

HABLEMOS DE NEGOCIOS CON ASIA



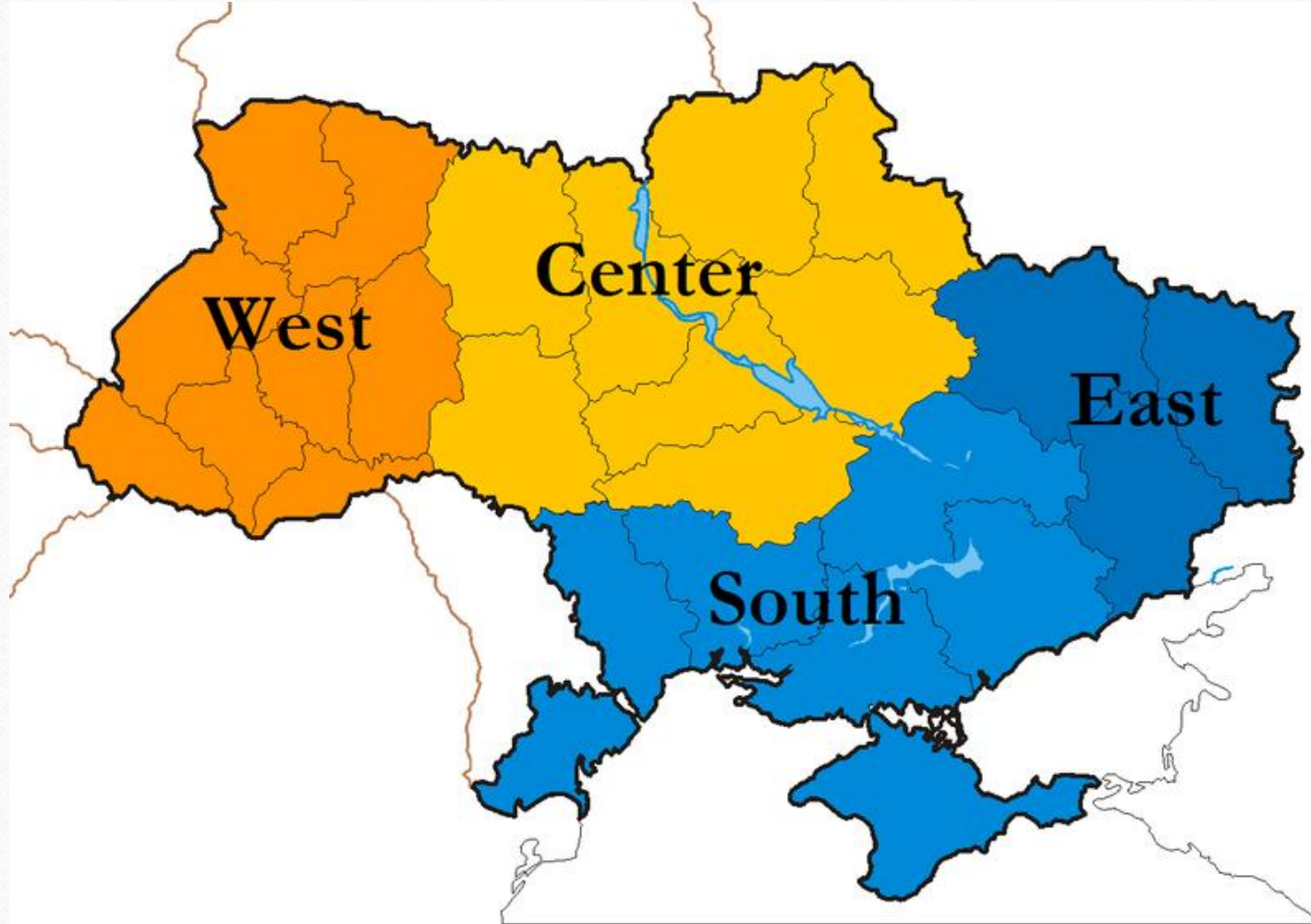
Tijuana, Baja California. Noviembre del 2014.

