

COMIDAS DE NEGOCIOS EN CHINA: 10 REGLAS DE PROTOCOLO

El trabajo y la vida social tienden a permanecer separados en los países occidentales mientras que en China gran parte de la vida social de los funcionarios y ejecutivos se construye a través de sus relaciones profesionales y de negocios. Se estima que en China tres cuartas partes de los negocios se concretan fuera de las horas de trabajo. Las casas de té, bares de karaoke y restaurantes son lugares en los que negocia y se establecen acuerdos.

Las comidas de negocios en China (conocidas como banquetes) han sido tradicionalmente una parte esencial de los negocios en China, aunque la práctica de esta costumbre varía dependiendo de la ciudad que se visite y de las empresas y personas con las que se trate. Las personas de mayor edad y rango que posiblemente no hayan estado presentes en las negociaciones pueden asistir al banquete. Ellos pueden ser la clave para la aprobación final del acuerdo, aunque debido a su alto nivel jerárquico no hayan participado en las negociaciones. El banquete es una oportunidad para causarles buena impresión y tener una idea de cómo van las cosas.

A continuación se ofrecen diez consejos que hay que tener en cuenta cuando de llevan a cabo banquetes con empresas chinas.

Pruebe la comida china: la mayoría de los chinos son poco entusiastas acerca de la comida occidental y prefieren la comida china. Los banquetes de negocios son muy habituales durante las negociaciones con empresas extranjeras. Se ofrecen numerosos platos que se consideran manjares exóticos, generalmente no consumidos en Occidente.

Sea puntual: no debe llegarse nunca tarde a un banquete en China. Normalmente ellos llegarán 15 minutos antes. El almuerzo se sirve desde las 11.30 en adelante, y la cena a partir de las 18:00. La mayoría de los banquetes oficiales tienen lugar entre las 18:00 y las 20:00.

Atención a la forma de sentarse: las mesas son redondas y el anfitrión se sienta de frente a la puerta de entrada, con el invitado de honor de China a su derecha. A su alrededor se van sentando el resto de comensales invitados de mayor a menor rango, de tal forma que el de menor rango se sienta enfrente del anfitrión y de espaldas a la puerta. Hay que pensar en la colocación de los intérpretes cuando los invitados no pueden comunicarse en el mismo idioma.

Pida ayuda si es necesario: en caso de duda acerca de la colocación de sus invitados, es aconsejable pedir ayuda a la empresa china para que ordene la colocación, lo cual no suele representar mayores problemas.

Sirve comida a los invitados: es tradicional (aunque ahora es menos común) para el anfitrión para servir comida a los invitados. Si usted es el anfitrión y ofrecer a su invitado

una segunda ración, no considere automáticamente el primer no como respuesta. Suele ser una forma de mostrarse cortés. Hay que insistir.

Sírvase del centro de la mesa: las mesas son redondas y los comensales se sirven directamente de las fuentes en el centro. Las fuentes no se pasan entre los comensales. Es de buena educación probar cada uno de los platos.

Brinde varias veces: durante los banquetes hay varios brindis. Los más usuales son *Gan Bei* (¡seca tu copa!, en chino mandarín) o *Yam sing* (el mismo significado, en chino cantonés). Normalmente se brinda con vinos locales o *baiju* (un licor muy fuerte). Sin embargo, hay muchas personas en China a los que no les sienta bien el alcohol. Si usted es el anfitrión ordene que haya un buen número de bebidas no alcohólicas disponibles.

Use palillos: es aconsejable usar palillos. Para servirse comida de una bandeja deben girarse y utilizarse los extremos afilados, de tal forma, que la parte de los palillos que ha estado en contacto con la boca no toque la comida de la bandeja. Una vez que se ha terminado de comer, deben ponerse encima de la mesa o en un plato con otros palillos. Colocarlos encima del plato de comida, en paralelo, al estilo que marca el protocolo occidental, sería un signo de mala suerte.

No hable de negocios: durante los almuerzos o cenas que se debe hablar de negocios. No existe la costumbre de la sobremesa. Una vez que se ha tomado el último plato (que es la fruta) los invitados empiezan a irse rápidamente, incluso sin despedirse. Con anterioridad, el anfitrión hace un último brindis para dar por concluido el banquete.

Corresponda a la invitación: si es invitado a un banquete, es de buena educación de corresponder. Un buen momento para tener un banquete es la víspera el día antes de su viaje de vuelta o cuando se ha firmado el acuerdo.

Si bien los banquetes siguen muy importantes para relacionarse con empresas chinas, cada vez son más los funcionario y ejecutivos de alto nivel que se están alejando de esta tradición y prefieren relacionarse profesionalmente practicando deportes como el tenis o el golf. Averigüe qué tipo de actividades sociales prefieren sus contactos clave, ya que esto puede ayudarle mucho a construir su relación con ellos.



Para obtener más información acerca del protocolo en China haga clic en: [Guía de Negociación y Protocolo en China](#)

TradeLibrary es la primera Biblioteca online de Comercio Internacional que incluye más de 400 publicaciones (libros, casos prácticos, modelos de contratos y cartas, guías-país, artículos, etc.) sobre diferentes temas como marketing, finanzas, medios de pago, transporte y logística, Incoterms, negociación y gestión administrativa del comercio internacional.

Contenidos de TradeLibrary

- Libros de Comercio Internacional
- Casos Prácticos (marketing, negociación, finanzas, transporte internacional, etc.)
- Documentos (comerciales, transporte, aduanas)
- Contratos Internacionales (español-inglés)
- Cartas Comerciales Internacionales (español-inglés)
- Guías de Negociación y Protocolo en 60 Países
- Artículos de Comercio Internacional

TradeLibrary
Información y Suscripciones

