

A nighttime photograph of a city skyline, likely Hong Kong, featuring numerous illuminated skyscrapers and a waterfront. The buildings are lit up with various colors, including blue, yellow, and red. The water in the foreground reflects the lights. The sky is dark blue.

Negociación intercultural con China:
claves del éxito

Col·legi d'Enginyers de Catalunya

Amadeo Jensana
Director de programas
económicos
CASA ASIA



Claves del éxito en China

- Recursos humanos (en especial el personal local) (13)
 - Conocer la cultura local, respetar y adaptarse a las costumbres locales (11)
 - Paciencia, Perseverancia y Flexibilidad (10)
 - Elegir bien el socio local (8)
 - Conocer y entender las diferencias de cada mercado (7)
 - Compromiso firme de la matriz (5)
 - Precio competitivo (4)
 - Una comunicación efectiva del producto hacia el exterior. (4)
- Fuente: La presencia española en Asia, Casa Asia. 2006.



Algunas diferencias básicas

Cultura asiática

Colectivismo

Burocracia

Reverencia ante el rango

Relaciones interpersonales

Ambigüedad

Connotación y tolerancia

Cultura Europea

Individualismo

Autoridad de la Ley

Igualdad entre las personas

Relaciones profesionales

Claridad de expresión

Rigidez y sencillez.

Guanxi

-La palabra Guanxi puede ser traducida literalmente como “relación”, si bien desde una perspectiva más práctica puede entenderse como “contacto” o “conexión”.

-Parte de la inexistencia de un sistema legal desarrollado como en Occidente.

- Importancia de las relaciones interpersonales, que deben de tener tres características:

Larga duración

Reciprocidad

Confianza y lealtad (Trascienden la esfera profesional).

- Esta relación interpersonal se emplea para conseguir favores en el mundo de los negocios.



Guanxi

- **Importancia de las actividades fuera de horarios de trabajo.**
 - **Comidas**
 - **Visitas turísticas**
- **Importancia en desarrollar una relación de confianza**
- **Trato favorable con las administraciones**
- **Mantener el contacto de forma periódica**
- **Mantener el contacto aunque la relación entre empresas no fructifique**





Reputación, dignidad y prestigio

- Mianzi.
- Importancia en guardar la dignidad propia y ajena
- La credibilidad individual resulta fundamental a la hora de hacer negocios.
- Evitar el conflicto y las posturas extremas.
- Elogiar la conducta de los interlocutores ante sus superiores.

Consecuencias



- Negociación: Silencios, afirmaciones, lenguaje corporal, autoridad.
- Falta de entendimiento en J/V
- Dificultad en la contratación de RRHH
- Diferentes objetivos
- Estrategia a corto/largo plazo
- Relaciones personales
- Control de calidad
- Idioma
- Propiedad intelectual