ASIA O CONTINENTE ASIÁTICO

- ES EL CONTINENTE MÁS EXTENSO Y POBLADO DE LA TIERRA.
- CON CERCA DE 44 MILLONES DE KM²
- SUPONE EL 8,70% DEL TOTAL DE LA SUPERFICIE TERRESTRE Y
- EL 29,45% DE LAS TIERRAS EMERGIDAS
- CON 4'140.000.000 DE HABITANTES
- EL 61% DE LA POBLACIÓN MUNDIAL.
- DENSIDAD DE POBLACIÓN DE 160.57 HABITANTES POR KM²



ASIA Y SUS REGIONES



NEGOCIANDO CON OTRAS CULTURAS

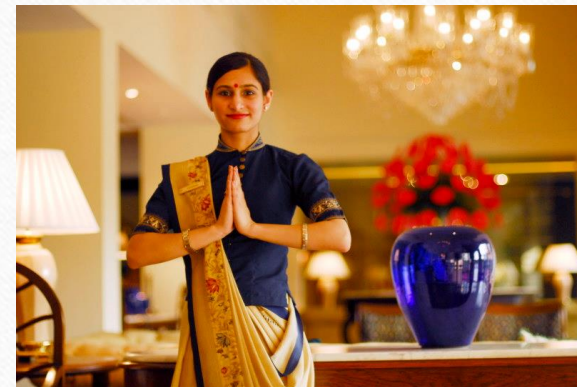
Para llevar con éxito una negociación internacional es necesario conocer el comportamiento de las personas de acuerdo a su cultura y tradición; sabiendo esto, un buen negociador internacional será capaz de acomodarse lo mejor posible a ellas y sacar el mayor provecho para sus fines comerciales.



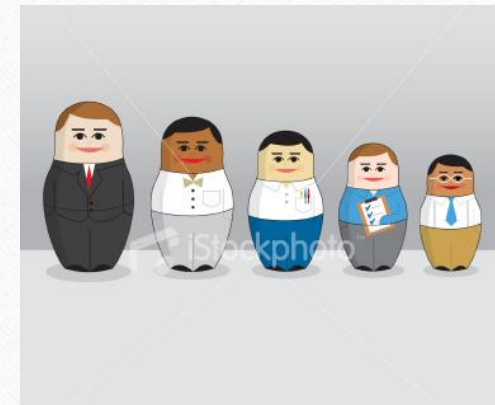
Desconocer los usos, costumbres o tradiciones del país que se visita, la otra parte podría malinterpretar el comportamiento puede provocar malentendidos, proyectando una imagen incorrecta (dependiendo de cuál haya sido el error) descorteses, arrogantes, faltos de delicadeza e incluso mal educados. Es por ello que si se desea iniciar el proceso de negociación con éxito, es imprescindible no mostrarse ajeno a estas reglas.



- En Oriente, en general, lo primero es la amistad, el negocio viene recién en segundo lugar. De hecho, los chinos idearon un concepto -guanxi- que refleja esta relación de mutua confianza.
- Aunque extendido mundialmente, el apretón de manos no es la única manera de saludarse. En Japón, se preferirá el ojigi, que sirve como saludo y manifestación de profunda gratitud. Pero a no equivocarse, aunque parezca sencillo no lo es. La inclinación, el tiempo y el número de reverencias dependerá de quién se trate. Mientras se habla, se guarda una relativa distancia entre las personas y las miradas a los ojos suelen considerarse de mala educación.
- En Rusia, será bien visto que -tras el apretón de manos mirando a los ojos- se pregunte por la familia u otras materias personales. Pero, en Portugal, no es conveniente mencionar temas personales al comienzo de la conversación.
- Entre los hindúes, el saludo más difundido es el namasté, que consiste en juntar las palmas de la mano a la altura del corazón y hacer una pequeña reverencia con la cabeza; al que se responde poniendo la mano derecha sobre el corazón.
- Namasté puede traducirse como el alma dentro de mi saluda al alma dentro de tí.

