



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA SUR

**ÁREA DE CONOCIMIENTO DE CIENCIAS SOCIALES
Y HUMANIDADES**

DEPARTAMENTO ACADÉMICO DE ECONOMÍA

TESIS

**Negociaciones entre México y China:
El desafío actual de la Comunicación Intercultural**

**QUE COMO REQUISITO PARA OBTENER EL GRADO DE:
MAESTRA EN CIENCIAS SOCIALES CON ORIENTACIÓN EN
DESARROLLO SUSTENTABLE Y GLOBALIZACIÓN**

**PRESENTA:
NANCY ADELINA OROS DUARTE**

**DIRECTORA:
DRA. ANTONINA IVANOVA BONCHEVA**

LA PAZ, B.C.S., JUNIO DE 2018



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA SUR

**ÁREA DE CONOCIMIENTO DE CIENCIAS SOCIALES
Y HUMANIDADES**

DEPARTAMENTO ACADÉMICO DE ECONOMÍA

TESIS

**Negociaciones entre México y China:
El desafío actual de la Comunicación Intercultural**

**QUE COMO REQUISITO PARA OBTENER EL GRADO DE:
MAESTRA EN CIENCIAS SOCIALES CON ORIENTACIÓN EN
DESARROLLO SUSTENTABLE Y GLOBALIZACIÓN**

**PRESENTA:
NANCY ADELINA OROS DUARTE**

**DIRECTORA:
DRA. ANTONINA IVANOVA BONCHEVA**

LA PAZ, B.C.S., JUNIO DE 2018



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA SUR
Área de Conocimiento de Ciencias Sociales y Humanidades
Departamento Académico de Economía
POSGRADO EN CIENCIAS SOCIALES:
DESARROLLO SUSTENTABLE Y GLOBALIZACIÓN

Fecha: 28 de mayo de 2018

DR. PLACIDO ROBERTO CRUZ CHAVEZ
JEFE DEL DEPARTAMENTO ACADÉMICO DE ECONOMÍA
PRESENTE

Los abajo firmantes, Miembros del Comité Académico Asesor del trabajo de tesis completamente terminado, titulado: *Negociaciones entre México y China: El desafío actual de la Comunicación Intercultural*.

que presentó: Nancy Adalina Oros Duarte

Otorgamos nuestro voto aprobatorio y consideramos que dicho trabajo está listo para su defensa, a fin de obtener el Grado de Maestro en Ciencias Sociales: Desarrollo Sustentable y Globalización.

Comité Académico Asesor

Dra. Antonina Ivanova Boncheva

Nombre del Director

Firma

Dra. Rossana Andrea Almada Alatorre

Nombre del Asesor

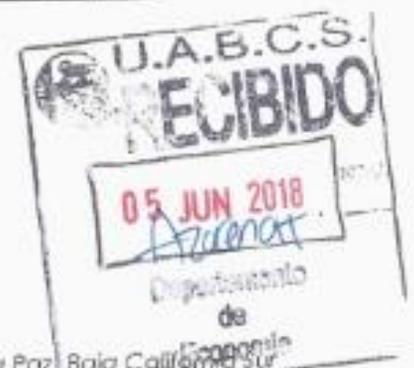
Firma

Dr. Daniel Ricardo Lemus Delgado

Nombre del Asesor

Firma

c.c.p. Expediente del alumno [DESyGLO]



Para David y
mis papás

Agradecimientos

El trabajo aquí presente es el resultado de una suma de esfuerzos económicos, académicos y familiares. Busco en este espacio agradecerlos en ese orden.

Antes que nada gracias al Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología cuyo financiamiento hizo posible el realizar la investigación en un periodo de dos años. Así mismo agradezco al Centro de Estudios China- América Latina de Fudan- Tec de Monterrey, en cuya sede se me permitió realizar una valiosa estancia de investigación en el campus de Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM) campus Guadalajara.

