

Inteligencia de Mercados/Cultura de Negocios con China

**Hacer negocios en China, cuestión de buena actitud, mente abierta y paciencia**

Por: Legiscomex.com



Foto por: eju.tv

Mucho se ha dicho y escrito sobre hacer negocios con empresarios chinos, sin embargo, para los conocedores del tema la mejor escuela es la experiencia propia.

China, un país con más de 5.000 años de historia, muchos de los cuales han sido dedicados al comercio, hace del empresario chino una persona con gran habilidad y capacidad para hacer negocios de una manera muy propia e influenciada por una alta carga cultural llena de tradiciones y comportamientos que no son comunes en occidente.

Pero por otro lado, y gracias al aumento en las relaciones comerciales con América, el comerciante chino se ha ido adaptando también a las costumbres de este lado del mundo.

Hacer negocios con China no es imposible ni difícil, solo es cuestión de buena actitud, mente abierta y paciencia para entender que en la diferencia también hay acuerdos. En este sentido, **Legiscomex.com** presenta a continuación una serie de recomendaciones y conceptos que valen la pena tener en cuenta al momento de tomar la decisión de realizar negocios con los empresarios chinos.

### **Horarios**

La semana laboral en China es de lunes a viernes, con una jornada máxima de ocho horas según la Ley del Trabajo, sin embargo, algunas empresas, establecimientos y hospitales trabajan los días sábados y los domingos. Se hace una pausa entre las 12:00 y las 14:00 horas para el almuerzo.

Hay ciudades en las que los horarios de inicio de actividades puedes variar. Algunos establecimientos como los hoteles y los puertos trabajan 24/7.

**Tabla 1: Horarios de atención y servicio en los establecimientos de China**

<b>Comercio</b>
Lunes a Domingo de 8:00 a 23:00 horas
<b>Centros Comercial</b>
Lunes a Domingo de 9:00 a 22:00 horas
<b>Oficinas Públicas</b>
Lunes a Viernes de 9:00 a 17:00 horas Una hora para la siesta
<b>Bancos</b>
Lunes a Domingo de 8:30 a 16:00 Lunes a Domingo de 9:30 a 18:00
<b>Oficinas</b>
Lunes a Viernes de 8:00 a 18:00 horas En algunas ciudades se inicia a las 9:00 o 10:00
<b>Empresas</b>
Lunes a Viernes de 8:00 a 17:00 horas Lunes a Viernes de 9:00 a 18:00 horas Lunes a Viernes de 8:30 a 17:30 horas

Fuente: Elaborado por Legiscomex.com con información de [www.viajesdechina.com](http://www.viajesdechina.com)

### Días Festivos

China es un país de innumerables tradiciones y entorno a ellas existen muchas festividades. Sin embargo no hay muchos días festivos, algunos varían de acuerdo al año, estos son los más importantes son los siguientes:

**Tabla 2: Días Festivos en China**

Día	Celebración
1 de Enero	Año nuevo
1.er día del 1.er mes lunar	Año Nuevo Chino
7 al 13 de Febrero	Fiesta de la Primavera
8 de Marzo	Día Internacional de la Mujer (las mujeres trabajan solo medio día)
2, 3 y 4 de Abril (5° periodo solar)	Festival de Qingming
1 de Mayo	Día del Trabajo
4 de Mayo	Día de la juventud (los jóvenes de 14 a 28 años trabajan media jornada)
1 de Junio	Día del Niño
9, 10 y 11 de junio (5° día del 5° mes lunar)	Festival del Barco Dragón

Día	Celebración
1 de Agosto	Día del Ejército
15, 16 y 17 de septiembre (15° día del 8° mes lunar)	Festival de Mitad del Otoño
1 al 7 de Octubre	Día Nacional de China

Fuente: Elaborado por Legiscomex.com con información de enbeijing.com

### Citas y lugares de encuentro

El proceso de concertación de una cita de negocios requiere de una serie de condiciones que deben darse para llevar a buen término las reuniones de trabajo con empresarios chinos. Aspectos como tener un intermediario que la solicite por usted, el envío previo de información, la distribución de las personas en la sala, entre otros aspectos, son requisitos que se deben conocer para no incurrir en equivocaciones.

