

 **HAGAMOS
UN TRUEQUE**

 **TRADE LAW
& CUSTOMS**

 **a**
asociación
de abogados

 **TLC**
ASOCIADOS

Cultura y negocios en países asiáticos

3 de octubre 2022



Dr. Luis Alfredo Ávila López

Director del Centro de Estudios
China Baja California.

Dr. Luis Alfredo Ávila López

avila.luis@uabc.edu.mx

Centro de Estudios China Baja California



Facultad de Contaduría y Administración

CECBC



CENTRO DE ESTUDIOS CHINA-BAJA CALIFORNIA
中国下加州研究中心



Índice

Cultura de negocios en China

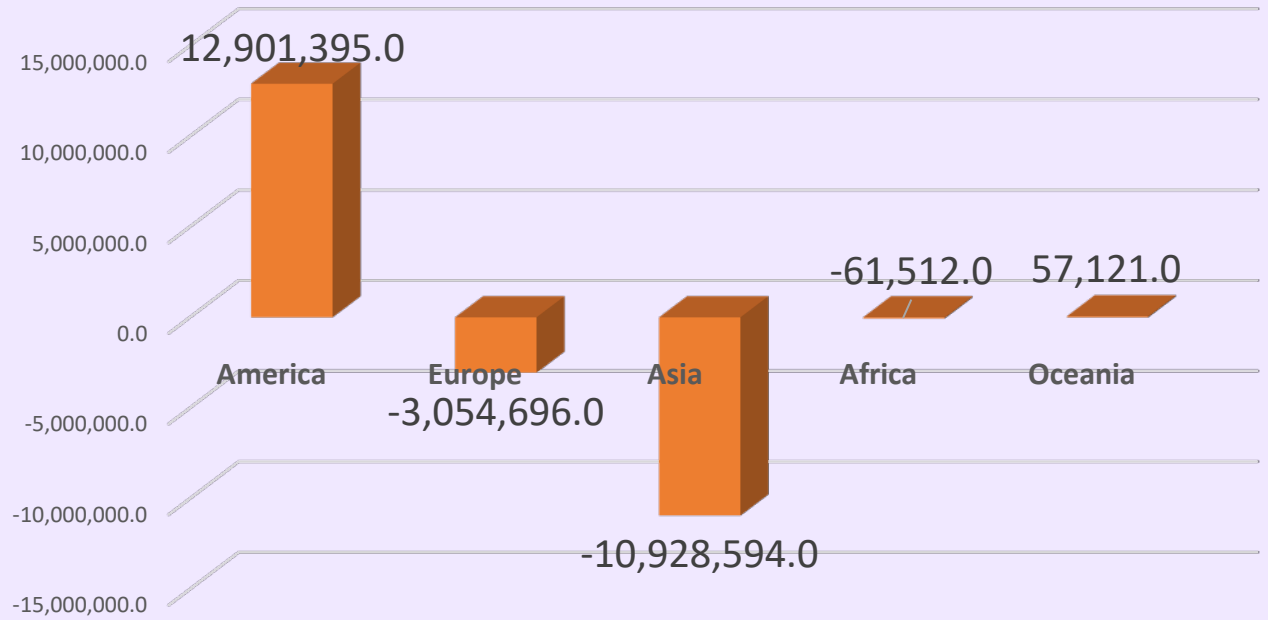
Cultura de negocios en Japón

Otras culturas de negocios en Asia



Situación de la balanza comercial

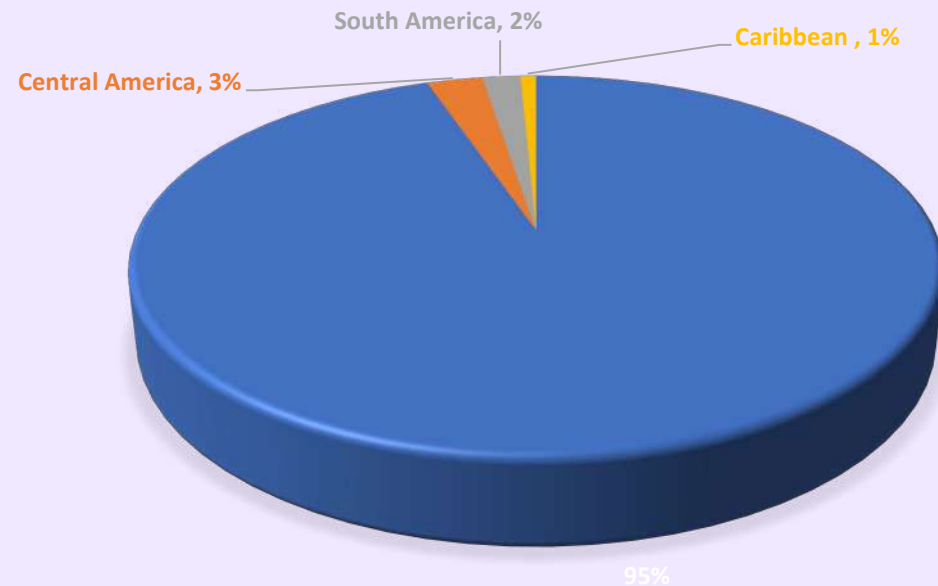
Balanza comercial de México por regiones a 2019