De manera especial hago reconocimiento del esfuerzo constante de mi directora de tesis, la Dra. Antonina Invanova Boncheva; quien me ha guiado y fortalecido con sus conocimientos, su sabiduría y su entusiasmo tanto académico como personal. Muchas gracias, Doctora por su compromiso y disponibilidad. Tiene usted toda mi admiración por su congruencia, su constancia y profesionalismo. Es usted un gran ejemplo para mí.

Aunado al respeto por mi directora, extiendo mis agradecimientos a mis asesores la Dra. Rossana Almada y el Dr. Daniel Ricardo Lemus Delgado, quienes han contribuido con sus invaluable aportaciones, observaciones y experiencia como investigadores. Les agradezco cada uno de sus consejos, sugerencias y apoyo a lo largo de la escritura de esta tesis. Hago hincapié en agradecer al Dr. Lemus por permitirme realizar la estancia de investigación que tanto ha fortalecido el trabajo aquí presente.

Así como hubo toda una labor académica, también la hubo en casa. Se agradece el apoyo de David Ricardo Urciaga, mi compañero y motivación para superarme cada día, y a mis padres a quienes dedico cada palabra aquí escrita; por su ejemplo e inagotable bondad: Gracias.

Índice

INTRODUCCIÓN	1
PRIMER CAPÍTULO: POSICIONAMIENTO POLÍTICO Y ECONÓMICO DE CHINA EN EL MUNDO: ¿PORQUÉ SON IMPORTANTES PARA MÉXICO LAS RELACIONES INTERNACIONALES CON CHINA?	5
Introducción	5
1 Consolidación de China como uno de los principales poderes políticos y económicos en el mundo desde los años ochenta	6
Antecedentes del desarrollo chino	8
Decade de los setentas	11
La unión BRICS	16
Presencia de China en África	21
Del año 2,000 en adelante: fenómenos contemporáneos	24
Las zonas económicas especiales	28
1.2 Relaciones México- China: evolución, retos y futuras tendencias	31
1.3 Intercambio comercial, inversión extranjera, colaboración en el área de investigación y desarrollo tecnológico	36
SEGUNDO CAPÍTULO: MARCO TEÓRICO-CONCEPTUAL	41
Introducción	41
2.1 La cultura como factor de formación de confianza	42
2.1.1 Relaciones y normas sociales de comportamiento	45
2.2 La confianza	47
2.2.1 Naturaleza de la confianza	49
2.3 Comunicación intercultural	55
2.3.1 Expresiones culturales no verbales	64
TERCER CAPÍTULO : RESULTADOS LA INTERCULTURALIDAD EN LAS NEGOCIACIONES ENTRE MÉXICO Y CHINA, RETOS Y OPORTUNIDADES	74
Introducción	74
3.1 Cultura	75
3.1.1 Continuidad histórica	77
3.1.2 Complementariedad y religión	79

3.2 Comunicación intercultural	85
3.2.1 El reflejo cultural en el idioma	88
3.3 Identidad	90
3.3.1 Internalizaciones culturales del reino del medio	93
3.3.2 Orden jerárquico integrador de identidad	96
3.4 Confianza	99
3.4.1 Guanxi 关系	104
3.4.2 Mianzi 面子	107
CONCLUSIONES	111
BIBLIOGRAFÍA	114

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación está diseñado en forma piramidal ya que su contenido se aborda de lo general a lo particular. El enfoque cualitativo permite abordar aspectos de la investigación dando especial énfasis a la descripción analítica de los datos manejados a lo largo de ella.

A lo largo de la tesis se encontrará que cada capítulo contiene en sí un propósito particular orientado a contribuir al objetivo general. Estas razones contribuyen al diagnóstico de las aportaciones científicas teóricas que sostienen la relación comunicativa entre México y China. Es decir, la principal aportación de este trabajo es identificar los desafíos y las oportunidades comunicativas que mejoran o impiden el diálogo presencial entre negociantes mexicanos y chinos. Este trabajo se delimita a describir las adaptaciones de los mexicanos hacia los negociantes chinos, sin embargo, esto no significa que no existan adaptaciones culturales de los negociantes chinos a los mexicanos, sino que por motivos de extensión escritural se han tenido que omitir en este trabajo.