La solicitud de una cita es obligatoria y se recomienda hacerlo con uno o dos meses de antelación, preferiblemente por escrito. Si no se tiene un contacto dentro de la empresa, utilice un intermediario (agente, firma consultora, embajada, agregado comercial, cámara binacional, entre otros) para organizar una presentación formal.

Una vez se haya hecho la introducción, proporcione la mayor información posible acerca de su empresa y de los objetivos esperados con la reunión. Del grado de claridad que se tenga sobre el objetivo de la reunión, dependerá que le sea asignado el interlocutor adecuado.

En lo posible, contrate los servicios de una firma de representación local que le apoye con el seguimiento telefónico directo. Esto disminuye la incertidumbre de una falta de respuesta por parte de la empresa china.

La puntualidad es considerada una virtud por lo que es muy importante llegar como mínimo 30 minutos antes de la hora indicada. La puntualidad es sinónimo de respeto y confianza.

Llegar tarde es considerado un insulto y puede repercutir negativamente en el resultado esperado durante la reunión. Si por alguna razón se va a llegar tarde, avise con anticipación a su contraparte explicando los motivos.

Los chinos tienen por costumbre invitar a almorzar o cenar a su contraparte a un restaurante, con el fin de finalizar los últimos puntos de la negociación o para celebrar el cierre del acuerdo. Llegue a tiempo. Espere a que se le diga donde sentarse, al igual que en las reuniones de negocios, suele haber un puesto de honor para el invitado. Normalmente se ubica frente a la puerta de acceso al recinto.

Los chinos no son dados a invitar a un extraño a su casa a almorzar o cenar. Siempre preferirán un restaurante. Si es invitado a la casa de un chino, considere este gesto un gran honor. En caso de no poder aceptar la invitación, explique las circunstancias por las que no asistirá para que esta acción no sea tomada como un desaire. Lo ideal es atenderla sin reparos.

---

## Vestuario

A diferencia de lo que sucede en occidente donde el vestuario tiende a reflejar el nivel social, profesional e incluso la personalidad del individuo, en China no se manejan estos mismos estándares, de allí que caracterizar a la contraparte con base en este criterio, puede generar confusión.

Las grandes metrópolis como Beijing y Shanghai son más formales en el vestuario de negocios que en las ciudades intermedias y pequeñas donde prima la informalidad y la practicidad. En ciudades como Guangzhou, por su clima cálido y húmedo, se puede prescindir de la corbata. Si las reuniones son con directivos o funcionarios públicos se recomienda vestir de traje formal.

Si la visita tiene como objetivo recorrer fábricas o centros de producción, se puede vestir de manera más informal. Antes de viajar se debe verificar el clima de la ciudad que se visitará para así llevar la ropa adecuada. No olvide que China es un país de estaciones.

Por su ubicación en el hemisferio norte, las fechas de cada estación coinciden con las de EE UU y Canadá. El invierno, especialmente en el norte, es muy frío y el verano, muy caliente y húmedo.

Para los hombres se recomienda vestir trajes de colores oscuros, conservadores. Las corbatas se aconsejan de colores neutrales (tonos azules, beige, grises). Se deben evitar los colores llamativos o vistosos (naranja, rojo, rosado, fucsia). Se acepta combinar un saco formal acompañado de un pantalón tipo sport. Zapatos de cordones y corte clásico. Deben evitarse los colores muy brillantes.

Para las mujeres es aconsejable utilizar trajes o vestidos discretos. No se recomienda el uso de faldas cortas. Se debe evitar el uso de escotes pronunciados que dejen al descubierto los hombros y la espalda. Los colores aceptados por la cultura china son los denominados neutrales (gris, beige, azul).

Evitar utilizar maquillaje en exceso. Si se utilizan joyas, éstas no deben ser muy ostentosas ya que esta condición no es considerada una virtud. El calzado debe ser plano o de tacón bajo debido al énfasis conservador y modesto de la mujer en China. El uso de tacones altos es aceptado solamente en recepciones diplomáticas o una reunión muy formal.