Fuente: Banco de México (2019)

Situación de la balanza comercial

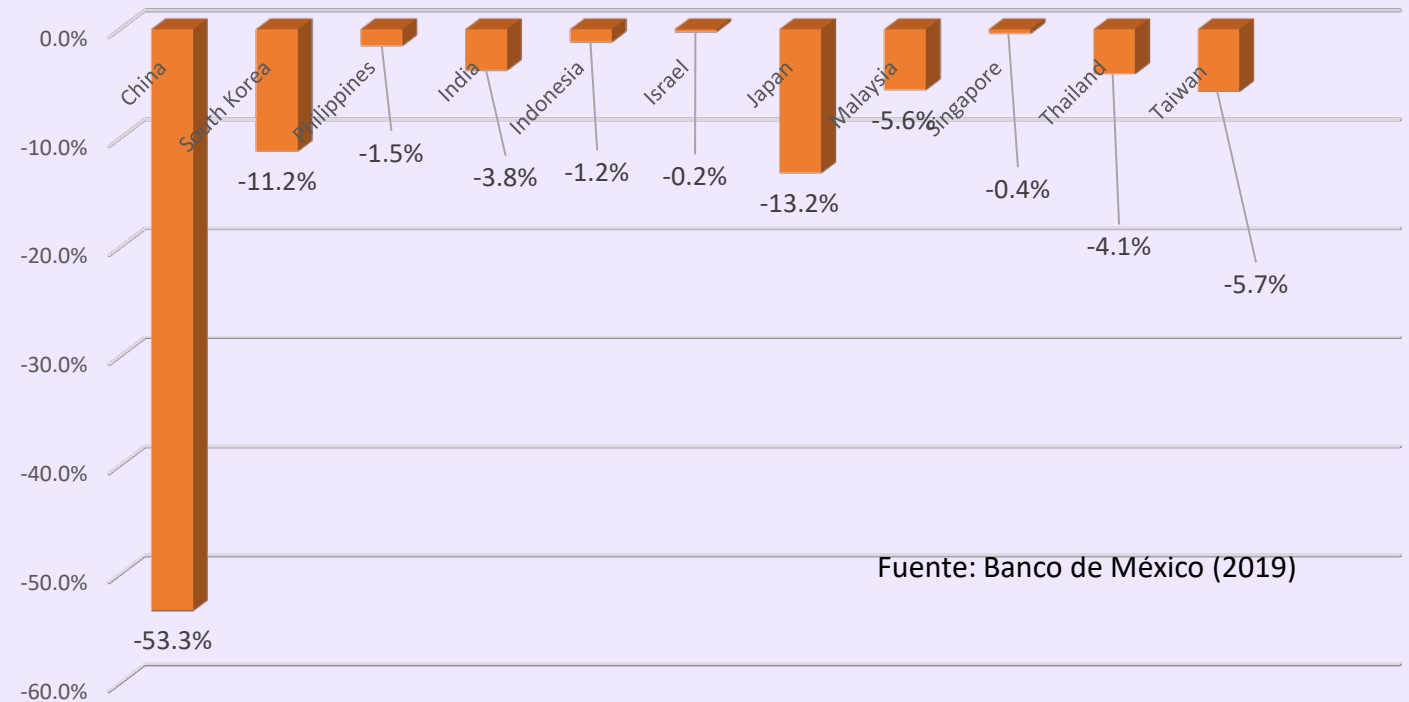
Origen de Superávit en América



Fuente: Banco de México (2019)

