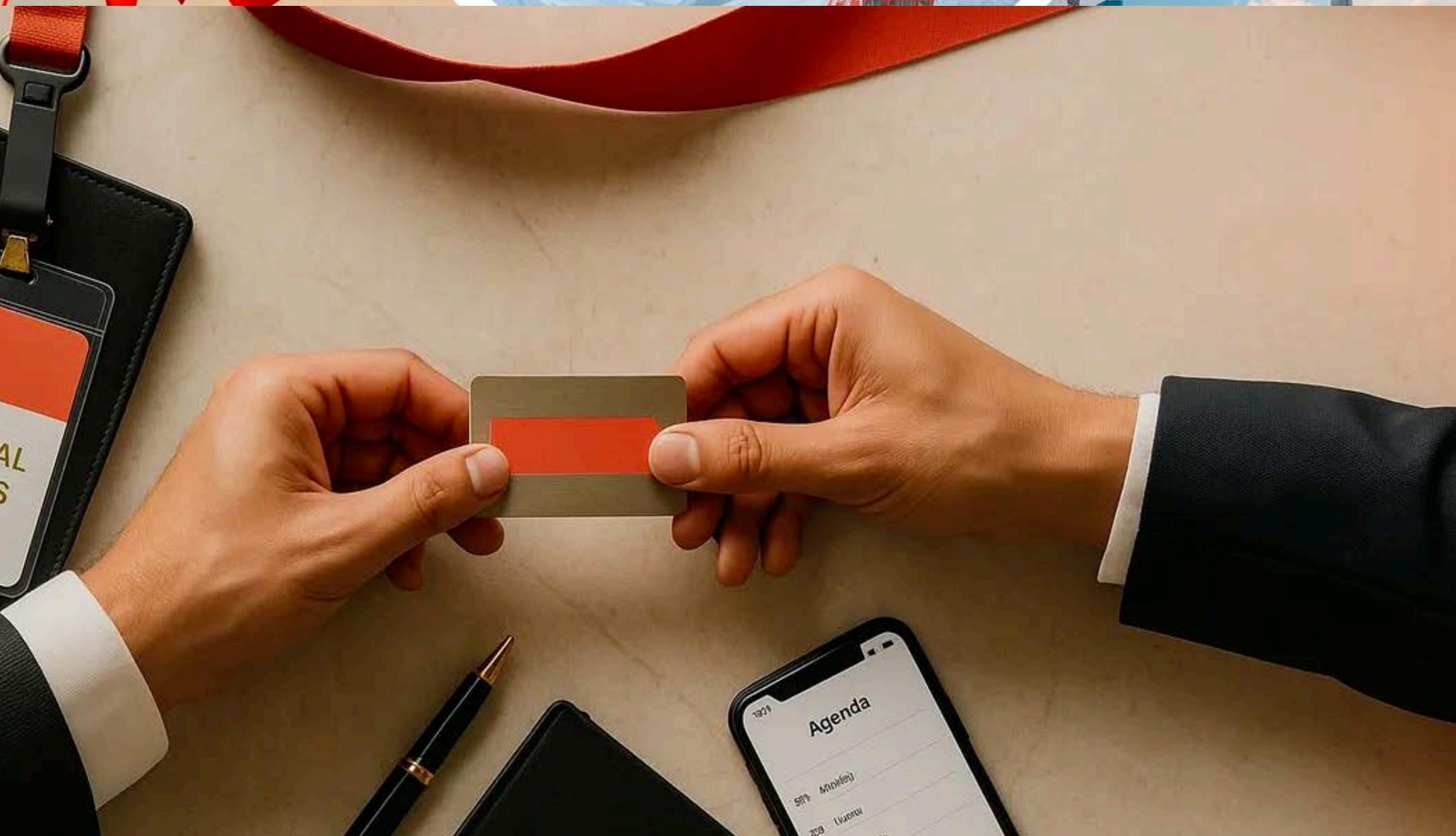
Estar físicamente en China, con las presentaciones adecuadas, acelera el aprendizaje y acorta el camino hacia negocios reales.

