

# PROTOCOLO Y CULTURA DE LOS NEGOCIOS EN CHINA

## 中国的商场文化及礼仪

China / España 西班牙 / 中国



昵图网 [www.nipic.com](http://www.nipic.com) BY: SaISaLiK

NO:20100513122455071693

**Dra. Consuelo Marco Martínez**

Titular de Lengua, Literatura y Cultura Chinas  
Directora del Área de Asia Oriental, Filología-UCM



*Protocolo Chino*  
**EL ARTE DE NEGOCIAR**

# ÍNDICE

**0- Ascenso China + nvas. necesidades mundo globalizado**

**1- Demografía, sociedad y situación política de China**

**2- Economía interior y exterior de China y España**

**3- El entorno empresarial de China y España**

**4- Idiomas utilizados y romanización**

**5- La cultura de los negocios y la influencia del pensamiento confuciano**

# ASCENSO DE CHINA Y NUEVAS NECESIDADES EN UN MUNDO GLOBALIZADO

## 中国崛起与全球化的新需求

- \* **2ª economía mundial PIB**
- **3ª potencia comercial**
- Organización Mundial de Comercio (**OMC**)
- Mercados europeos y americanos
- Premio Nobel de Literatura 2000 (Gao Xíngjiàn) y  
2012 (Mó Yán)
- Premio Nobel de la Paz 2010: Liú Xiâobo
- - Aumento **inmigración** china en España\*

- **↑ empresarios:** chinos en España y españoles en China
- **Juegos Olímpicos:** 2008, Beijing
- **Exposición Universal:** 2010, Shanghai
- China: **1º exportador** del mundo + la **gran factoría manufacturera** + 2ª potencia económica + **1ª tenedora reservas divisas** + banquero globo.
- **Universidades españolas:** nuevos títulos de grado y de posgrado sobre China (Plan Bolonia)
- **Hito histórico** (octubre 2007): “Memorando de Entendimiento Educativo y Acuerdo de Reconocimiento de títulos y diplomas entre España y China”
  - **nuevas y urgentes necesidades**



# DEMOGRAFÍA, SOCIEDAD Y SITUACIÓN POLÍTICA DE CHINA

## 企业文化，商场战略及礼仪规范（西班牙/中国）

### 1.1- DEMOGRAFÍA Y SOCIEDAD

- 1570,5 millones → país + poblado (23,5% poblac. mundial)
- Densidad de población: baja (135 hab./ km<sup>2</sup>) →  
2/3 desiertos y montañas (deshabitadas -s.t. Oeste-)
- 94% población: 46% del territorio (s.t. Este)
- 51%: rural / 49% :urbana  
Estimaciones (intensos flujos migratorios,): 2035 → 70% urbana
- **Principales ciudades:** Shanghai (18,9 mill.), Beijing (13,82 mill.), Cantón (7,8 mill.),  
Shenzhen (13,22 mill.), Chongqing, Hong Kong (7,02 mill.) y Macao (0,55 mill.)



# ECONOMÍA INTERIOR Y EXTERIOR DE CHINA

## 1. **Oferta:** econ. Ch. s.t. **industrial**

- Sector secundario: 46,8% del PIB
- Servicios: 42,6%
- Agricultura y ganadería : 10,6%
- 70<sup>aa</sup>: sector primario 30% PIB, s. servicios 24%,  
s. secund. 47%.

progr. ↑ **construcción y servicios.**

# LA CULTURA DE LOS NEGOCIOS Y LA INFLUENCIA DEL PENSAMIENTO CONFUCIANO

- Esencial para comprender: **cult. china en gral. + cultura empresarial**
- Escuela o **doctrina pr` china**: en-por-para (/ B. y Crist. prod. exóticos)
  - Sudeste asiático (st. Corea y Japón)
- El hb. vive en sociedad: **Sistema- jerarquía- pautas de comportamiento- ritos o ceremonias (li禮)- saber "estar"\***
- **Familia → Sociedad → Nación**
- **Virtud + imp.: XIÀO 孝** (piedad filial) → + útil en un contexto colectivo:
  - a- st. arbitraje y compromiso (/confrontación)
  - b- Cuestión de educación y método, no norma moral religiosa →
  - c- Individuos + pacientes, - contestatarios



# ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN

## 6.1- Aplicación de las 36 estrategias de *El arte de la guerra* de Sunzi 孙子兵法 a los negocios

- Obra militar más antigua del mundo (420-300 a.C.)
- Período de Chunqiu: ≠ reinos: guerras incesantes hegemonía
- Rey de WU: 1º de su obra formó a las fuerzas militares → + éxitos → general → uno de los reinos más poderosos militarmente
- **Traducido** a casi todos los idiomas. **Prestigio internacional+ 20 siglos**
- Se estudia y analiza en **Universidades y Centros Chinos** (+ Japón, Corea, Singapur...) rel. con el comercio y la economía\*
- 1º leyes de la **guerra** → **negocios y competencia comercial**
  - + **administración y dirección de empresas**
  - + **psicología de autoayuda**
  - + **vida familiar**
  - + **vida laboral...**



