

Cómo aprovechar el TLC con China

Lic. Jesica Larovere
El Pedregal S.A.

Pedregal

- *Somos una empresa agrícola dedicada a la producción, empaque y exportación de uvas de mesa.*
- Tenemos fundos en Piura e Ica, con un total plantado y en producción de 870 Has.
- Tenemos una producción total de 1'750,000 cajas equivalentes de 8.2 Kilos.



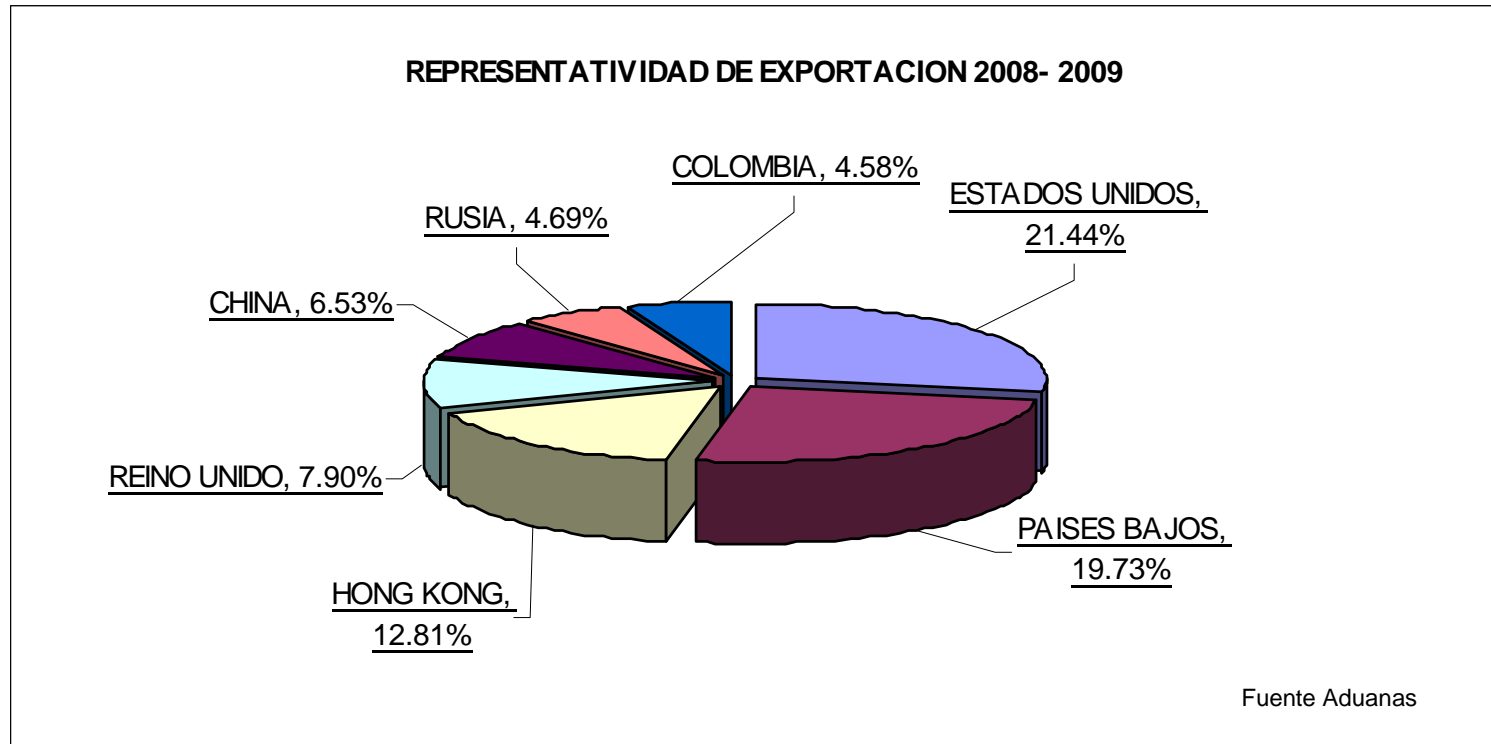


• Exportamos a 30 Países en 3 Continentes

Diversificamos nuestras exportaciones...