Para las empresas chinas, América Latina es una oportunidad enorme, pero no sencilla.

Más de 30 países, diferentes regulaciones, culturas, hábitos de consumo y realidades políticas.

Difícil de leer desde lejos, fácil de malinterpretar sin conocimiento local.

La expansión requiere socios confiables que conozcan la región, hablen el idioma y entiendan la toma de decisiones en las corporaciones y los gobiernos de LATAM.



¿Por qué este viaje es diferente?

Para todos los participantes (LATAM y China):

Un itinerario que cubre Chengdu y Shanghai, alineado con objetivos comerciales y culturales.

Apoyo logístico para que los ejecutivos puedan concentrarse en construir relaciones.

Sesiones informativas claras antes de cada sesión clave: con quién se reunirá, por qué es importante y qué resultados buscar.

Convertir las reuniones en oportunidades

No es un paquete turístico estándar con algunas visitas corporativas agregadas. No es una conferencia genérica en la que eres una insignia más entre la multitud. Es un programa pequeño, enfocado y curado, donde cada participante, reunión y experiencia se elige teniendo en cuenta las oportunidades de China y Latinoamérica.

Esto no es solo un viaje. Es una plataforma estratégica donde China y Latinoamérica pueden verse claramente y empezar a construir el futuro.



Programa de un vistazo: 8 días entre China y América Latina

Viaje de Desarrollo Empresarial China-América Latina 2026 Fechas: Sábado 23 de mayo – Sábado 30 de mayo de 2026

Hoteles:

Shanghái: Fairmont Peace Hotel (The Bund)

Chengdu: El St. Regis Chengdu

Día 1 – Sábado 23 de mayo · Llegada a la ciudad de Shanghái: Hotel en Shanghái: Fairmont Peace Hotel (The Bund)

- Llegadas individuales a Shanghai (vuelos internacionales).
- Traslados privados del aeropuerto al Fairmont Peace Hotel (escalonados según los horarios de vuelo).
- Check-in y tiempo para descansar / adaptarse al jet lag.
- A primera hora de la noche: encuentro informal en el bar del hotel o en un restaurante informal del Bund (por cuenta propia).
- Tarde libre; opcionalmente, paseo corto por el Bund (accesible desde el hotel).

Día 2 – Domingo 24 de mayo · Orientación e innovación en Shanghái

- **Vuelo a Chengdu: Shanghái → Hoteles en Chengdu: Fairmont Peace (mañana)**
- **The St. Regis Chengdu (noche)**

Mañana – Orientación A última hora de la mañana: Brunch de orientación y sesión de bienvenida a cargo de SAB y King Lai.

Objetivos del viaje.

Reunión informativa sobre etiqueta cultural y empresarial.

Revisión de agenda y expectativas.

Tarde/Noche – Traslado a Chengdu Salida grupal desde Fairmont Peace.

Traslado en grupo: Fairmont Peace Hotel → Aeropuerto de Shanghai.

Vuelo Shanghai → Chengdu (directo; aerolínea a confirmar).

Llegada a Chengdu.

Traslado en grupo: Aeropuerto de Chengdu → The St. Regis Chengdu.

Registrarse.

- Cena en el hotel o restaurante cercano.

Día 3 – Lunes 25 de mayo · Día de negocios en Chengdu y cultura opcional

Ciudad: Chengdu

Hotel: The St. Regis

Chengdu Mañana – Visita cultural opcional y reuniones Desayuno en el hotel.

- Mañana flexible para:
- Reuniones B2B autoorganizadas en Chengdu, o

Breve experiencia cultural: Base Panda de Chengdu (extra).

Almuerzo cerca del hotel (o cerca de la zona de la primera visita de la tarde).

Tarde – Visitas a empresas e industrias.

Visitas concertadas a empresas y networking informal.

Diseñado para priorizar conversaciones reales, aprendizaje práctico y construcción de relaciones calificadas (no visitas “estilo tour”).

