

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 pueden 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.