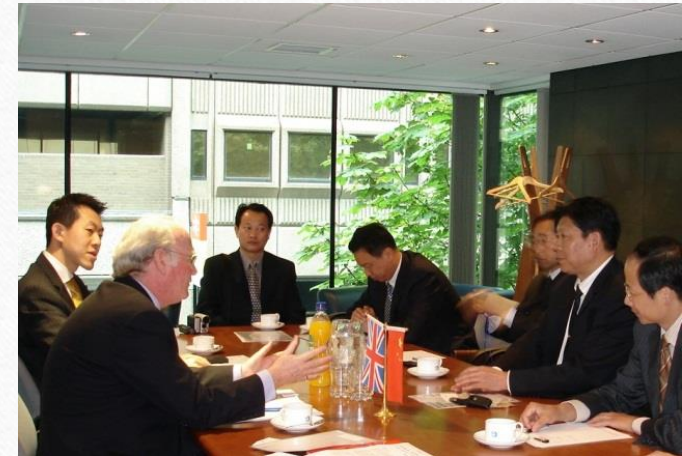


- En las naciones de tradición islámica escuchará infinidad de veces el saludo assalam aleikom, que significa la paz sea contigo y es equivalente a hola ¿qué tal?. A este gesto se responde, aleikom assalam, que quiere decir, y sobre ti la paz.
- La vestimenta también es importante, tanto por las costumbres locales -que suelen incluir prescripciones religiosas o tradicionales- como por el clima. En general, más allá de la temperatura ambiente, el traje occidental no conlleva mayores inconvenientes para los hombres.
- Las mujeres, en cambio, tendrán que vestirse de manera conservadora en la mayoría de los países de Asia y no esperar allí la galantería que caracteriza a muchos países latinoamericanos. En Rusia, en cambio, si la interlocutora es mujer conviene agasajarla de entrada con un ramo de flores. Un presente muy apreciado en aquellas tierras.



La junta de negocios

- Sus homólogos asiáticos controlarán su tiempo y el protocolo. Le aconsejamos dejarse llevar y estar preparado para permanecer más tiempo del que había planeado.
- Generalmente usted no va a lograr nada en su primera reunión y lo más probable es que se requieran varias reuniones con diversos tipos de especialistas antes de llegar a un acuerdo.
- Conozca bien su compañía y sus productos por dentro y por fuera ya que buscarán la más ligera contradicción. No espere grandes acuerdos sino largas sesiones de preguntas. Este preparado para responder poco y siempre devuélvalos una pregunta.
- Sea paciente, por lo regular los asiáticos piensan que los occidentales siempre actúan con prisa y ellos comúnmente nunca toman decisiones apresuradas.
- Nunca vaya a una cita de negocios solo.
Ellos siempre van en grupo,
si usted va solo les está otorgando
una ventaja.



Primer contacto

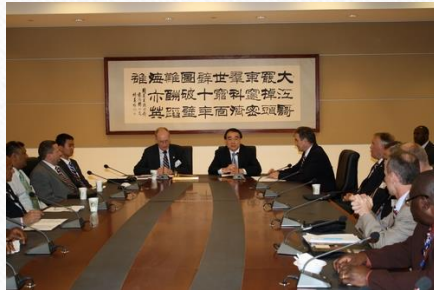
Para hacer un nuevo contacto, una tercera persona confiable y respetada por ambas partes es la que debe efectuar la presentación.

No se olvide de traer un buen número de tarjetas de presentación, con su nombre su título y el nombre de su compañía. Es muy difícil para los asiáticos recordar los nombres extranjeros, por lo tanto es aconsejable que sus tarjetas incluyan la traducción en chino.

En toda primera reunión se debe observar la ceremonia de intercambio de tarjetas de presentación.

Nótese que la contraparte siempre recibe la tarjeta con dos manos.

Usted debe aceptar la tarjeta de presentación de sus contrapartes con las dos manos - la tarjeta debe estar enfrente de su contraparte mientras usted la detiene de las esquinas entre sus dedos índice y pulgar - este gesto será muy agradecido y será considerado como un gesto de deferencia hacia las normas asiáticas en general. Tome usted algunos segundos para leer la tarjeta de su contraparte no la ponga en su bolsillo inmediatamente. La tarjeta representa a la persona que está enfrente de usted y merece el más alto respeto.



