

Inteligencia de Mercados/Cultura de Negocios con Taiwán

El éxito de los negocios en Taiwán es el fortalecimiento de las relaciones personales y la confianza

Por: Legiscomex.com



Foto por: .esm.wikipedia.org

Desde principios de 1950 Taiwán se convirtió en uno de los países industrializados de la región, lo cual fue gracias a las inversiones de países como Estados Unidos y Japón y el arribo al territorio de la clase media y alta de china, quienes estaban familiarizados con las actividades de comercio internacional. Hoy en día, luego de encaminar sus industrias al sector de la tecnología, Taiwán es uno de los primeros y más importantes fabricantes de microprocesadores y uno de los mayores inversionistas de China.

Representando cerca del 130% del PIB, el comercio exterior es el pilar más importante del crecimiento de Taiwán. Dependiendo de un régimen abierto para el comercio internacional, su economía esta visualizada hacia las exportaciones e importaciones. Estas características llevaron al país asiático a ser miembro de la Organización Mundial del comercio desde el 2002.

Como ya mencionamos anteriormente, el principal sector industrial taiwanés es el de la tecnología y la electrónica, los cuales también son los que más inversiones reciben por parte de Estados Unidos, uno de sus principales socios comerciales. Otros de sus socios comerciales son China, Hong Kong y Japón y han firmado Tratados de Libre Comercio con Nueva Zelanda y Singapur.

Es por esto que **Legiscomex.com** le cuenta los aspectos que debe conocer al momento de hacer negocios con los empresarios de Taiwán.

Horarios

Taiwán es un país que en donde la mayoría de sus empresas hacen parte de las grandes industrias en donde es común trabajar en jornadas extensas divididas en turnos y descansos. Las oficinas administrativas suelen tener horarios más cortos, al igual que los bancos y las oficinas del Gobierno.

Tabla 1: Horarios de atención y servicio en los establecimientos de Taiwán

Comercio
Lunes a Domingo de 10:00 a 21:30 horas
Oficinas Públicas
Lunes a Viernes de 8:30 a 12:30 horas Y de 13:30 a 17:30
Bancos
Lunes a Viernes de 9:00 a 15:30 horas
Oficinas
Lunes a Viernes de 9:00 a 18:00 horas
Centros Comerciales
Lunes a Domingo de 11:00 a 21:30 horas

Fuente: Elaborado por Legiscomex.com con información de www.spanish.taiwan.net.tw

Días Festivos

Como en otros países de la región asiática, Taiwán cuenta con diversas fiestas tradicionales y culturales que se celebran a lo largo del año. Por lo general las empresas cierran durante una semana entre enero y febrero para celebrar el año nuevo chino. Estas son algunas de las más importantes:

Tabla 2: Días Festivos en Taiwán

Día	Celebración
Enero o febrero	Año Nuevo lunar chino
28 de febrero	Día del Memorial por la Paz
5 de abril	Día del mantenimiento de las tumbas
1 de mayo	Día del Trabajo
En el calendario lunar solar: 12 de junio	Festival de barcos dragones
En el calendario lunar solar: 20 de septiembre	Festival de la luna
Durante el mes de abril	Fiesta de la Pagoda Phuong
Cada 30 de abril	Ngày Giải Phóng (Día de la Liberación o de la Reunificación)
10 de octubre	Día nacional

Citas y lugares de encuentro

Las citas de negocios deben ser agendadas por teléfono o por correo electrónico con por lo menos un mes de anticipación y confirmarlas unos días antes de la fecha acordada. La puntualidad es el mejor inicio para sus relaciones comerciales.

Por lo general las reuniones de negocio se llevan a cabo en las instalaciones de la empresa, aunque ha ido tomando bastante fuerza realizarla en los restaurantes, únicamente en almuerzos o comidas, no se acostumbra hacer desayunos de trabajo, solo un té en la mañana. Pero es más una cortesía con el empresario extranjero.

Vestuario

La primera impresión es muy importante, por lo que debe asistir a sus reuniones de manera formal. En el caso de los hombres se recomienda usar traje con camisa y corbata, si usa joyas, evite que estas sean visibles, en especial alrededor del cuello. Para el caso de las mujeres, se recomienda el uso de sastre con pantalones largos o faldas que estén a la altura de las rodillas, tratando de cubrir la mayor parte del cuerpo.

Obsequios

Los taiwaneses agradecerán los obsequios, lo verán como una muestra de simpatía y agradecimiento. Puede optar por regalar algún artículo representativo de su empresa o algún producto propio de su país. Evite los regalos ostentosos y grandes ya que pueden ser considerados como un soborno. Se deben entregar y recibir con las dos manos y abrirlos en privado.

Saludos

Los empresarios de Taiwán cada vez más están más familiarizados con la cultura de negocios occidental. Así que el apretón de manos y una leve inclinación de la cabeza son la mejor manera de saludar, para el caso de hombres y mujeres. No son muy dados al contacto físico, así que no prolongue el saludo, ni coloque su otra mano sobre la que dio para saludar, el hombro o la espalda, tampoco debe dar besos en la mejilla a las mujeres. No son muy dados a expresar sus emociones, por lo que sus saludos serán bastante serios.

Al momento de presentarse se debe usar el cargo de la persona, seguido por el apellido y luego por el nombre. Las tarjetas de presentación se deben entregar con las dos manos y dejarlas en un lugar importante de la mesa, luego de hacer las respectivas presentaciones. Recuerde que debe saludar primero a las personas de mayor edad y rango dentro de la empresa.

Reuniones

En la cultura empresarial taiwanesa, es muy importante la jerarquía, por lo tanto es más acertado y productivo, reunirse con los altos mandos de la empresa que tengan la capacidad de tomar decisiones. Su delegación debe estar al mismo nivel.

Durante las reuniones es posible que se detengan para contestar alguna llamada, esto no debe ser tomado como una falta de respeto, es muy común dentro de la práctica de negocios de Taiwán, además porque muy seguramente sus interlocutores tendrás más negocios que atender.

Si va a adjuntar material escrito durante sus presentaciones, procure que éstos estén traducidos en inglés y mandarín, en Taiwán se hablan ambas lenguas, pero algunos empresarios prefieren una más que la otra.

Por lo general las reuniones suelen extenderse demasiado, pues lo empresarios taiwaneses se toman su tiempo para escucharlo y para exponer sus puntos de vista, así que no demuestre afán ni presione las decisiones, esto podría ser mal visto y en el peor de los casos afectar las negociaciones.

Negociaciones

Los taiwaneses son una sociedad bastante paciente, no se apresuran al momento de resolver alguna cuestión. Así mismo, es una sociedad jerarquizada, dominada por la gente mayor, y son ellos quienes toman las decisiones finales.

Son excelentes negociadores y concededores de su negocio y del comercio exterior, así que sea muy inteligente con la manera en que plantea sus acuerdos, de modo que pueda sacar el mejor provecho de ello.

Finalmente, recuerde que su palabra es más importante que cualquier cosa, no debe comprometerse con cosas que no debe cumplir, pues una vez perdida la confianza es muy difícil poder recuperarla nuevamente.

Material
de consulta
LEGISCOMEX.com