Situación de la balanza comercial

Origen de Déficit en Asia



Fuente: Banco de México (2019)

Mayores Exportadores en el Mundo

1	China	\$2,011,000
2	Estados Unidos	\$1,471,000
3	Alemania	\$1,283,000
4	Japón	\$641,400
5	Corea del Sur	\$509,000
6	Francia	\$505,400
7	Hong Kong	\$487,700
8	Países Bajos	\$460,100
9	Italia	\$436,300
10	Reino Unido	\$412,100
11	Canadá	\$402,400
12	México	\$359,300

← 40%

38% →

Mayores Importadores en el Mundo

1	Estados Unidos	\$2,205,000,000,000
2	China	\$1,437,000,000,000
3	Alemania	\$987,600,000,000
4	Japón	\$629,800,000,000
5	Reino Unido	\$581,600,000,000
6	Francia	\$525,400,000,000
7	Hong Kong	\$509,500,000,000
8	Canadá	\$419,000,000,000
9	Corea del Sur	\$405,100,000,000
10	India	\$402,400,000,000
11	Países Bajos	\$376,300,000,000
12	México	\$372,800,000,000

Cultura de los negocios en China

En la cultura china, la cortesía es fundamental. Perder los nervios o levantar la voz durante una negociación es un gran error.

A estos habitantes asiáticos no les agrada hacer negocios con desconocidos, por lo que consideran de mala educación comenzar a hablar directamente de negocios. Es normal que durante una conversación se hagan preguntas personales como por ejemplo “¿cuánto ganas?” o “¿cuánto pesas?”.

Los ejecutivos chinos nunca dirán directamente “no”, si no que utilizarán muchos rodeos para dar una respuesta negativa



Red de guanxi 关系

1. Establecer valor y mostrarlo a los demás
2. Reconocer y elogiar el valor de otras personas
3. Alimentar la cadena de amistad, de «favor-deuda-devolución»
 - Banquetes – Karaoke – regalos –
 - funerales – bodas – visitas lugares típicos

Hábitos y actitudes

Negociación: cortesía, desconfianza, silencios, gestos y distancias, regateo.

Raro “no” / “sí” = av. “quizás” / “quizás” = “no” / “de acuerdo” (arg técn., hechos o cifras, no conj.) → ? Final

Red de guanxi 关系

1. Establecer valor y mostrarlo a los demás
2. Reconocer y elogiar el valor de otras personas
3. Alimentar la cadena de amistad, de «favor-deuda-devolución»
 - Banquetes – Karaoke – regalos –
 - funerales – bodas – visitas lugares típicos

Hábitos y actitudes

Banquete: no mencionar nada contrato, detalles negociación

En pie: vaso (2 manos) / copas + chocarlo ligeram. (vaso más bajo)

Brindar a la vez con varios: sólo si rango superior

Brindar + beber el licor inmediatamente

Cantidad depende / quien propone el brindis nunca puede beber menos*

No más: dejar un poco, no terminarlo

Orden: 1º.- anfitrión principal brinda con el huésped principal 2º.- anfitrión brinda con el huésped principal.

3º.- huésped principal hace un brindis con anfitrs. por turnos Últ.-se brinda mutuamente entre todos

Jerarquía

1- Ni 你 (tú): informal y fam. / Nín 您(Ud.) formal y de distancia / Influencia cultural → ≠ usos

-Ej: Esp. tuteo prof. univers. / Ch: impens. e inaprop. (+ escala soc.)

. Ch. vida gral. y empresas: st. edad (/ escala social) → educación y respeto mayores: moral confuciana.

. Empleados jóvenes nunca pueden tutear empleados mayores

. Direct. rango superior: «de Ud» a los subordinados de + edad

. Presidente país: «de Ud» a los mayores

. = misma generación :“de tú”

Saludos



- Evitar contacto físico (abrazos, besos en las mejillas, palmadas en la espalda)
- No mirar fijamente a los ojos tiempo prolongado: provocativo, violento e inapropiado.
- Negociación con occidentales cada vez + estrechar la mano*
- Inclinar el cuerpo forma más tradicional cada vez es menos usual (+Taiwán)

Tarjeta de presentación



En la presentación **esencial** intercambiar tarjetas («Un hombre sin tarjetas es un don nadie»)

Ambas manos + gesto reverencia + leerla con interés.