Noche - Este tiempo también puede usarse para una visita personalizada a una empresa de tu interés, como parte del programa curado (por cuenta propia).

Día 4 – Martes 26 de mayo · Foro de Comercio China-América Latina (Chengdu)

Ciudad: Chengdu

Hotel: The St. Regis Chengdu

Mañana – Preparación y reuniones específicas Desayuno en el hotel.

Breve informe y orientación para el Foro (objetivos, agenda, con quién se reunirá y cómo utilizar las reuniones B2B de manera efectiva).

Espacio para reuniones autogestionadas y/o cenas de networking.

Almuerzo cerca del lugar del Foro (logístico y eficiente en términos de tiempo).

Tarde: Foro (Tarde completa)

Traslado grupal: St. Regis → Sede del Foro (organizado por la Asociación de Marketing de Sichuan).

- **Programa del foro (tarde completa):**
- Palabras de apertura y panorama macroeconómico sobre las relaciones China-América Latina.
- Conferencias magistrales y mesas redondas sobre industrias y tendencias clave.
- Estudios de casos e historias de éxito.
- Sesiones rotativas de “encuentros” B2B entre delegados chinos y latinoamericanos.
 - Cóctel de Networking (después del Foro)
- Traslado de regreso a St. Regis

Día 5 – Miércoles 27 de mayo · Regreso a la ciudad de Shanghái

Hoteles en Shanghái: The St. Regis (mañana) · Fairmont Peace Hotel (noche)

Mañana – Flujo de salida Desayuno y salida del St. Regis Chengdu.

Ventana corta para reuniones finales de seguimiento y/o informes y reflexiones clave desde Chengdu dirigidas por SAB.

Traslado en grupo: St. Regis → Aeropuerto de Chengdu.

Vuelo Chengdu → Shanghai (mañana).

Tarde/Noche – De regreso a Shanghái Traslado en grupo: Aeropuerto de Shanghái → Fairmont Peace Hotel.

Registrarse.

- Opcional: Recorrido por la ciudad de negocios e innovación de Shanghai (extra).

Día 6 – Jueves 28 de mayo · Análisis profundo del mercado de Shanghái y networking corporativo

Ciudad: Shanghái

Hotel: Fairmont Peace Hotel

Mañana – Análisis profundo del mercado chino y guía práctica Desayuno en el hotel.

Sesión “Análisis profundo del mercado y el consumo de China” Panorama de las tendencias clave en consumidores, medios y plataformas chinos.

Discusión: ¿Qué es similar/diferente vs. LATAM?

Taller sobre la estrategia China-Latinoamérica Grupos de trabajo.

Definir las pautas sobre “cómo trabajar con China” y las mejores prácticas internas.

Almuerzo Tiempo libre para almorzar.

Tarde – Evento empresarial y networking B2B en Shanghái Evento empresarial SAB Shanghai con actores locales, en el hotel o cerca del mismo:

Palabras de apertura sobre la futura colaboración entre China y América Latina.

1 o 2 paneles enfocados (comercio y venta minorista, medios y tecnología).

Sesiones de encuentros B2B organizadas con empresas, plataformas y asociaciones chinas.

Noche – Cóctel privado en el Swatch Art Peace Hotel Un corto paseo desde el Fairmont Peace Hotel hasta el Swatch Art Peace Hotel en el Bund.

Cóctel privado en la azotea de “The Sundial” del Swatch Art Peace Hotel con líderes gubernamentales, corporativos y asociativos invitados.

Día 7 – Viernes 29 de mayo · Reflexión, Hojas de ruta personales, bote por el río Bund y Cena de despedida Ciudad: Shanghái Hotel: Fairmont Peace Hotel

Mañana – Reflexión y hojas de ruta personales Desayuno en el hotel.

Sesión “De la inspiración a la acción” Los participantes comparten sus principales conclusiones del viaje.

Discusión de ideas concretas para explorar cuando regresen a casa.

Taller de hojas de ruta personales Cada participante describe sus próximos pasos:

Contactos prioritarios para seguimiento.