Ahora bien, en primera instancia se encuentra un capítulo dedicado exclusivamente a comprender el creciente fenómeno chino. En efecto, la evolución del Estado chino tiene implicaciones para México. Llamam la atención los procesos que han permitido el posicionamiento político y económico de China en el mundo. Por lo tanto, son descritos a detalle en orden cronológico en esta primera etapa de la investigación. En este esfuerzo se describen los fenómenos sociales y políticos suscitados desde los años ochenta; entre ellos destacan la fuerza política, militar y tecnológica adquirida mediante el ejercicio del poder suave o persuasivo como resultado de un avance estratégico, bien pensado y ejecutado con disciplina y perseverancia. Distintas formas de gobernar han sido ejercidas en pro del desarrollo; tanto reformas estructurales como la descentralización del gobierno, estrategias que considero esenciales para la comprensión de la China actual.

Dentro del mismo primer apartado y una vez delimitado el contexto en China, continuó con la profundización de las relaciones con México. Unas ideas y reflexiones al respecto evidencian la evolución de los encuentros binacionales, los compromisos con la agenda internacional y futuras tendencias para lograr afrontar una economía global. Un cierto número de prioridades emanan del intercambio comercial, la inversión extranjera, así como la colaboración en el área de investigación y desarrollo tecnológico. Consecuentemente los temas tratados forman el complemento de recursos necesarios para formar un panorama concreto de la posición de China en nuestra actualidad.

Mientras que los temas tratados en el primer capítulo perfilan la posición de China en el mundo, en el segundo capítulo se cumple un propósito distinto. El complemento a la exploración del significado del fenómeno del crecimiento acelerado chino, es el manejo de teorías y conceptos que permiten un tratamiento académico de la relación comunicativa binacional. Dentro del conjunto de contenidos del segundo apartado, incluyo otra forma de contribuir al conocimiento que puede ser retomada por quienes estén interesados en el tema aquí descrito. Dicha contribución se refiere al especial énfasis hacia los factores comunicativos no verbales presentes al negociar, que de manera implícita favorecen o impiden la predisposición a percibir al otro como un negociante confiable.

Con un breve apartado introductorio, queda vinculado el primer apartado y el segundo para abrir paso al análisis de la cultura como factor de formación de confianza. Visto de esta forma, este trabajo busca orientar la atención hacia los elementos culturales sustanciales en las relaciones sociales chinas, hacia el imprescindible orden jerárquico y hacia las normas sociales de comportamiento que permitirán al negociante mexicano diferenciar comportamientos deseables e indeseables en la cultura china.

Otra forma de contribuir al éxito en la negociación, está orientada a la conceptualización de la confianza. Para lograr tal cometido, se devela la naturaleza de la confianza en sus elementos sociológicos y psicológicos esenciales desde teóricos como Niklas Luhmann cuyas aportaciones acompañan la interpretación a lo largo de este segundo apartado. De acuerdo con los requerimientos analíticos, procedo a evaluar el estado del arte en materia de comunicación

intercultural. Vinculado al concepto anterior, procedo a caracterizar las expresiones culturales no verbales que guiarán a las aportaciones puntuales a las que aspira esta investigación. Entre ellas se mencionan fenómenos poco evidentes que finalmente predisponen a los negociantes chinos a considerar o descartar propuestas de negociación.

En el tercer capítulo, la reflexión se inscribe a partir de estas percepciones teóricas y se presentan de forma concreta con la finalidad de ser accesibles y de acercar los resultados obtenidos a negociantes mexicanos que puedan beneficiarse con una lectura amena, fruto del trabajo de investigación cualitativa de tipo descriptiva analítica. Como desenlace de las consideraciones de estudio, a título ilustrativo, se indican los retos y las oportunidades comunicativas para favorecer el éxito en la negociación sino-mexicana.