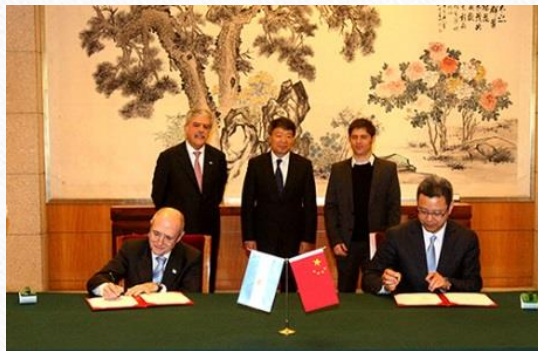
Conversación y Comunicación

- Es muy probable que su anfitrión no hable inglés y requiera la ayuda de un intérprete. A fin de evitar malos entendidos le aconsejamos que siga las siguientes sugerencias:
- Use un tipo de lenguaje que sea lo más simplificado posible; marque las palabras, haga pausas. Si siente que no le entienden, repita siempre las mismas frases; el uso de diferentes palabras puede confundir a su contraparte.
- Clarifique inmediatamente cualquier mal entendido no espere a que termine la reunión. En muchos casos surgen problemas por cuestiones de cantidades, por ejemplo: "Seventy" en vez de "Seventeen", o viceversa; o confusiones por el hecho de que ellos cuentan por grupos de 10 000 unidades (manes) en lugar de grupos de 1000 unidades como lo hacemos nosotros. Por eso aconsejamos que las cantidades no solo se digan sino que se escriban.
- Siempre muéstrese de buen humor, pero no se recomienda hacer bromas ya que las diferencias culturales pueden causar malos entendidos.
- Esté preparado para escuchar más que hablar. No se ponga nervioso en los largos periodos de silencio porque esto puede resultar contra- productivo.
- Los asiáticos siempre evitan decir cosas negativas o desagradables de manera directa. En lugar de decir "no", siempre usarán frases tales como: "Voy a ver qué puedo hacer...", "haré todo lo posible...", "lo voy a pensar...", etc. Esto les permite siempre dejar una puerta abierta para retomar el asunto posteriormente.

Contrato o Guanxi?

Aunque la situación ya está cambiando un poco, todavía es verdad que hay diferencias muy grandes entre lo que los chinos y los occidentales consideran como inviolabilidad de un contrato. Para los chinos un contrato es solamente algo necesario que tienen que hacer para tratar con los occidentales y, consideran que las verdaderas negociaciones apenas comienzan después de firmar un contrato.

En China un contrato es solamente símbolo de la armonía de las entre dos partes y el comienzo de una relación. A partir del momento de la firma del contrato, los chinos consideran que las partes son amigos y pueden comenzar a pedir favores uno del otro.



El Banquete

- Las reglas de urbanidad en Asia no son muy formales. Comer ruidosamente o sorber la sopa son indicaciones de que la comida está buena. El tema de conversación a la hora de comer es la comida. No está prohibido hablar con la boca llena pero hay que evitar hablar de asuntos que provoquen discusión.
- Frecuentemente en los banquetes se toma brandy y hay muchos brindis. Le aconsejamos que prepare un pequeño discurso para decirlo después de su anfitrión en el cual tiene que hablar de la amistad entre los países a los que pertenecen, de los esfuerzos del país anfitrión por lograr progreso y de los deseos de que la relación entre las dos compañías sea próspera.
- Cuando termine el banquete todo mundo se debe retirar inmediatamente. Es de mala educación quedarse a seguir platicando. En la medida de lo posible, hay que tratar de corresponder la invitación.



Regalos

- En Asia es muy común dar y recibir regalos. Estos son un lubricante social que facilita la creación de "*Guanxis*". El intercambio de regalos ocurre generalmente durante el banquete de la reunión del último día.

Existen reglas para dar regalos:

- No todos los regalos son buenos.- Nunca se debe regalar relojes de pared por que la pronunciación de la frase "regalar un reloj" en idioma Chino quiere decir "estar al lado del lecho de muerte del propio padre o madre". A lo que más le temen los chinos es a la muerte.
- No se deben regalar sombreros o cachuchas de color verde a los hombres, porque son símbolo de que "su esposa le está siendo infiel".
- Los regalos no deben ser abiertos frente al que los da. Esto es generalmente para evitar "*pérdida de cara*" de ambas partes porque el regalo no haya sido bien escogido y, para dar realce a la intención del regalo.



HOY, COMO NUNCA, ESTAMOS EN UN MUNDO GLOBAL EN EL QUE EL CONOCIMIENTO GENERAL SOBRE LOS PAÍSES Y LAS COSTUMBRES FORMA PARTE DE LA ETIQUETA DE NEGOCIOS MUNDIAL.

