

秘中商会

PROTOCOLO & TIPS PARA HACER NEGOCIOS CON CHINA

William Law Koo

Director de Comercio & Servicios

Cámara de Comercio Peruano China

CAPECHI

Cámara de Comercio Peruano China



NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL



- **NO NEGOCIES SI
NO ESTÁS
PREPARADO**



DESARROLLO DE UN PLAN DE NEGOCIACIÓN



- **Estrategia:**
Un método para conseguir objetivos
(Contrato)
- **Táctica:**
Un movimiento para generar situaciones
(Etiqueta)



RECOMENDACIONES PARA NEGOCIOS CON CHINA



- Tener presente los feriados largos:
Año Nuevo Chino, 1° de mayo, 1° de octubre.
- Contratar apoyo de intérprete.
- Las mejores épocas de visita son de:
 - **Abril a Junio**
 - **Septiembre a Octubre**

NEGOCIACIÓN CON CHINA



•Para Importar:

- Se puede negociar a través de la Internet, páginas en la web, faxes, etc.
- Las empresas chinas que exportan tienen agentes que hablan y escriben en inglés y que adoptan nombres occidentales Ej. Jerry, Lucía, etc.

•Para exportar:

- Negociaciones cara a cara

cámara de comercio
peruano china



NEGOCIANDO CARA A CARA



NEGOCIACIÓN CARA A CARA



- El chino prefiere las reuniones **cara a cara** y no por teléfono o por escrito. **título honorífico y su apellido**
- Diríjase a la persona por su.
- Si la persona desea que lo trate por el primer nombre, le dirá que nombre usar
- Los tres ritos: **Intercambio de tarjetas, intercambio de regalos y las tomas de fotografías**
- Preguntar sobre significado de los regalos y el color de su envoltura

PREPARACION INTERCAMBIO DE TARJETAS



- Llevar **suficientes tarjetas**
- La calidad y la impresión de las tarjetas tienen mucha importancia.
- Tarjetas en **chino y castellano o chino e inglés**
- Las tarjetas de negocios deben incluir su título, permitiendo a los demás, conocer su función en la empresa.
- Los caracteres distintivos (logotipo) de la compañía deben ser resaltados.

PREPARACION INTERCAMBIO DE TARJETAS



- **Llevar** presentes o regalos
- Material gráfico, postales , fotos, poster y música del Perú
- Regalos **no agresivos**, Ej. Tumi
- Preguntar por el significado de los colores de las envolturas de los regalos

PREPARACION TOMARSE FOTOGRAFIAS



- Lleve su cámara de fotos
- Si su visita ha sido agradable, los chinos querrán tomarse fotos con usted y sus acompañantes
- Tómese fotos con el líder y con quien él indique.
- Muestre interés por tomarse foto con ellos

NEGOCIACIÓN CARA A CARA



- Los chinos **no les gusta negociar** con gente que no conoce, busque un intermediario
- Actúe con **humildad**, no se pavonee
- Tenga claro su límites y sus metas, **no regatee**.
- Busque alternativas que satisfagan a ambas partes
- Sea **muy paciente y tómese el tiempo necesario**
- Lleve su **propio interprete**
- **No diga no**, preferible un “Tal vez” o “Veremos”
- Tampoco le diran “No”, entienda los mensajes

PREPARACION



CONOCER TODO LO POSIBLE de la cultura, historia y geografía de China.

Tener en cuenta:

- **ARMONIA Y ORDEN**
- **RELACION PERSONAL (Guanxi)**
- **JERARQUIAS (Autoridad / Responsabilidad / Edad)**
- **AMBIGÜEDAD (No)**
- **VERGÜENZA (Mianzi)**

PREPARACION



Hacer el esfuerzo de usar palabras y frases en idioma chino. Es bien visto por ellos.

SALUDO

(Nijau)

YO SOY MI NOMBRE ES.....