En este apartado tercero, importa y por muchas razones dedicar una mención puntual al manejo de la cultura y sus caracteres enumerados como son el encadenamiento histórico en su desarrollo como cultura a través del tiempo, el pensamiento filosófico complementario y religión. Quiero con ello significar que antes de una comunicación intercultural se reconoce un bagaje cultural de rasgos únicos en el mundo.

Así mismo, toda reflexión sobre la culturalidad china se inscribe en el reflejo cultural de su idioma oficial, el chino mandarín, que a su vez define la identidad china. Por supuesto que este fenómeno encausa al análisis de las internalizaciones culturales de China que junto a la jerarquización formadora de identidad, ofrece como resultado la valiosa y tan imperiosa confianza.

En atención al fenómeno de generar confianza como problemática expuesta, en la perspectiva que aquí adopto, el análisis desemboca en dos fenómenos únicos en la cultura china: guanxi (red de contactos e influencias personales) y mianzi (término relacionado con la gestualidad de las personas y se define relación con el prestigio social); los cuales son la condicional de las negociaciones y la clave del éxito para con los negociantes chinos. Si bien es cierto que muchos factores dan cohesión a esos dos ejes, los detalles que les mantienen rotan-

do de manera adecuada son mencionados exhaustivamente hacia el desenlace del tercer apartado y a su vez, del trabajo por completo.

Podríamos resumir que la formación piramidal de esta redacción que inicia a partir de lo general del rol preponderante y creciente de China, llama la atención de México por lo que es relevante mantener una buena relación con el país asiático. Continúa el trabajo con la esencia teórica y el respaldo conceptual que las Ciencias Sociales proveen para llevar a cabo un análisis serio de los factores culturales y comunicativos que permiten la generación de confianza. Y finalmente se aporta con datos pertinentes para tomar en cuenta la comunicación intercultural en su enfoque no verbal, que fortalecen la percepción favorable del negociante chino y le permitirán establecer un guanxi y mianzi efectivos que lleven su primer encuentro a ser el inicio de un proceso exitoso de negociación al largo plazo.

PRIMER CAPÍTULO: POSICIONAMIENTO POLÍTICO Y ECONÓMICO DE CHINA EN EL MUNDO: ¿PORQUÉ SON IMPORTANTES PARA MÉXICO LAS RELACIONES INTERNACIONALES CON CHINA?

弱水三

千只取一瓢饮¹

Introducción

El primer capítulo se trata de una descripción cronológica del desarrollo de China desde la década de los años ochenta del siglo XX hasta el presente año 2018, periodo que la ha llevado a ser la segunda potencia económica mundial. En lo esencial, para saber si este país es realmente una potencia regional o global, deben tomarse en cuenta tres factores adicionales del económico: su fuerza política, militar y tecnológica. Es por ello que a lo largo de este apartado, se desarrolla un recorrido histórico donde se resaltan los acontecimientos políticos, económicos y sociales que han definido a China y que la convierten al día de hoy en una de las naciones cuyo empuje sobresaliente la posiciona como uno de los Estados influyentes de nuestros días.

Desde una perspectiva general, China hace apenas muy poco tiempo se encontraba empobrecida y debilitada. Se plantea entonces el levantamiento breve, conciso y exitoso que la nación china ha expuesto para sorpresa del mundo. Tal suceso es la consecuencia de un conjunto de fenómenos, como las reformas políticas hacia la apertura extranjera y el manejo del socialismo al estilo chino, la aceptación del capitalismo sin perder su identidad comunista, son consecuencia de la implementación de la estabilidad política interna y de las reformas estructurales.

¹ zuò shuǐ sān qiān zhǐ qū yì piāo yǐng. “Aunque el gran río fluya, sólo un puñado de agua somos capaces de tomar” Este proverbio chino significa que aún al tener al río frente a nosotros y ver fluir caudales de agua en él, solo tenemos la capacidad de tomar la cantidad de agua que podamos contener en nuestras manos. Personalmente, me remite al carácter humilde de investigadora; aunque amplios caudales de información hayan fluido ante mis ojos, sólo una cantidad limitada estará contenida en mi trabajo.

