

dibles para todos los que deseen aprender el arte de cerrar tratos seguros con países como China, Japón o Corea del Sur.

Para Aquino, lo más importante de todo es el respeto por la jerarquía. La mayoría de estos países han sido gobernados por dinastías imperiales, guerreros despotas o partidos únicos. En Japón gobierna un solo partido desde que cayó el Imperio. En Corea del Sur los militares ejecutaron un golpe de Estado a principios de los años sesenta y se quedaron hasta fines de los ochenta. En Taiwán, el Kuomintang gobernó hasta el año 2000. En China, el Partido Comunista conserva el monopolio del poder desde la revolución. Históricamente, Malasia, Singapur, Filipinas e Indonesia han pasado de regímenes feudales a dictaduras militares.

Para Aquino, estos he-

chos han impregnado estas economías con un respeto desmesurado por los ancianos (valor por las relaciones a largo plazo), sentido de pertenencia a la organización (primero la empresa, después el individuo), disciplina marcial (orden, puntualidad, responsabilidad, compromiso).

“Cuando un asiático se presenta, primero dice el nombre de su empresa, después su cargo y finalmente su nombre. En ese orden figuran sus datos en su tarjeta. En occidente es al revés. Somos individualistas. Ellos no, porque poseen un sentido elevado por sus organizaciones”, señala Aquino. “Piensan en el largo plazo; les gusta las relaciones comerciales duraderas”.

Para Cerna, existen actitudes que tenemos que los japoneses podrían malinterpretar: “No podemos hablar fuerte, tocar, dar pal-



MIXTURAS.
APEC ES UN
ENCUEN-
TRO ENTRE
OCCIDENTE Y
ORIENTE.

madas, mirar fijamente. Tampoco son bien recibidos los regalos suntuosos. Ellos valoran mucho los lapiceros con el nombre de la compañía”. Tanto para Aquino como para Cerna,

los japoneses y los chinos son precavidos, discretos, calculadores y ceremoniosos para cerrar negocios: “Ellos te visitan hasta cinco o seis veces antes de cerrar un trato. Los chinos tienen un

dicho que dice ‘primero nos conocemos, después somos amigos, luego hacemos negocios’, así funcionan”, dice Aquino.

Por estos motivos, la entrega de la tarjeta es una parte fundamental del rito: “Te entregan la tarjeta inclinándose levemente, con las dos manos, del pecho hacia afuera. Significa que te ofrecen de corazón lo que tienen”, señala Cerna. Quizá existen empresarios asiáticos que se han occidentalizado y que comprenden que venimos de diferentes culturas. Pero hacerlo a su manera será más lucrativo.

Sobre el mito de que los japoneses celebran sus tratos en un burdel, Aquino señala que es falso: “Son ceremoniosos, les gusta agasajar. Quizá te lleven a ver geishas, pero no hay nada sexual en ello. Si los llevas a un night club puede que lo tomen a mal”. Mejor, no arriesgarse.

HERENCIA ÁRABE

Existen países más enraizados con sus costumbres: Indonesia, Malasia y Brunéi, con mayoría musulmana, no hacen tratos con mujeres, no beben alcohol y son sumamente desconfiados. “Es duro cerrar tratos con ellos”, señala José Quiñones, director de promoción de las exportaciones de Prom-Perú.

Gustavo Texeira, director nacional de protocolo de la cancillería, ha organizado salones privados, con alfombras dirigidas a la Meca, para que las delegaciones de estos países recen sus 5 oraciones con su rosario musulmán. Para los herederos de Mahoma, existen 12 cartas vegetarianas para que se sientan como en una mezquita.

¿Quién dijo que hacer negocios es fácil? Si no ha leído el Corán, qué espera. Recuerde, ellos inventaron las matemáticas.

Nuestra experiencia en telecomunicaciones nos permite ofrecerle respaldo y confianza total en nuestros servicios.

En Telmex, brindamos soluciones en telecomunicaciones diseñadas para las particulares necesidades de su empresa. Nuestra amplia experiencia, nos permite ofrecerle productos de altísima calidad pensados para cumplir plenamente con sus más altas exigencias.

- ☉ **Telefonía Fija**
- ☉ **Acceso Dedicado a Internet**
- ☉ **Transmisión de Datos, Voz y Video**
- ☉ **Servicios Administrados**

Contacte a Telmex al:
0800 00 123 ó
619 - 3060
www.telmex.com/pe

 **TELMEX®**