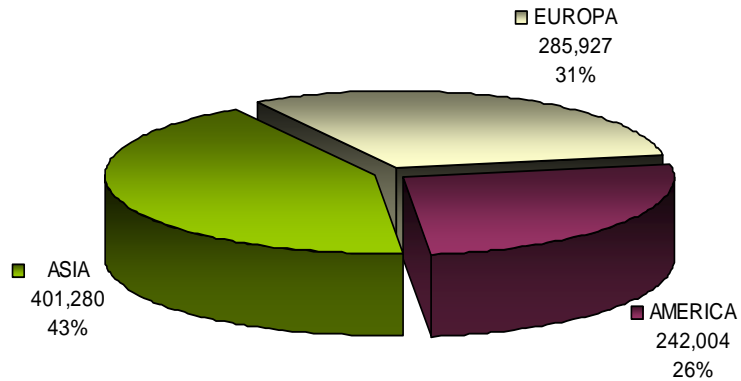


Exportaciones Uva de Mesa Perú

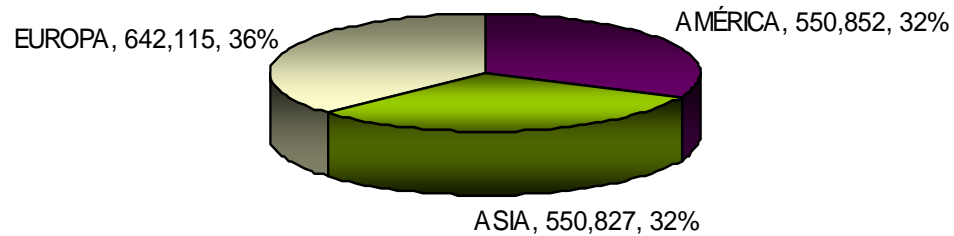


EXPORTACIONES PEDREGAL

EXPORTACIONES POR CONTINENTE 2008-2009



Exportaciones Pedregal 2009-2010 *



* Exportaciones al 22/02/10



El mercado chino posee gran potencial, no sólo por su tamaño sino también por su exigencia:

La calidad es lo más importante. El éxito y valor de una **marca** dependerá de que ésta sea **sinónimo de calidad.**





Table Grapes
RED DRAGON

CAT 1 NET WT. 8,2 kgs (18 lbs)

- Pedregal exporta con la marca **Red Dragon** desde el año 2000.
- En este momento, es una marca **fuertemente posicionada**.
- Está especialmente diseñada **pensando en el consumidor asiático**, producto de un profundo estudio del mercado, sus **costumbres y su cultura**.





Table Grapes RED DRAGON

CAT 1 NET WT. 8,2 kgs (18 lbs)