## Obsequios

Para los chinos, el dar o recibir detalles es una costumbre arraigada, por esta razón es importante tener bien claro qué se puede y qué no se puede regalar con el ánimo de disminuir el impacto negativo que estos le puedan causar. Aspectos como el color, la cantidad y el tamaño son variables importantes a la hora de decidir qué obsequiar.

Los detalles son considerados una muestra de gratitud y respeto. Una buena canasta de frutas, dulces o chocolates es un regalo adecuado para cualquier ocasión. Presente los regalos con las dos manos. Es común que los chinos no abran los regalos inmediatamente, esto pueden hacerlo al final de la reunión o en la privacidad de su casa u oficina.

Es normal que ellos se nieguen a recibir los detalles. Esto puede pasar tres veces antes de ser aceptados por lo que se debe insistir. Esta actitud es una muestra de la humildad china. Se espera que la visita entregue regalos a los anfitriones. Se recomienda dar un solo regalo para la empresa, en lugar de varios detalles para cada uno de los miembros del equipo.

Evite regalar tijeras, cuchillos u otros utensilios de corte, ya que pueden indicar o insinuar ruptura de la relación. Los relojes son asociados con la muerte. No de pañuelos ni flores, estos son relacionados con funerales y muerte.

Los regalos demasiado costosos u ostentosos pueden ser tomados de manera equivocada y causar inconvenientes con la relación de negocios. Para ellos, lo importante es el detalle.

Los colores llamativos causan buena impresión. Para envolver los regalos utilice preferiblemente papel de color rojo, amarillo o dorado. Evite el papel blanco ya que lo relacionan con la muerte.

El cuatro es un número de mala suerte por lo que no se debe ofrecer esta cantidad en nada. Incluso, en algunos edificios es posible no encontrar el piso 4, 14. El ocho es un número de buena suerte, por lo que dar 8 de algo trae suerte a quien lo recibe. El seis es otro número que se considera positivo o de suerte.

### **Saludos**

Los invitados son saludados a su llegada por un representante de la empresa y este será el encargado de llevarlo al lugar de la reunión. Se espera que el anfitrión llegue al lugar antes que el invitado.

Los saludos son muy formales y la persona de mayor edad es siempre saludada en primer lugar. El apretón de manos es la forma más común de saludo. Nunca de un beso a una mujer china ni al comienzo ni al final de la reunión.

El beso es una demostración de afecto muy íntima que no puede darse entre personas recién conocidas. Algunos chinos miran hacia el suelo cuando saludan a alguien. Esto no debe tomarse como una mala actitud.

Refiérase a la contraparte china por su título honorífico y su apellido. Si quieren utilizar un nombre de pila, ellos le aconsejarán cuál de ellos usar.

### **Reuniones**

Se debe enviar la agenda antes de la reunión para que sus colegas chinos tengan la oportunidad de reunirse y discutirla con tranquilidad. Preste atención a la agenda, ya que cada participante chino tiene sus propios temas que querrá incluir en la negociación.

Si no se habla en mandarín, discuta todos los aspectos de la agenda con su traductor o intermediario antes de la presentación con el fin de disminuir los malos entendidos. Esté preparado para que el programa de la agenda se convierta en punto de partida para otras discusiones.

El material escrito debe estar en idioma inglés y chino (con caracteres simplificados). Se debe tener mucho cuidado con lo que está escrito. Hay que asegurarse que las traducciones sean exactas. Es primordial llevar su propio intérprete a la reunión, especialmente si se van a tratar conceptos jurídicos o técnicos los cuales deben ser discutidos con anterioridad a la reunión. Evite usar expresiones coloquiales.



Las ayudas visuales son útiles si los recintos y el número de personas son amplios. Se deben hacer con letras negras sobre fondos blancos. Cuidado con la elección de colores, ya que pueden trabajar en su contra.