China ha dispuesto de flexibilidad, adaptabilidad y una mira fija a su desarrollo económico y se ha aliado con países como Brasil, Rusia, India y Sudamérica (BRICS). Dichos países, comparten una filosofía del sur cuya unión ha fortalecido cada aspecto de su nación; juntos han tomado un peso político mundial sin precedentes. También ha dispuesto de un sector privado en proceso de fortalecimiento. China ha adaptado su poderío de Estado hacia una apertura y descentralización, creando Zonas Económicas Especiales cuyo gobierno tiende a la autorregulación, mientras maneja cuidadosamente el balance entre política interna y política exterior, a la vez que se expande hacia el resto del mundo venciendo incluso los mejores precios locales.

El avance silencioso y diplomático de la nación del centro es, sin lugar a dudas, un fenómeno que ha venido a redefinir conceptos como modernidad y globalización. Es probable que surja el preludio de un nuevo orden mundial correspondiente con una influencia china más dominante, más tenaz, que impacte en la escena internacional, cuyas decisiones quizás tiendan a ser tomadas en chino mandarín.

1 Consolidación de China como uno de los principales poderes políticos y económicos en el mundo desde los años ochenta

La principal necesidad por profundizar en el conocimiento sobre el país asiático es debida a la enorme relevancia que tienen las interacciones humanas en pleno fenómeno de globalización. La globalización económica es uno de los fenómenos que mejor definen nuestro tiempo y que tiene una relevancia sin precedentes cuando se habla de economía mundial.

Ahora bien, para fines de la presente investigación, se retoma el concepto de globalización delimitado por:

- El Fondo Monetario Internacional: *"La globalización es una interdependencia económica creciente del conjunto de países del mundo, provocada por el aumento del volumen y la variedad de las transacciones transfronterizas de bie-*

nes y servicios, así como de los flujos internacionales de capitales, al tiempo que la difusión acelerada y generalizada de tecnología”.

- En palabras de Castells la globalización significa comprimir el tiempo y la distancia. Lo cual es un factor que interviene en las prácticas culturales dados los cambios económicos y estructurales que trae consigo.
- Y por último, Dice Giddens que al expandirse la modernidad es como se origina la globalización; la difusión y universalización del uso de tecnologías, el aumento de las relaciones comerciales en diferentes partes del mundo y la intensificación a escala mundial de las relaciones sociales son el antecedente básico del acceso a una escala global de interacción. Dicho acontecer implica la consolidación de un paradigma económico a escala mundial. Así es como bajo la lente de un sistema global, vemos economías emerger o que se encuentran en vías de desarrollo. No obstante, jamás antes se había visto a un país emerger de la forma en la que China lo está haciendo a la par que se consolida como un país líder a nivel mundial.

Ante la globalización presenciamos un avance a escala mundial, rápido y sin precedentes en el campo de la ciencia y la tecnología, así como una aceleración en el sistema económico capitalista que virtualmente ha estrechado nuestro mundo, permitiendo que vivamos hoy en muchos sentidos en formas más cercanas, sin importar tanto la distancia geográfica o cultural que nos separa (Lemus, 2011 :28). En este contexto, saber comunicar ideas y pensamientos es necesario para la toma de decisiones en conjunto entre naciones.

Existen diversos factores que han conducido a la República Popular China a establecerse como una gran potencia mundial. No es una sorpresa ni es coincidencia el aumento de la popularidad de China, de la competencia que representa para los Estados Unidos y de la creciente expansión y dominio del país asiático. Para asombro de Occidente, China ha trazado esta línea de desarrollo desde 1980. Y lo que para nosotros es novedad, para ellos es el resultado esperado de la tendencia que en esos años se inició.

Antecedentes del desarrollo chino

Es adecuado precisar que antes del giro de proporciones mundiales que ha definido al pueblo chino en nuestros días, existieron antecedentes que han marcado a China en su esencia y han dado forma a su cultura, de su idioma e inconsciente colectivo. Antes de abordar de lleno lo sucedido en los años ochenta, quisiera describir algunos eventos que permean hasta hoy en cada ser humano que se reconoce a sí mismo como descendiente del pueblo 汉 (han).

