

CÓMO HACER NEGOCIOS CON

China



Entorno empresarial

En la cultura empresarial china, la reputación es un pilar fundamental. Evitar conflictos en público y hacer preguntas simples son prácticas recomendadas para preservar el honor y la dignidad de ambas partes. Además, reconocer abiertamente el éxito o el esfuerzo de alguien es una muestra de respeto muy apreciada.



Normas de protocolo

Es recomendable llegar con cinco minutos de antelación al horario acordado. En cuanto a la vestimenta, suele preferirse un enfoque más conservador y el uso de joyería es menos común. Las reuniones tienden a comenzar con conversaciones que no están directamente relacionadas con el tema en cuestión.



Recursos estratégicos para las reuniones

Las tarjetas de negocios son consideradas una parte esencial en las primeras reuniones con un posible socio. Se entregan y se reciben siempre con las dos manos y es importante no guardarlas en bolsillos ni escribir sobre ellas. Las tarjetas permanecen sobre la mesa durante la reunión.



Comunicación empresarial

Es clave prestar atención al lenguaje corporal de las personas y a señales no verbales como pausas y silencios que puedan indicar una respuesta distinta a la verbal. Para los empresarios es común adoptar un tipo de comunicación menos directa y confrontativa y más pasiva e indirecta. Por ejemplo, en vez de decir “No.” es preferible decir que “Se necesitará mayor consideración.”



Preparación efectiva para reuniones de negocios

En las reuniones, contar con un intérprete que comprenda los objetivos de la conversación puede resultar beneficioso. Es importante que el empresario tenga toda la información relacionada con el producto traducida al mandarín para garantizar una comunicación efectiva. Aunque no se espera que los extranjeros hablen mandarín, los empresarios chinos valoran el uso de saludos y frases básicas en su idioma.