Comportamiento y modales en China

Gesticular demasiado con las manos no es muy bien recibido, ya que pueden distraer la atención de tu anfitrión.

Los chinos no hablan con sus manos.

El contacto personal debe evitarse a toda costa. Es muy inapropiado que un hombre toque a una mujer en público.

No se señala al hablar. Si has de hacerlo, no uses nunca el dedo índice, mejor la palma abierta.

Se considera inapropiado meter la mano en la boca.

Comportamiento y modales en China

La entrega de obsequios es un tema muy delicado en China. Dada la importancia de este acto y de la diferencia cultural que implica, en breve, dedicaremos un blog exclusivo a este aspecto tan relevante en la cultura china.

Es ilegal dar obsequios a funcionarios gubernamentales.

Es más aceptable dar obsequios en privado o en grupo para evitar la vergüenza.

El regalo más aceptable es un banquete.

Reciprocidad

Lái ér bù wǎng fēi lǐ yě
来 而 不 往 非 礼 也



Obsequios y connotaciones

- Símbolos y connotaciones

nunca

Reloj (muerte) 送钟 (rito funerario)

Paraguas 散 (separarse)

Peras 离 (separarse)

Zapatos 邪 (siniestro)

Colores

Blanco y negro = Funerales



Los números

8 发 fā

4 死 sǐ



Cultura de los negocios en Japón

Las personas de este país se caracterizan por priorizar la armonía de grupo y preservarla en todos los ámbitos, y en los negocios, mucho más. Por ejemplo, en las empresas, la toma de decisiones se realiza por consenso de todos los intervinientes de la misma; es decir, se ajustan a procesos internos que deben respetarse. Es por ello que la concretización de algún contrato, tratado o proyecto empresarial con Japón puede demorar meses o años.



Influencias

Wa

和



“Comportarse de una manera similar al resto”

“Mostrar conformidad”

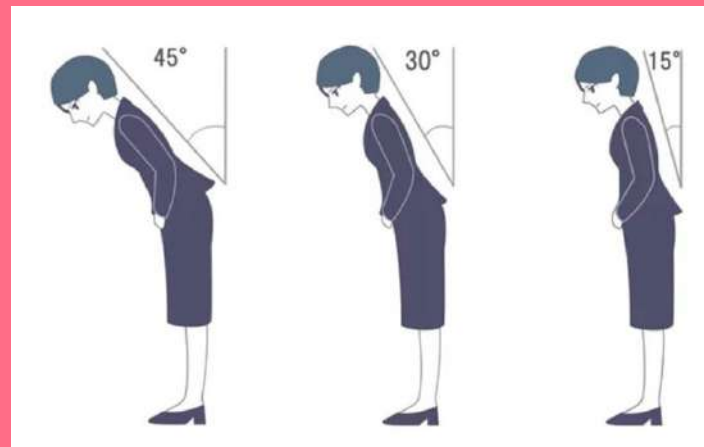
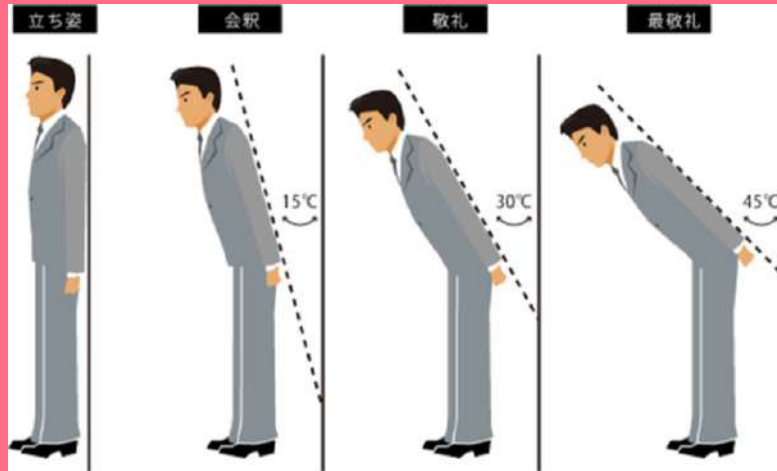
“No desobedecer”

Sociedad vertical

Tate sha kai
縦社会



Reverencia



Ejemplo: Una reverencia de 15 grados para tus colegas una reverencia de 30 grados para tu jefe inmediato y una reverencia de 45 grados para el director de la empresa.

