
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 extranjero 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.