Conversaciones internas que necesitan tener.

Oportunidades que quieren probar.

Almuerzo de trabajo en/cerca del hotel

Tarde – Bloque Abierto Tiempo abierto que los participantes pueden utilizar para:
Reuniones 1:1 con socios chinos.

Visitas a agencias/plataformas.

Compras de último momento o exploración personal, a su propio ritmo.

Noche – Crucero por el río Bund (Extra) y cena de despedida Crucero opcional por el río Bund (extra) Crucero al atardecer saliendo desde un muelle cercano al Bund. Enmarcado como una forma relajada e informal de cerrar el viaje visualmente, no como la experiencia principal de la cena.

Cena ejecutiva de despedida en el Bund Cena final de grupo en un restaurante de primer nivel con vistas al horizonte de la ciudad, a poca distancia del hotel.

Día 8 – Sábado 30 de mayo · Salida desde Shanghái

Desayuno en el hotel.

Traslados privados al aeropuerto de Shanghai (escalonados según los horarios de vuelo).

Salidas internacionales.

*Horario sujeto a pequeños ajustes debido a cambios logísticos de último momento.



Foros de alto impacto y sesiones B2B

El núcleo de este viaje se construye en torno a dos eventos empresariales de alto impacto en Chengdu y Shanghai, diseñados para crear oportunidades reales tanto para los participantes latinoamericanos como para los chinos.

Chengdu: Foro de Comercio China-América Latina

Anfitrión: Asociación de Marketing (Negocios) de Sichuan (SMA)

Enfoque del día:

Presentar una visión clara y práctica de los mercados latinoamericanos a los ejecutivos chinos en el oeste de China.

Explore cómo las empresas de sectores como automotriz, tecnología, bienes de consumo y servicios pueden colaborar con socios de LATAM.

Panorama del mercado de América Latina: países clave, perfiles de consumidores y sectores en crecimiento.

Oportunidades de encuentro B2B:

Reuniones en grupos pequeños y uno a uno con empresas locales.

Presente su mercado, sus capacidades y su portafolio en una sala llena de tomadores de decisiones chinos que ya sienten curiosidad por América Latina.

Comprenda cómo las empresas del interior de China piensan, invierten y evalúan las asociaciones internacionales.



Cultura, comida y momentos que abren puertas

Por qué la cultura es importante para los negocios

En China, muchas de las conversaciones más importantes no ocurren en salas de reuniones, sino en la mesa, durante un paseo junto al río o en una casa de té. Este viaje utiliza la cultura y la gastronomía como herramientas estratégicas para generar confianza entre participantes latinoamericanos y chinos.

Las experiencias compartidas facilitan hablar honestamente sobre oportunidades y riesgos. Comprender rituales, símbolos y pequeños códigos ayuda a evitar malentendidos posteriores.

Estos momentos se convierten en el puente entre las presentaciones y las asociaciones reales.

El Bund: descifrando Shanghái

Camine a lo largo del Bund, frente al río Huangpu, donde los participantes pueden ver cómo Shanghai evolucionó hasta convertirse en una ciudad global y cómo Oriente y Occidente se fusionan en su horizonte.

