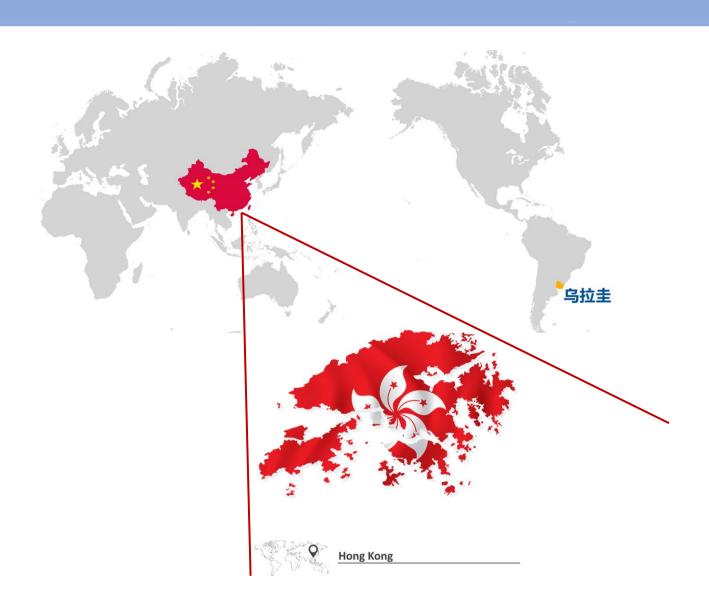




### UBICACIÓN GEOGRÁFICA



### MFTODO DE TRABAIO

OFERTA COMERCIAL CONSULADO GENERAL





Aliados:

HKTDC Asociaciones privadas Influencers Prensa Herramientas:

Ferias comerciales
Visitas sectoriales
Misiones oficiales
(MRREE + Uruguay XXI)
Redes Sociales

### EL COMERCIO BILATERAI



### 2019

X UY-Guangdong: 210 m. USD o 2,3 % de las X de UY al mundo (+/-Holanda o Corea del Sur)

X UY-CN: 19,27% con destino a GD

X ROU-Jurisdicción Comercial (6 provincias del sur+HK+MO):

6,61% de las X de UY al mundo

### **PRINCIALES SOCIOS COMERCIALES:**

**Fujian:** X 228 m. USD (+/-Turquía o Argelia) – madera, carne y soja **Guangdong:** X 210 m. USD (+/-Holanda) – carne, madera y soja – **HK:** X 51 m. USD (+/-Italia o Tailandia) – carne, cueros, pesca-

Fuente: Aduana CN, Aduana HK, Aduana MO



### **CONSEJOS PRACTICOS**

El tiempo: en Hong Kong, el tiempo es dinero. La puntualidad es vista como una condición indispensable para los negocios. El saludo: Sea sincero y respetuoso cuando conozca a un empresario. El hecho de dar la mano, costumbre importada de occidente, es una forma honesta de iniciar una relación exitosa. Se puede combinar esto con una ligera inclinación de la cabeza. Los chinos tienden a dar la mano con suavidad.

Respete la jerarquía: Es importante saludar primero a la persona con mayor rango jerárquico de la empresa. Puede dirigirse a los demás usando su título o apellido. Si no conoce el título profesional, simplemente use Señor o Señora (Sir o Madam) junto al nombre. Notará que muchos hongkoneses que tienen negocios con extranjeros usan nombres occidentales que son más fáciles de recordar y pronunciar.

Guanxi (concepto central que significa "red de relaciones" o "conexiones"): juega un rol principal en el mundo del trabajo y en la estrategia económica de las empresas. La mayoría de los contratos, empleos y negociaciones se efectúan a través de las relaciones.

Costumbre cultural: Son grandes amantes del **Fengshui** por lo que muchas veces posee determinadas fechas o días para realizar ciertos eventos, y eso debe ser aceptado por la contraparte. Si firma un contrato, la fecha para firmar puede ser determinada por un astrólogo o un experto del Fengshui.

Planificacion de reuniones: Es necesario programar las reuniones con antelación.
También debe programar estas reuniones 1 o 2 meses antes de viajar a Hong Kong.

### **CONSEJOS PRACTICOS**



Cuando empieza a hacer negocios con un hongkonés, es importante trabajar la relación.

### **BIFNVFNIDOS**