LAS **GUANXI**

关系

## y LA HONRA o “CARA” DE LOS CHINOS (爱面子)

- Ch: formas y etiqueta / «normas educ.» → «estar» confuc. ( / «ser»)
- Construc. relacs. soc. → verd. arte de inter≠ soc.  
*Guanxi* (conex.soc): **estatus social**
- Base: **reciprocidad + obligación**
- MaterIALIZACIÓN: **favor-deuda-devolución**
- Pocas *guanxi* → pobre ec. soc
- Alimentac.: + **tiempo + dinero**
- Medios: **visitas + regalos + favores \***  
**+ banquetes \***

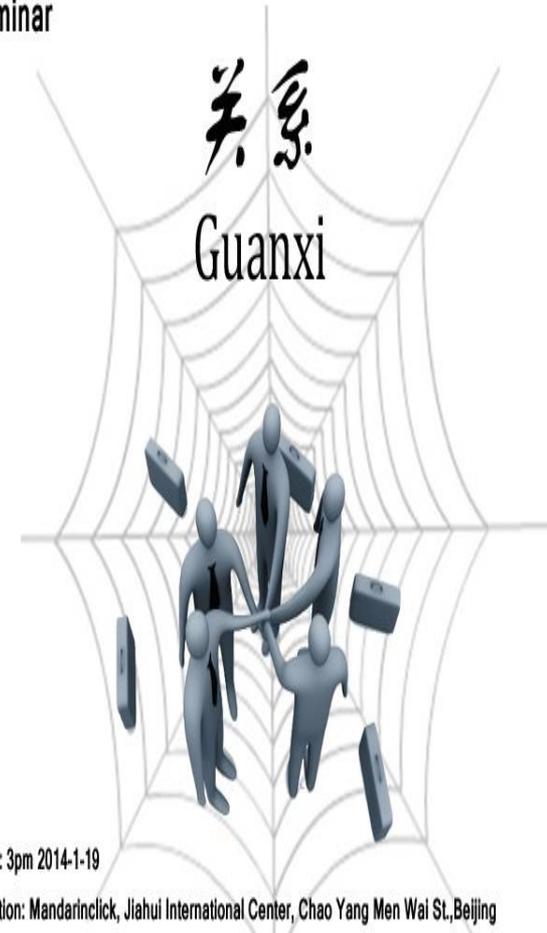
Banquetes: a través de los cuales se fomenta la participac. común.

Comer, beber y fumar y beber son actos de 1ª importancia que reafirman las relac. soc.

+v el mejor contrato es un apretón de manos tras un copioso banquete.

La palabra de una pers. en la que se confía, porque se tiene *guanxi* con él es más vinculante que una firma sobre un papel.

Seminar



Time: 3pm 2014-1-19

Location: Mandarinlick, Jiahui International Center, Chao Yang Men Wai St., Beijing

- Obligaciones: + **presión y control social** (/ «se pierde la cara»)\*
- Informal e indir. : *kai hòumén* 开后门 ('**abrir la puerta de atrás**')
- Cód. cult variables: **Or. / Occ\*** → g<sup>o</sup> y valoración
- Ch: strat. preferente: fs. , guanxi, caminos indir., rica vida pol. Sombra
- Lenguaje: **silencio- eufemismo- insinuación- obligac- reciprocidad**
- **Fuerte personaliz.:**  
**social- pol- ec.- institucional:**  
«cult. Ch» ant-hoy\*



# Estrategias de negociación 商场战略

- La influencia del **pensamiento confuciano**
- Aplicación de las 36 estrategias de *El arte de la guerra* de Sunzi (孙子兵法) a los negocios
- Los “**10 mandamientos chinos de los negocios**”
- Las relaciones o **redes personales** (guanxi 关系)  
Importancia de un buen socio, intérprete, “mediador cultural”, “conseguidor” o “intermediario”
  
- La **honra o la “cara”** de los chinos (爱面子)
  
- Hábitos y actitudes de los chinos en la negociación:  
**cortesía, desconfianza, silencios, gestos y distancias, regateo...**
  
- La noción del **tiempo** y de la **puntualidad**.  
Mejores fechas para hacer negocios. Horarios de comercios y empresas. Fiestas
  
- Cómo comportarse en un **banquete**:  
cuándo empezar a comer, orden de los asientos, petición de platos, beber y brindar, **temas de conversación...**
  