- **Un viaje gastronómico diseñado para la conexión**

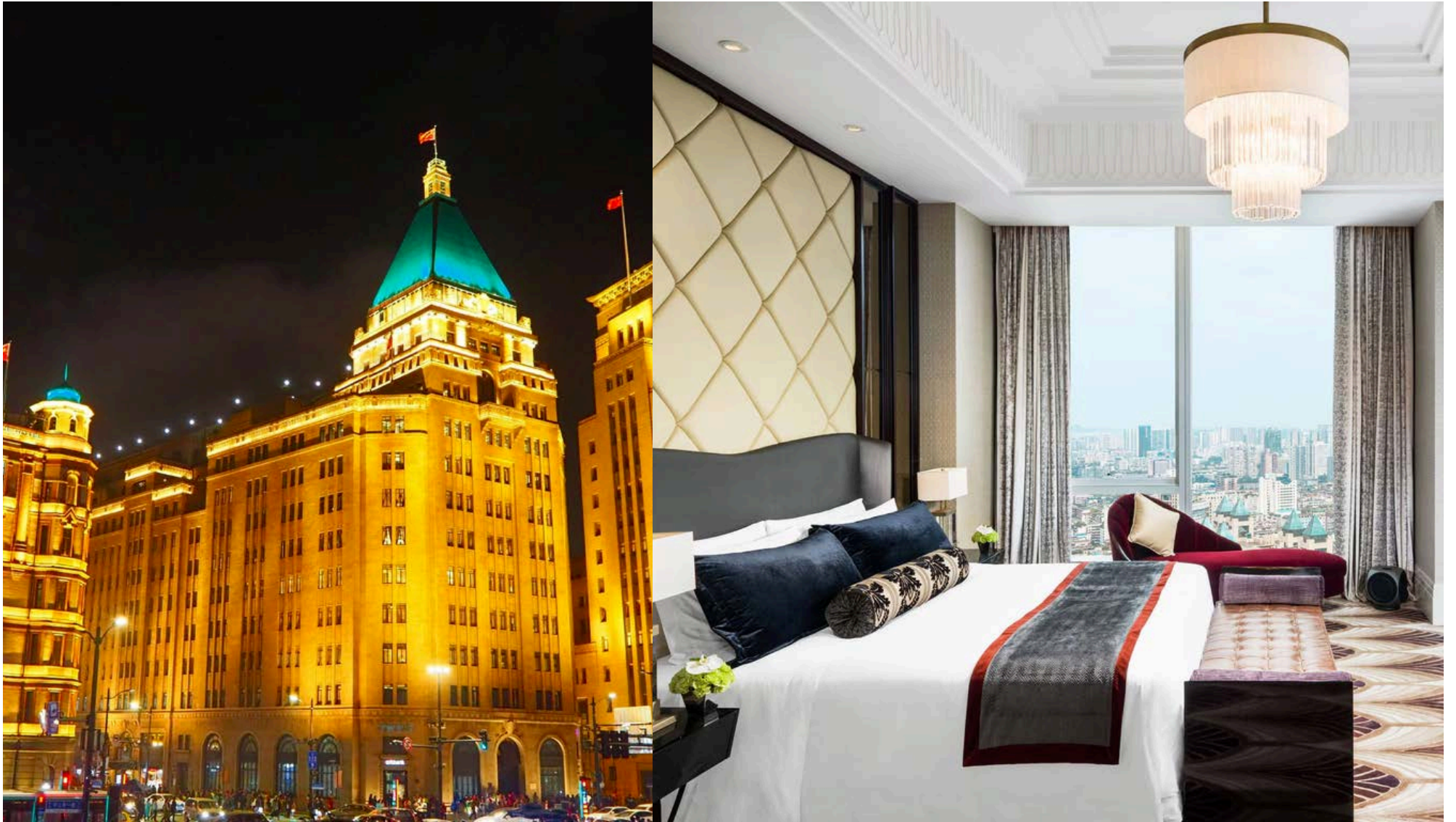
5 experiencias de restaurante cuidadosamente seleccionadas para dos cenas especiales y tres almuerzos grupales, diseñados para crear espacios relajados y de alta calidad para conversar y construir relaciones.

Excursiones

Recorrido por la ciudad de negocios e innovación de Shanghái (opcional) Una inmersión de medio día en el panorama de innovación de vanguardia de China. El recorrido recorre distritos clave de tecnología e innovación, combinando visitas a universidades, centros de robótica e inteligencia artificial, laboratorios de vehículos eléctricos y movilidad inteligente, centros de drones y vehículos aéreos no tripulados (UAV) y nuevos espacios comerciales. Los visitantes experimentan cómo Shanghái está experimentando el futuro en tiempo real, desde robots humanoides y movilidad autónoma hasta formatos de compra experimentales y ecosistemas de estilo de vida digital.