(Wo shi)

GRACIAS

(Shesen)

DE NADA

(bú yòng xiè)

SALUD (Beber)

(Campay)

ADIOS

(zài jiàn)

PREPARACION



- Establecer citas y agendas.
- Investigar acerca de compañías de su interés, que sean sus contrapartes.
- Preparar documentación ilustrativa y exhaustiva de su empresa. (**NO EN ESPAÑOL**)



INDUMENTARIA EN LOS NEGOCIOS

LA PRESENTACIÓN PERSONAL



- **Puntualidad**
- En las cartas y tarjetas, El **apellido chino aparece antes que el nombre.**
- Muchos chinos **adoptan un nombre inglés** para que sea más fácil de recordar.
- Reciba y presente su tarjeta **con ambas manos.**
- Examine la tarjeta antes de guardarla, **no leer las tarjetas de negocios se considera no educado.**
- No escriba sobre las tarjetas que le entreguen.

NEGOCIACIONES EMPRESARIALES



- Los miembros adultos lideran las discusiones de negocios.
- La interrupción de los subordinados es inapropiada.
- Deben haber suficientes copias de las presentaciones.
- Contratar un interprete para facilitar la interacción.
- No permita que la traducción sea al inglés

NEGOCIACIONES EMPRESARIALES



- Si ambos hablan en inglés, **hable en frases simples y cortas sin abreviaturas ni modismos.**
- Haga **pausas con frecuencia** para un mejor entendimiento.
- **No piense que su inglés es el de ellos.**
- **Nunca asuma que las cosas son obvias, lo que es obvio para usted, puede que no lo sea para ellos.**

NEGOCIACIONES EMPRESARIALES



- **No asuma que sus productos son conocidos.**
- **Dar mayor información sobre su producto, usted, su compañía y su país, es beneficioso.**
- **Es importante saber acerca de los demás como ellos de usted.**
- **Tome su tiempo para ganar conocimiento, poder y éxito.**

NEGOCIACIONES EMPRESARIALES



- No sacrifique una relación de largo plazo por ganancias en término rápido.
- En la cultura china la humildad es una virtud.
- Actitudes exageradas son vistas con recelo y muchas veces generan desconfianza.

NEGOCIACIONES EMPRESARIALES



- **No exagere su imagen ni se sobre-estime.**
- **Muestre interés, sea curioso, receptivo, y valore lo que ellos piensan.**
- **Entérese sobre las compañías y sus productos.**
- **Las referencias son importantes para los negocios.**
- **Escuche y preste atención**

NEGOCIACION EN GRUPO



- Salude primero al de mas edad
- Identifique al líder
- Los niveles de jerarquía son muy importantes.
- Pida la cita con dos meses de anticipación
- Envíe el material escrito en chino con la debida anticipación.
- Preste atención a la agenda de cada uno
- El trato es formal nada de familiaridades
- Trate de no llegar sólo porque lo recibirán a solas.
- Durante la comida no se habla de negocios

TEMAS DE CONVERSACION SEGÚN SU TIPO



Personales o sociales:

- intermedios, comidas, recepciones.

Negocios:

- Reuniones o presentaciones de negocios

TEMAS DE CONVERSACIÓN



- **Al comienzo, temas placenteros:**
 - **El escenario de China, territorios.**
 - **Clima, tiempo y la geografía de China.**
 - **Sus viajes a otros países.**
 - **Sus experiencias positivas en sus viajes por China.**
 - **Arte y cultura china.**

- **Temas que se deben evitar:**
 - **Religión.**
 - **Tibet**
 - **Taiwán.**
 - **Japón y Corea.**
 - **Temas personales**

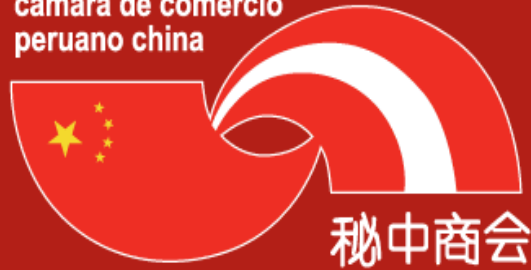
COMPORTAMIENTO EN EXPOSICIONES

- **Incline la cabeza como saludo inicial.**
- **La reverencia no es muy usada excepto en ceremonias.**
- **Si lo saludan aplaudiendo, aplauda usted también.**
- **Estrechar la mano es aceptable**
- **Palmas y gesticular no es bien visto.**



CONCLUSIONES

cámara de comercio
peruano china



Visítenos:

Av. Del Parque Sur 356 – San Isidro

Teléfonos: 225-6018 / 226-5704

e-mail: info@capechi.org.pe

www.capechi.org.pe

www.capechitrade.com