

## TALLER NEGOCIOS CON CHINA

### **Encuentro 1: Primer acercamiento a los negocios con China**

**Objetivo:** Brindar herramientas clave para establecer relaciones comerciales exitosas con empresarios chinos, enfocados en la cultura empresarial, protocolos y construcción de relaciones de largo plazo.

**Temas a tratar:**

- **Breve introducción a China:**
  - Ubicación geográfica, población, idioma y sistema político.
  - Impacto económico de China a nivel global: razón por la que se debe hacer negocios con China.
- **Usos y costumbres en los negocios:**
  - Jerarquía y formalidad en las reuniones: protocolo al saludar, intercambiar tarjetas, el rol del anfitrión.
  - Importancia de las cenas de negocios y cómo aprovecharlas.
- **Errores comunes y temas delicados:**
  - Cuestiones a evitar en las conversaciones: Taiwán, Tiananmen, críticas al gobierno.
  - Historias de malentendidos y cómo gestionarlos.
- **La construcción de relaciones (关系 guānxi):**
  - Importancia del networking y de crear confianza.
  - El concepto de "guanxi" como eje central de la relación comercial.
- **Casos prácticos:**
  - Ejemplos de empresas argentinas que han tenido éxito y las lecciones aprendidas (y de fracasos también).
  - Consejos de empresarios argentinos que trabajan regularmente con China.

**Actividad:**

- **Simulación de un primer encuentro con un empresario chino:** Los participantes simulan una reunión, prestando atención al protocolo, las jerarquías y la construcción de relaciones.

**Proverbio chino para reflexionar:**

*"选择了方向就不要止步" ("Si eliges un camino, no te detengas").*

---

**Encuentro 2: Zonas productivas, sectores estratégicos y ferias comerciales**

**Objetivo:** Ayudar a los participantes a identificar las principales zonas industriales y eventos comerciales en China para optimizar la búsqueda de proveedores y oportunidades de negocio.

**Temas a tratar:**

- **Mapa económico de China y sus sectores clave:**
  - **Beijing/Tianjin:** tecnología, autos, manufactura avanzada.
  - **Shanghai/Jiangsu/Zhejiang:** industria automotriz, electrónica, textiles.
  - **Guangdong (Shenzhen/Guangzhou):** electrónica, comercio exterior, manufactura.
  - **Shandong/Sichuan/Fujian:** agroindustria, maquinaria, bebidas.
- **Ferias comerciales en China:**
  - La importancia de asistir a eventos como la Feria de Cantón, Wine Day, CIIE (China International Import Expo), entre otras, para generar contactos y oportunidades de negocio.
- **Ejemplos de empresas argentinas y latinoamericanas trabajando con estas regiones:**
  - Casos de éxito de empresas que han exportado o importado exitosamente de diversas regiones de China.

**Actividad:**

- **Análisis de casos reales de empresas argentinas que han trabajado con China:** Evaluación de aciertos, dificultades y cómo las empresas superaron obstáculos para mejorar sus relaciones comerciales.

**Proverbio chino para reflexionar:**

"关闭一扇门, 打开一扇窗" ("Cuando se cierra una puerta, se abre una ventana").

---

**Encuentro 3: Vocabulario clave y comunicación efectiva**

**Objetivo:** Proveer a los participantes de herramientas prácticas para mejorar la comunicación en negociaciones, contratos y relaciones de negocios con empresas chinas.

**Temas a tratar:**

- **Frases útiles en chino para negocios:**
  - Saludos, agradecimientos, despedidas y otras expresiones clave para romper el hielo en una conversación.
  - Importancia del tono y las palabras correctas en las relaciones comerciales.
- **Vocabulario técnico básico:**
  - Términos comunes en importación/exportación, aduanas, transporte, pagos y contratos.
  - Frases que faciliten la negociación en chino.
- **Negociación con chinos:**
  - Entender el subtexto y la comunicación indirecta en las negociaciones: el "sí" que a veces es un "quizá" y la importancia de la paciencia.
  - Estrategias para abordar las diferencias culturales en los estilos de negociación.
- **Uso de plataformas clave para negocios:**

**WeChat** como herramienta empresarial y demás plataformas que nos permitirán entender el que papel juegan las ventas online.

**Actividad:**

- **Simulación de una conversación con un proveedor chino:** Los participantes practicarán una negociación en chino utilizando frases clave y estrategias de comunicación aprendidas, simulando tanto la parte inicial como las dificultades que pueden surgir durante el proceso.

**Proverbio chino para reflexionar:**

*"不去终南，不知天高地厚" ("Si no viajas lejos, nunca conocerás lo vasto que es el mundo").*

---

**Conclusión:**

Este taller proporcionará herramientas prácticas y culturales para que los empresarios puedan desenvolverse con confianza en sus relaciones comerciales con China, maximizando las oportunidades de negocios, evitando riesgos y adaptándose a la dinámica cultural y empresarial de este vasto mercado.