Base de Investigación de Cría de Pandas Gigantes de Chengdu (Opcional) Una visita matutina al centro de investigación de pandas más famoso del mundo, a las afueras de Chengdu. Los visitantes exploran un exuberante parque repleto de bambú que alberga a más de 200 pandas gigantes y pandas rojos de todas las edades, mientras aprenden sobre las iniciativas globales de conservación, los programas de cría y la "diplomacia panda". Ir temprano significa ver a los animales en su momento más activo, antes de que lleguen las multitudes, para una experiencia más tranquila e íntima.

Crucero por el río Bund, horizonte nocturno de Shanghái (opcional) Un crucero vespertino por el río Huangpu que muestra el horizonte de Shanghái en su máxima expresión. Desde el agua, los pasajeros disfrutan de una panorámica de 360° de las históricas fachadas del Bund a un lado y de las futuristas torres de Lujiazui (Perla Oriental, Torre de Shanghái, Jin Mao, IFC) al otro, completamente iluminadas al anochecer. La experiencia combina un breve paseo desde el Bund hasta el muelle con un cómodo crucero, un momento icónico de postal en Shanghái antes de la Cena de Despedida Ejecutiva.



Hoteles

Shanghái — Hotel Fairmont Peace (El Bund) Un hotel emblemático y emblemático, ubicado directamente en el Bund, sitúa al grupo en el corazón del distrito costero más emblemático de Shanghái. Su ubicación es ideal para causar una primera impresión excepcional, con fácil acceso a zonas comerciales clave y un entorno fácilmente transitable para reuniones informales, visitas rápidas a las marcas y networking nocturno. El carácter histórico del hotel y su elevado nivel de servicio lo convierten en una base ideal para la parte del programa en Shanghái.

Chengdu — El St. Regis Chengdu Una propiedad de lujo para negocios en una ubicación céntrica de Chengdu, seleccionada por su comodidad, consistencia y facilidad de movimiento por la ciudad. Ofrece un entorno refinado para viajes ejecutivos, con fácil acceso a foros y zonas de reuniones, y un servicio confiable que facilita una agenda apretada. Como centro del grupo en Chengdu, combina una experiencia de alta gama con la simplicidad operativa.



PAQUETES E INVERSIÓN

Ofrecemos dos paquetes básicos para ejecutivos individuales y equipos pequeños, además de la opción de diseñar un programa corporativo personalizado. El precio final depende del tamaño del grupo, la categoría del hotel y las fechas de confirmación, y se detallará en una cotización personalizada para su empresa.

Paquete Premium

Diseñado para líderes y equipos que desean un mayor nivel de personalización y acceso.

Incluye todo lo del Paquete Estándar, más:

Mejoras de habitación y/o habitaciones ejecutivas 5★ en hoteles seleccionados.

- Transporte privado mejorado para reuniones específicas o visitas corporativas que requieran flexibilidad.
- Cenas exclusivas adicionales o sesiones en círculos pequeños con ejecutivos seleccionados, líderes de asociaciones o invitados.
- Apoyo prioritario del liderazgo de SAB luego del recorrido para estructurar los seguimientos y próximos pasos.
- Incluye todos los extras del paquete estándar.
- Noches adicionales en China, ciudades adicionales o visitas a fábricas/oficinas.
- Sesiones privadas o talleres con SAB MC y socios locales enfocados en su marca, categoría o estrategia de entrada al mercado.

Precios: se proporcionan en una propuesta personalizada en función de sus objetivos y número de participantes.



Paquete estándar

Ideal para ejecutivos o equipos pequeños que desean una experiencia completa y eficiente.

Inversión (por persona):

- Desde 4.500 USD (el precio de referencia está basado en un grupo mínimo de 10 participantes).

Incluye:

Viaje de desarrollo empresarial China-LATAM de 8 días a partir del 23 de mayo de 2026.

- Cenas grupales seleccionadas (2) y almuerzos (3).

Estancias en hoteles de 4 a 5★ en Chengdu y Shanghái, con desayuno incluido.

Transporte dentro de China.