Las reuniones se llevan a cabo generalmente en salas de conferencias. Es costumbre de los chinos esperar que los líderes de la delegación extranjera entren a la sala primero para así prevenir alguna confusión. Los invitados importantes son escoltados hasta sus puestos y el invitado principal se sentará en la silla de honor. Si no lo hacen, es recomendable preguntar antes de sentarse.

Las personas mayores de edad se sientan frente a las personas mayores de la contraparte. Antes de sentarse e iniciar la reunión es práctica común intercambiar las tarjetas. En las reuniones, los diálogos se desarrollan entre directivos. Los demás pueden participar de la conversación cuando así se les indique.

No se sorprenda si le hacen preguntas muy personales, esto es normal para los chinos. Si no desea suministrar este tipo de información, trate de evitarla con algo de humor o explique de forma cortés que ese tipo de interrogantes no se hacen en su país. Para tomar se ofrecerá en primera instancia té o agua. No es común beber café. El té se toma sin azúcar y siempre habrá una persona pendiente de llenar la taza.

Sea paciente, los teléfonos celulares suenan y son contestados siempre, no importa el proceso en que se encuentre la reunión. Las conversaciones tienden a ser ruidosas. Si está haciendo uso de intérprete, hable mirando al anfitrión y no al traductor.

Reafirme lo que se logró al cierre de la reunión para evitar malentendidos. Pregunte por el nombre y cargo de la persona con la que se contactará para futuras reuniones o para hacer seguimiento al negocio.

Las comidas y eventos sociales no son el lugar adecuado para discusiones comerciales. No existe una demarcación clara entre los negocios y lo social, así que sea cuidadoso al momento de tratar un tema complejo o problemático durante estos espacios.

## **Negociaciones**

Las negociaciones están orientadas al proceso. Primero requieren determinar si las relaciones se pueden desarrollar en una etapa en que ambas partes se sientan cómodas haciendo negocios entre sí.

Los encargados internacionales de las empresas chinas han desarrollado grandes habilidades de negociación que evidencian la búsqueda permanente de un beneficio para la empresa que representan.

Es probable que durante la negociación se siga un proceso tradicional, sin embargo, en la medida en que el tema se torne más complejo, las técnicas de la contraparte china pueden variar. El precio inicial de la oferta debe dejar margen para la negociación.

Las relaciones comerciales de mediano y largo plazo se construyen formalmente después de que los chinos conocen personalmente a su contraparte. Si bien esto no es una obligación, se ha evidenciado que entre mayor contacto y relacionamiento personal se establezca, mejor será la posibilidad de lograr un acuerdo de negocios.

Los chinos prefieren hacer negocios con personas conocidas o referenciadas por sus amigos o colegas. Por esta razón, es conveniente ser presentado por un intermediario que conozca ambas partes y sobre todo, que esté en la capacidad de dar muy buenas referencias de usted y su empresa.

Ser miembro de la cámara de comercio binacional de su país con China o conocer al encargado de negocios de la embajada, es una puerta de entrada al mercado asiático.

Sea muy paciente. Los negocios internacionales requieren de un tiempo considerable, intercambio permanente de comunicaciones, incluso de varias reuniones de trabajo antes de llegarse a un acuerdo definitivo.

China es un gran importador de insumos, materias primas, productos terminados y servicios. Por tal razón, es muy usual que además de usted haya otras compañías extranjeras que tienen en la mira a la misma empresa.

Los chinos prefieren establecer negocios cara a cara en lugar de la comunicación escrita o telefónica. Participar en ruedas de negocios, viajar en misiones comerciales, asistir a ferias y contar con un asesor especializado, son estrategias que puede definir su acceso al mercado.

El sesgo del género es casi inexistente en los negocios. En China, la mujer ocupa altos cargos al interior de las empresas y está empoderada para la toma de decisiones. Si usted es mujer, tenga la tranquilidad que será muy bien recibida por su contraparte masculina en China. Sin embargo, para lograr un mejor y más rápido relacionamiento, los hombres chinos se sienten más cómodos a la hora de hacer negocios con los de su mismo género.

de consulta  
LEGISCOMEX.com