- En el **Karaoke**

- *Guanxi* 关系: **Ch (Conf.)** → **Sudeste As.** (Corea, Japón, Singapur...)
- **Empres. y negocios: esencial** → tiempo y paciencia  
( / Hong Kong y Macao)

-Relac. **pers. y prof.** se entremezclan

-Extranj: acceder dir. compañías ch. + trabas adm.: **ayuda local («agente» o «conseguidor», «intermediario»):**

lengua + cultura + *guanxi* poderoso Ministerio Comercio Exterior  
(aglutina las competencias sobre Rel.Econ. Ext. y la Cooperac. Internacional)

-**Últ. empresas serias con este tipo de asesoramiento**

«Los ch. se venden fácilm. por dinero y se pasan a la competencia»

- Consejos f. **red de *guanxi*** 关系 manuales chinos  
(youyi 友谊 yōuyì 'amistad`):

1- «Establecer pr. 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** ( Gran Muralla, Templo Cielo, Palacio Verano...)

«**Afilar la barra de hierro hasta convertirla en aguja**» 磨杵成针

A fuerza de constancia, paciencia y alimentación de las redes de guanxi se pueden conseguir grandes logros en la vida en general y en los negocios en particular

La amenaza, la competencia y la enemistad pueden convertirse en colaboración y oportunidades mutuas.

Mano de hierro – guante de seda

# HÁBITOS Y ACTITUDES chinos → negociación: cortesía, desconfianza, silencios, gestos y distancias, regateo...

- + **Desconfiados**: información. Cautos
- **No 1ª 人 + impasibles** negociación:  
no: emociones - sentimientos - frustraciones
- **Difícil relaciones sólidas**  
+v com. agradable + apariencia amistad → concesiones
- **Silencios**: técnica de negociación + f. com. indir.\*  
+ concesiones (paciencia → preocupación y tensión)
- Nec. **actitud cortés y sonriente** (no enfado, presionar o amenazar)
  
- **Cabeza de arriba abajo**: escuchando (no de acuerdo)
  
- Com. Vb. **muy indirecta**:  
raro “no” / “sí” = av. “quizás” / “quizás” = “no” / “de acuerdo” (arg técn., hechos o cifras, no conj.) → ? Final
  
- **No interés**: respuestas + breves (no insistir)



# **BANQUETE:** orden de los asientos, petición de platos, beber y brindar, temas de conversación...

- Invitac.: cerca acuerdo. Oral
- **Examen:**  
carácter y f. ser + examen cult. Ch. (extranj.)



exhabeta.com

- **Cenas:** 18h. Duración; 2h.30`
- **Vestimenta :** forma conservadora, no colores o diseños llamativos.\*
- **No abandonar** el banquete antes / explicación convincente
- **Anfitrión 1º:** recibe invitados + guía asientos

/ **15 platos**: selec. ingredientes, colores, texturas y nombres  
(fortuna, riqueza, felicidad y colaboración).

Un poco de cada. Uno sin probar ofensivo (terminar: no suf.)\*. Sorber.  
Cumbre

- Restaurante: platos pide anfitrión.

Extranj.: no / capacitado: precio medio y un plato por cada 人

- **1ª comer anfitrión** (paga). Terminar: anfitri. lo diga o insinúe

- **Palillos** (o cubierto): no apuntar + juntos encima mesa o plato

Occ: mala suerte. + Ej. práctico uso



ProtocoloChinoNegocios\_ PALILLOS.mp4



Protocolochino.com

- Anfitrión: de frente a la puerta de entrada.
- Invitado de honor a su derecha.
- Alrededor: los demás comensales , de mayor a menor rango . Menor rango: enfrente del anfitrión y de espaldas a la puerta.