Vuelos domésticos en clase económica entre ciudades del programa.

Transporte terrestre en cada ciudad: furgoneta de equipaje desde/hacia los aeropuertos y transporte diario para el grupo.

Coordinación operativa general del viaje por parte de SAB MC y socios locales.

Sesión informativa previa al viaje sobre objetivos, expectativas y códigos culturales.

Soporte in situ por parte de SAB.

Participación en el Foro de Comercio China-América Latina (Chengdu), incluyendo sesiones plenarias y reuniones de negocios.

*Los precios pueden variar dependiendo del momento en que se realicen las reservas y el seguro de viaje es un extra muy recomendable.



No incluido en el paquete estándar

Vuelos internacionales desde/hacia su país de origen y China.

Costos y procesamiento de visa china (si es necesario).

Seguro de viaje.

Algunos almuerzos y cenas que se dejan libres intencionalmente para reuniones individuales o tiempo personal.

- Gastos personales (servicio de habitaciones, minibar, extras de hotel, compras, etc.).
- Noches adicionales opcionales en China antes o después de las fechas oficiales del programa.
- Actividades culturales (etiquetadas como extras).

Podemos apoyar a los participantes y empresas con servicios adicionales (noches extra, upgrades, extensiones personalizadas en China o LATAM) a pedido, para adaptarse a agendas comerciales específicas.

SUS ANFITRIONES Y EQUIPO DE LIDERAZGO

Asociación de Marketing de Sichuan (SMA)

La Asociación de Marketing de Sichuan (SMA) es una prestigiosa organización académica sin fines de lucro en la provincia de Sichuan, establecida conjuntamente por más de 50 instituciones líderes, entre las que se incluyen la Universidad de Sichuan, la Universidad de Finanzas y Economía del Suroeste, la Universidad Jiaotong del Suroeste, la Universidad de Ciencia y Tecnología Electrónica de China, Chengdu Mobile y Chengdu Di'ao Group.

La asociación se dedica a promover la investigación de mercados, fomentar la colaboración entre el mundo académico y la industria y promover prácticas de marketing de vanguardia en Sichuan y en toda China.

Funciones e iniciativas clave:

Investigación e intercambio académico

- Organiza foros de marketing, seminarios y talleres, con aportes de académicos y líderes de la industria.
- Eventos copatrocinados como el "Foro de Comercio China-América Latina (Chengdu)", centrado en la innovación en marketing digital y el desarrollo disciplinario.

Formación profesional y desarrollo del talento

- Ofrece programas de capacitación, clases magistrales y discursos ejecutivos para mejorar la experiencia en marketing.
- Los miembros incluyen profesores universitarios, ejecutivos corporativos y profesionales de marketing, y más del 70% posee títulos de maestría o doctorado.

Perspectivas de la industria y análisis de tendencias

- El profesor Li Wei, presidente de SMA, ha hecho hincapié en la agilidad estratégica en las industrias 3C, abogando por capacidades "ofensivas-defensivas" y el impacto de las tendencias "moda-tecnología" en los mercados de consumo.

Colaboración intersectorial

- Se asocia con agencias gubernamentales, empresas y asociaciones comerciales para impulsar la innovación en marketing.
- Ejemplo: Colaboró con la Asociación de Circulación de Licores de Sichuan y GroupM China para publicar el "Libro blanco sobre marketing omnicanal para Baijiu", que explora nuevas estrategias minoristas.

Preguntas frecuentes

P1: ¿Cuál es el perfil económico general de Chengdu, provincia de Sichuan?

A: Chengdu, en la provincia de Sichuan, tiene una economía diversificada y de rápido crecimiento con:

Ecosistemas industriales completos, desde chips hasta vehículos eléctricos y drones
Una economía digital próspera con clústeres de juegos y tecnología financiera
Fuerte apoyo gubernamental a los sectores tecnológicos emergentes
Marcas de consumo globales en múltiples categorías
Los líderes clave de la industria incluyen:

Tecnología: BOE, BDWatch, Extreme Tech **Drones:** CAIG, JOUAV **Juegos:** Tianmei, 37 interactivo **Tecnología financiera:** Alipay Chengdu, Banco de Sichuan **Comida y bebida:** ChaPanda, Xiaolongkan **Nota:** Chengdu representa actualmente el 15% de la fuerza laboral de desarrollo de juegos de China, y se espera que la industria de los juegos supere los 50 mil millones de dólares en 2025.

