



Instituto Confucio de la UCR brinda conferencia sobre Protocolo de negocios con China en el marco del 2° Taller de "Agricultura inteligente para países latinoamericanos"

Por: Rodrigo Martínez / 罗瑞高
Fotos: Rodrigo Martínez / 罗瑞高

San José, 20 de marzo. La economía china ha cambiado su enfoque de rápido crecimiento por uno de desarrollo de alta calidad, con el cual la demanda de productos y servicios competitivos se hace cada día más fuerte y con la 2° edición del Taller "Agricultura inteligente para países latinoamericanos" se encamina a fortalecer esta visión.

Para esta ocasión el Instituto Confucio de la Universidad de Costa Rica (ICUCR) colaboró con la conferencia "protocolo de negocios con China" impartida por el Sr. Daniar Sancho en la que mencionó que *"el empresario chino hará negocios siempre y cuando sienta que éstos le representen la mayor ventaja posible en términos de precio, tiempos, cantidades y entregas"*

No podemos analizar la negociación en la actual República Popular China desconociendo la historia de su pensamiento, en general, y su cultura. La manera de negociar los conflictos en China está condicionada, en primer lugar, por la consideración e importancia que tiene allí el conflicto y cuál es la forma habitual de resolverlo allí.

Otra de las especialidades que va a condicionar la negociación en China es la consideración que tienen de la jerarquía. En la milenaria cultura china, el confucionismo primero y el legalismo después marcan la idea de "jerarquía" en cualquier interacción.

Tips para ganarse la confianza mutua

- Aprender algunas palabras en mandarín para crear empatía es muy bien visto.
- En la conversación: dirigirse al tomador de decisiones cuando este dirige la palabra (no al intérprete).



- El sí de la contraparte, en la conversación, muchas veces puede ser un gesto de que está poniendo atención a la conversación, y no una afirmación.
- Establezca relaciones personales con su contraparte. Encuentros personales, cenas. Desarrolle una relación de confianza. Esto es importantísimo
- En sus reuniones/encuentros con la contraparte, contrate un traductor, en caso de que ambos no compartan un idioma en común. Mejor aun, para la relación de largo plazo, contrate un agente especializado que sirva de enlace entre usted y su contraparte de negocios en China (en caso de que no se puedan comunicar en un idioma que ambos manejen)
- Cuando quiera utilizar un nuevo suplidor, sería recomendable contratar los servicios un consultor/a o compañía en Costa Rica o China que realice la labor de investigación, para determinar si la empresa existe

Para el Instituto Confucio es un honor poder apoyar el proceso de capacitación que durante dos semanas llevan alrededor de 25 personas técnica y profesionalmente de la industria de vegetales, especialmente en países Latinoamericanos, para así contribuir con el desarrollo tecnológico de la región.

Se recuerda que el Instituto Confucio (IC-UCR) es una institución pública formada por la Universidad de Costa Rica, la Oficina Nacional de Enseñanza del Chino como Lengua Extranjera (Hanban), en colaboración con Renmin University of China (RUC); tiene como ejes centrales: la difusión del idioma mandarín y de la cultura china; además, la acción social es también parte fundamental del quehacer del Instituto.