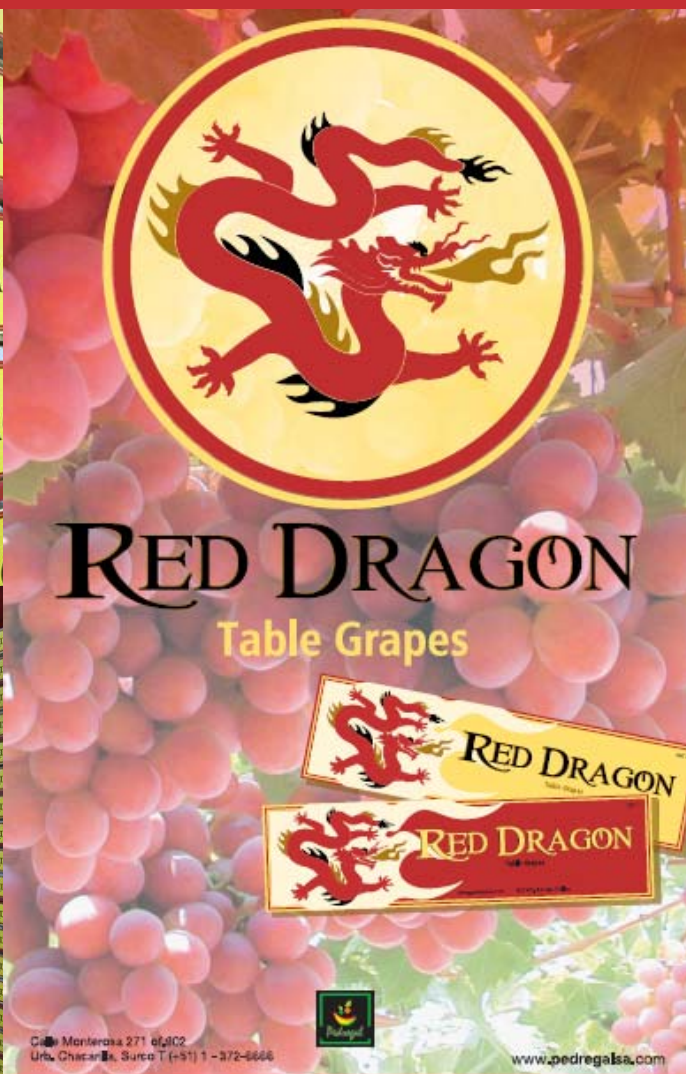




Table Grapes RED DRAGON

CAT 1 NET WT. 8,2 kgs (18 lbs)

Diseñando Red Dragon

- **Dragón**: Símbolo de **poder**, **fuerza**, animal que inspira **respeto**. “Descendientes del Dragón” (龍的傳人) como señal de identidad étnica. No se debe deformar la figura del dragón, sería un error muy grave.
- **Color rojo**: El orden de los cinco elementos es agua, **fuego**, madera, metal y tierra. Éstos se corresponden con los colores negro, rojo, azul verdoso, blanco y amarillo, respectivamente. El color rojo es símbolo de **felicidad y buen augurio**.
- **Dorado**: relacionado con el **éxito**, **prosperidad** y **bienestar económico**.



Haciendo negocios con China

A la hora de negociar, debemos no sólo cuidar la imagen de nuestra empresa y nuestro producto. También debemos estudiar y conocer a nuestra contraparte.

Algunas claves prácticas, pueden ser muy útiles.



Se debe **CONOCER TODO LO POSIBLE** sobre la cultura, historia y geografía de China.

– Valores importantes:

- » ARMONÍA Y ORDEN
- » NO AMBIGÜEDAD
- » PUNTUALIDAD
- » RESPETO
- » JERARQUÍA
- » HUMILDAD

– Hacer el esfuerzo de usar palabras y frases en idioma chino. Es bien visto por ellos.

- » SALUDOS
- » NUMEROS
- » NOMBRE / ORIGEN
- » AGRADECIMIENTOS



Para tener en cuenta...

- Utilice frases simples y cortas sin abreviaturas ni modismos.
- Haga pausas con frecuencia para un mejor entendimiento.
- No piense que su inglés es el de ellos.
- Nunca asuma que las cosas son obvias, lo que es obvio para usted, puede que no lo sea para ellos.
- Tome su tiempo para ganar conocimiento, poder y éxito.



Comportamiento en Público

- Incline la cabeza como saludo inicial.
- Reciba las tarjetas personales con ambas manos.
- La reverencia es muy usada excepto en ceremonias.
- Si lo saludan aplaudiendo, aplauda Ud. también.
- Estrechar la mano.
- Dar palmadas y gesticular no está bien visto.



El Perú se está consolidando como exportador y sus productos gozan de muy buena reputación.

Sigamos trabajando y abriendo horizontes para ser cada vez más reconocidos por la calidad de nuestros productos, nuestro profesionalismo y buen trabajo.

¡Muchas gracias!



Pedregal S.A.



Fruto
de nuestro trabajo,
para el mundo