P2. ¿Qué tipo de industrias estarán representadas?

R: Esperamos participantes de sectores como bienes de consumo, comercio minorista, tecnología, movilidad, servicios financieros, turismo, marketing y comunicación, entre otros. Nos centramos en empresas e instituciones interesadas en oportunidades bilaterales entre China y Latinoamérica, no en un solo sector.

P3. ¿Puedo llevar a un colega o viajar en un equipo pequeño?

R: Sí. Los paquetes se pueden adaptar para múltiples participantes de la misma empresa y podemos ayudarte a diseñar una agenda compartida.

P4. ¿Qué tan intensa es la agenda? ¿Tendré tiempo para mis propias reuniones?

R: El programa es intenso, pero con un ritmo controlado. La mayoría de los días combinarán sesiones plenarias, visitas, networking y tiempo personal. También dejamos margen para que los participantes programen sus propias reuniones paralelas o hagan seguimiento a contactos específicos que conozcan durante el viaje.

- **P5. ¿El programa es seguro y adecuado para quienes visitan China por primera vez?**
- **R:** Sí. El viaje está diseñado para ser seguro, estructurado y cómodo, incluso para participantes que nunca han estado en China. Los hoteles, traslados y actividades están organizados para minimizar las complicaciones, y siempre tendrá a SAB y a sus socios locales como punto de contacto si tiene alguna pregunta o necesidad.

¿Listo para explorar el próximo capítulo de los negocios entre China y Latinoamérica?

Si considera a China y Latinoamérica como parte de su próximo capítulo de crecimiento, este viaje está diseñado para usted. Cuanto antes hablemos, mejor podremos alinear la agenda, los foros y las reuniones con sus objetivos específicos.

Para recibir una propuesta personalizada y reservar tu plaza, por favor contáctanos en:

asesor@sabmctravel.com

Convirtamos una semana en China en años de oportunidades entre China y América Latina.

SAB Travel es la división de viajes y networking del Grupo SAB, especializada en el diseño y la coordinación de viajes de negocios internacionales y programas de networking de alto nivel para líderes sénior de marketing, medios de comunicación y sectores afines. En el contexto del Viaje de Desarrollo de Negocios China-LATAM, los servicios de SAB Travel abarcan la planificación y coordinación del itinerario descrito en este documento, la gestión de reservas de hotel y transporte terrestre, la elaboración de la agenda de negocios y las experiencias culturales, la organización de foros, visitas y espacios de networking con socios locales, así como el acompañamiento estratégico antes, durante y después del viaje, de acuerdo con la propuesta comercial presentada al cliente.

Los servicios incluidos en el precio del programa se limitan a los expresamente indicados en este documento; cualquier servicio adicional, cambio de itinerario, mejora de categoría de hotel, noches extra, gastos personales o tours opcionales se consideran fuera del paquete y se cotizarán por separado. Todos los precios se basan en la disponibilidad y las condiciones de las aerolíneas, hoteles y proveedores locales al momento de la elaboración de esta propuesta y pueden variar debido a cambios operativos, ajustes fiscales o fluctuaciones del tipo de cambio. SAB Travel, como parte del Grupo SAB, actúa como intermediario entre los viajeros y los proveedores finales del servicio y no se responsabiliza de retrasos, cancelaciones, decisiones operativas ni causas de fuerza mayor atribuibles a dichos terceros, aunque se brindará apoyo razonable para gestionar alternativas. Este programa ha sido diseñado para operar con un número mínimo de participantes; de no alcanzarse dicho mínimo, los precios podrán ajustarse en función del número final de viajeros confirmados.