**Huésped      Anfitrión**

Rango 1

Rango 1

Rango 2

Rango 2

Rango 3

Rango 3



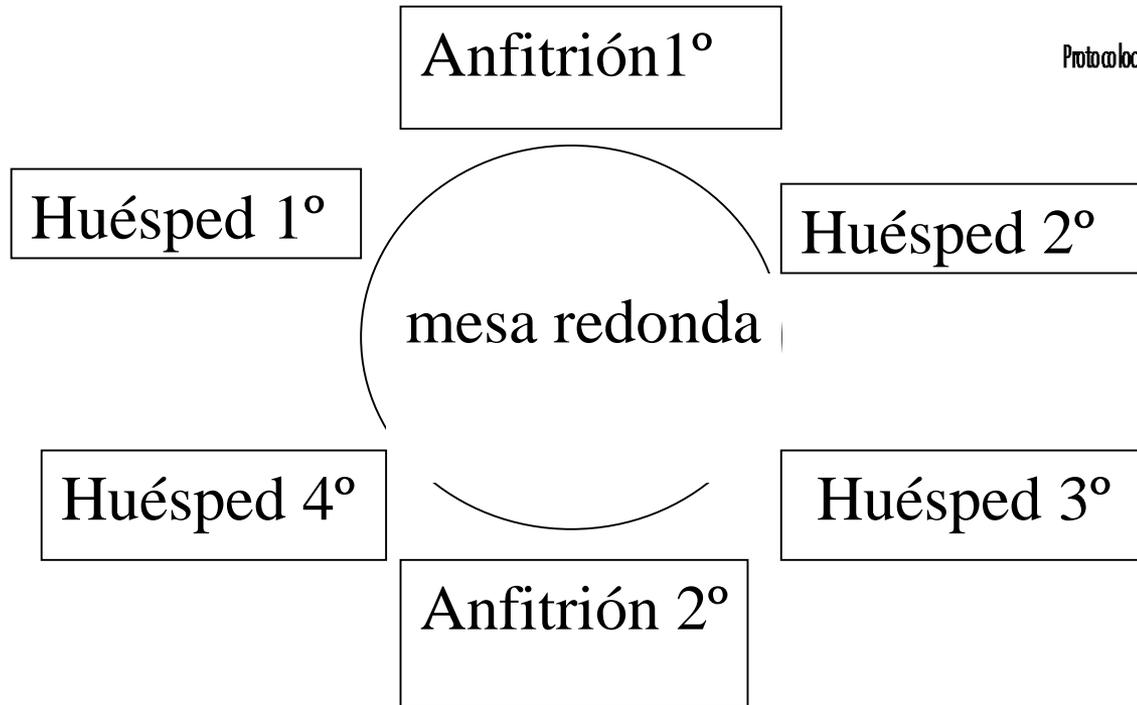
# ORDEN asientos banquete



Protocolochinonegocios\_CENASNegocios.smp4



Protocolochinonegocios\_¿Qué hacer durante la cena 3 ideas básicas.smp4



————— Puerta del salón —————



Protocolochinonegocios\_ARROZ.mp4

# BRINDIS

- **Saber beber** alcohol + importante
- 1º lo propone el anfitrión



español.cnina.com

- 3 tipos de bebidas alcohólicas : vino, cerveza y alcohol chino \*
- \*(muy fuerte, parecido al tequila seco o al vodka seco)

Buena impresión + amistad (st. hombres): no evitarlo  
(«si no problemas con el beber, no probl. con la negociación»)

- **+ Motivos:** «1ª cooperación», «amistad spre.», «salud y fortuna»...

- **Ganbei** 干杯 (‘vaso seco’, de 1 vez).  
Dejar: mal visto



ProtocoloChinoNegocios\_BRINDIS.mp4



Expansion.mx

Des. 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

# En el KARAOKE

- Frec. **después** de la cena
- No negarse: ***guanxi*** o relaciones
- Algs. K. **sólo para hombres\***: «chicas de compañía» (lit., no prost.)
- Av. nat. invitación **casa citas**
- **Desmadre**: día ss. oficina nada



# NORMAS DE CORTESÍA 礼仪规范

## 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, st. con mujeres** (abrazos, besos en las mejillas, palmadas en la espalda)
- No mirar **fijamente a los ojos** tiempo prolongado:
- provocativo, violento e inapropiado.
- En un grupo: 1º saludo a 人 **más autoridad o edad**
- F. común saludo: **ligera inclinación de cabeza**
- Negociación con occidentales cada vez + **estrechar la mano\***
- **Inclinar el cuerpo** forma más tradicional cada vez es menos usual (+Taiwán)
- Conviene esperar a que la **otra parte inicie** el gesto + *Ni hao (/ Zàijiàn)*
- Llegada reunión: **no saludar 1º mujer (-jefa):** spre. se respeta **más el cargo que el género** (psp. no beso, sólo mano)



Vix.com



# TARJETAS DE VISITA O DE NEGOCIOS



Cenacenter.net

- 1º, en la presentación **esencial intercambiar** tarjetas («Un hombre sin tarjetas es un don nadie»)
- **Ambas manos + gesto reverencia + leerla** con interés.



ProtocoloChinoNegocios\_TARJETASvisita\_informacion.mp4

# REGALOS



- Intercambio regalos: + **habitual** negociación → **amistad**
- ≠ según **jerarquía**: jefe ≠ empleado
- **Símbolos y connotaciones**: nunca reloj pared (→ muerte) ni objetos fonema ₪ (= nº 4 : p.ej. paraguas)
- Regalos de cierto **valor** : nb. toda compañía + para toda la c.
- Regalos **individuales**: poco valor (botella vino o licor, sellos, art. piel...
- Envolver: papel **rojo**\* (fortuna, riqueza, prosperidad) o **dorado**\* (emperador, dinero, poder)
- blanco y el negro : asociac. funerales → evitar
- **Propina: insulto** (exc. hoteles: suben maletas habitación, p.ej. )