Los hombres hacen reverencia con las manos al costado y la mujer enfrente.

Oku sama

奥様

“Detrás”

“En el fondo”



O mo te na shi
おもてなし

“Hospitalidad”



Nombres y títulos

Formalidad

Siempre utilice los apellidos y títulos apropiados para dirigirse a otra persona o presentarla ante un público. Entre los japoneses, solo los amigos más cercanos utilizan sus nombres en lugar de los apellidos. Utilice el nombre para dirigirse a la otra persona solo si ha sido explícitamente invitado para hacerlo.

Al realizar la presentación de una persona, mencione el nombre, el título profesional, el cargo que desempeña en la empresa y el nombre de esta. Por ejemplo: “Él es Hayashi-san, ingeniero de sistemas, Gerente de Sistemas de la Corporación Sony...”.

Honoríficos en japonés

COMO USAR SAMA, SAN, KUN Y CHAN

 <p>さま Sama</p> <p>Sama es la versión formal de san y es el honorífico más formal. Se usa principalmente para invitados, clientes o dioses .</p>	 <p>さん San</p> <p>El honorífico más utilizado es san. Por lo general, se usa entre iguales de cualquier edad y equivale a "Sr.", "Señorita", "Sra." O "Sra."</p>
 <p>くん Kun</p> <p>Honorífico masculino, kun se usa cuando nos referimos a los hombres en general, y por los superiores para dirigirse a los de menor rango. ¡No uses este con tu jefe!</p>	 <p>ちゃん Chan</p> <p>Honorífico femenino, chan se usa para niñas, amigos cercanos, niños o amantes. Da una sensación de ternura. Solo se usa entre personas que se conocen desde hace mucho tiempo.</p>

Saludos



En una reunión, el apretón de manos entre personas se considera una muestra de cortesía apropiada. Los japoneses, normalmente, al saludar aprietan las manos, pero de manera suave, acompañado de un ligero contacto visual.

Las reverencias son ampliamente apreciadas en los saludos, ya que son consideradas como muestras de respeto.

Los empresarios Indios son bastante meticulosos en todo, por lo que suelen tomarse su tiempo para discutir cada punto de los acuerdos y dar una respuesta final, razón por la cual los procesos de negociación se tornan algo lentos. La paciencia es fundamental, en especial en la cultura de la India, pues la presión para obtener una respuesta es tomada como una falta de educación y puede llevar a que su interlocutor reaccione de manera negativa.



Complejidad

Ésta podría ser la palabra que mejor define este país. Junto a innumerables comunidades culturales, étnicas y religiosas, dieciocho idiomas oficiales que se solapan entre sí, una clase política sumida en la corrupción, una densa y colapsada burocracia, el mantenimiento de instituciones británicas que sin contar con arraigo en la mentalidad y usos locales, se muestra incapaz de modernizarse y atender las necesidades de los nuevos tiempos, encontramos paralelamente una dinámica clase empresarial, la instalación de numerosas empresas multinacionales que acuden a este prometedor mercado, un crecimiento meteórico de la clase media, el desarrollo de sectores como el farmacéutico, las telecomunicaciones o la automoción consolidando así un contraste radical de realidades, que exige un gran compromiso y paciencia por parte de las empresas para desvelar este entramado y sobre todo para sacar provecho del mismo.



País eminentemente rural

La mayoría de la población sigue viviendo en zonas rurales. Se estima que un 80% de la población de India (1100 millones de personas), vive en el ámbito rural con unos ingresos inferiores a dos dólares diarios.



Mano izquierda: La mano izquierda es mejor olvidarla. En la cultura india la mano izquierda se utiliza exclusivamente para sostener el bate del cricket y para proceder a las labores higiénicas desarrolladas en el cuarto de baño. Por esto, es mejor evitar utilizar la mano izquierda sobre todo para comer o tomar elementos de encima de la mesa. En caso contrario, es fácil incomodar a los indios.



Presentaciones. Fundamental acudir a India con buenas provisiones de tarjetas de presentación. Es hábito común intercambiarlas inmediatamente antes de presentarse personalmente, procediendo a continuación al estrechamiento de manos. Éstas han de ser presentadas con las dos manos mientras se lee lo que pone.



Sociedad conservadora. India es un país profundamente vinculado a sus tradiciones y costumbres. Por esto, debe permanecerse constantemente en observación para captar su modo de proceder. Por ejemplo, se respeta a los ancianos con veneración y fumar delante de una persona mayor, sería una gran falta de educación. Las mujeres están integradas profesionalmente pero guardan las formas extraordinariamente, de modo que será mejor evitar saludarle extendiendo la mano y por supuesto, evitar darle dos besos en las mejillas. Se puede saludar juntando la palma de las manos y acercándolas al pecho inclinar levemente la cabeza. Su gran veneración a los Dioses, implica mantener el respeto hacia los mismos, y aunque se presten por su originalidad a numerosos comentarios, será mejor evitarlos.



Una de las características más destacadas de los empresarios coreanos es que son muy directos en materia de hacer negocios y evitan decir que no al momento de concertar los términos de una negociación. No es muy recomendable que sea insistente, persuasivo y trate de forzar un negocio, pues sus colegas coreanos estarán dispuestos a hacer algún tipo de consideración.





Reverencia

Al igual que en Japón, en Corea la gente se inclina en señal de respeto, especialmente entre personas que no se conocen o compañeros de trabajo. No es raro ver a los estudiantes hacer una reverencia cuando se encuentran con su sunbae (estudiante mayor), al igual que es común que la ajumma en el restaurante (dama de mediana edad) haga una reverencia cuando te saluda.

Hay varios tipos de reverencias: las más informales consisten simplemente en inclinar la cabeza, mientras que las más formales consisten en reverencias profundas en las que el grado cambia según la persona a la que se saluda (literalmente, 15°, 30°, 45°, como si estuviera calculándolos).



Saludos

Por lo general a los empresarios coreanos prefieren ser presentados por terceras personas, así que espere a que esta introducción se haga. Luego puede hacer una pequeña reverencia seguida de un apretón de manos con un contacto visual, en el caso de los hombres. A las mujeres coreanas no se les debe saludar de mano. Siempre debe saludar primero a las personas con más rango en la empresa con el apellido precedido por el Mr. o con el sufijo “ssi” que significa señor. Luego de estas introducciones formales se deben entregar las tarjetas de presentación, las cuales se deben dar y recibir con ambas manos, es un gesto de respeto. Es importante que estén en inglés y en coreano y que contengan toda su información y cargo. Las tarjetas se deben leer por unos segundos y luego ser puestas en un lugar importante como el maletín, jamás se deben guardar en un bolsillo ya que se considera una ofensa.

Las normas de protocolo revisten especial importancia en el proceso de realización de los negocios , por lo que es recomendable que cualquier interesado aprenda ciertos aspectos básicos de protocolo para desempeñarse de manera apropiada durante la visita de negocio , logre una buena relación con las contrapartes y tenga mayores probabilidades de éxito en los negocios .





Saludos

Los tailandeses se saludan con un gesto conocido como el wai. Wai puede significar " hola " , " gracias " , " lo siento " o " adiós " . No se espera que los extranjeros sean los primeros en hacer tal gesto , pero se considera un insulto no devolver el saludo. Un hombre de negocios tailandés usualmente dará un apretón de manos al extranjero en vez de ofrecer un wai. Si no le ofrecen un wai, simplemente de la mano a los hombres y sonríe e incline la cabeza para saludar a las mujeres .

El wai no se usa para saludar a los niños, empleados, sirvientes, vendedores ambulantes u obreros. Simplemente se debe inclinar la cabeza y sonreír. Los monjes no devuelven el wai. Para hacer un wai, se junta las palmas de las manos , con los dedos juntos y extendidos hacia arriba, cerca del cuerpo a la altura del pecho y se hace una ligera reverencia.

Cuanto más alto se ubican las manos para el wai , se muestra más respeto , por tanto los subordinados deben alzar sus dedos hasta la altura de su nariz . Sin embargo , las puntas de los dedos nunca deben estar al nivel de los ojos

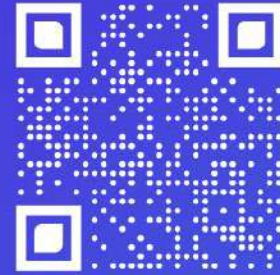


TLC MAGAZINE MÉXICO



HAGAMOS UN TRUEQUE

PODCAST DE TLC MAGAZINE MÉXICO



Escúchanos en:



www.tlcmagazinemexico.com.mx

contacto@tlcmagazinemexico.com.mx