En términos cronológicos y a muy grosso modo, China tuvo un despegue inicial como civilización, un estancamiento, una fuerte decaída poblacional y económica, una estratégica estabilización y un crecimiento fundado en políticas y cambios estructurales a su sistema económico; caracterizada siempre por su continuidad y unidad como sociedad (Anguiano, 2001:337).

La economía china a través de la historia se caracteriza por la unificación de poblaciones primitivas aledañas al río Amarillo, al norte de China y en zonas fértiles, quienes interactuaron por el control y acceso al agua hasta convertirse en una sociedad hidráulica. Entre los años 960 y 1280 se registró un crecimiento en ingreso per cápita y poblacional en el que China pasó de representar el 18% a un quinto de la población mundial (Anguiano, 2001: 378). En ese periodo de 320 años se desarrolló el método de inundación para el cultivo de arroz y se dio inicio a la producción de excedentes que permitieron la mercantilización y el surgimiento de un comportamiento económico.

El comercio pronto se diversificó ya que durante ese mismo periodo, otros inventos e innovaciones importantes ocurrieron. Artículos como el papel, la brújula, la seda y la pólvora, provocaron el surgimiento de una cultura de comercio y llevaron al desarrollo de ciudades y centros urbanos. El reordenamiento económico condujo al desarrollo demográfico de tal manera que en el año 762 habían ya cincuenta ciudades con alrededor de diez mil habitantes cada una, lo cual según dice Anguiano (2001), para la época era aproximadamente diez veces la población que había en Europa.

El grueso poblacional siguió en aumento y se dio una expansión territorial sin precedentes. Para el siglo XVI la población total de China oscilaba en alrededor de 130 millones de personas, periodo en el que China alcanza un 25% de extensión mayor al territorio actual. Sin embargo, para el final de ese etapa, tal expansión territorial habría de retroceder a la par de la economía china y el nivel de vida de sus pobladores, dando inicio a cierto estancamiento que sería ya evidente entre el siglo XVIII y XIX.

El detenimiento del siglo XVIII no fue aislado, sino que fue consecuencia de un cúmulo de factores que enfatizaron el retroceso por su fuerte impacto. En este punto, las rebeliones campesinas hacia la dinastía Qing fueron cruciales para el repliegue de China. Fue tal el impacto, que hubo una disminución de aproximadamente 20 millones de personas entre los años de 1581 y 1864 (Anguiano, 2001: 380).

No siendo ya suficiente el debilitamiento interno como consecuencia del alzamiento campesino, las invasiones extranjeras fueron otro factor del detrimento chino. Los países extranjeros dominantes invadieron China con el propósito de forzarlos a conceder la apertura hacia el intercambio con países extranjeros, pues no pudieron seguir tolerando al legendario país autosuficiente. Con el brío del asedio, se forzó al “imperio del centro” a realizar su apertura al comercio mundial mientras los países invasores aspiraban a repartirse las concesiones portuarias chinas mediante imposiciones y tratados desiguales.

En este sentido se comprende que los debilitamientos fueron significativos aunque continuaron las adversidades. Por consiguiente a la apertura comercial, entre 1840 y 1842 la primera Guerra del Opio daría inicio a una serie de transgresiones internacionales hacia China; los países que China antes consideraba bárbaros resultaron ser superiores en tecnología y milicia. Para sorpresa del pueblo chino, fueron atacados a merced del extranjero. Se plantea entonces la posibilidad de que tales sucesos que hoy causan humillación y vergüenza, sean la causa por la que ahora se perfila a China como el país número uno en tecnología y milicia. Quizás incluso el principal propósito del mandato de Xi Jinping esté influenciado por tales aspiraciones de superar a su propia historia.

La desgracia traída por el imperio británico tuvo consecuencias devastadoras. La gran secuela de la introducción del opio fue la pérdida de Hong Kong, el centro portuario más importante para el país pertenecía ahora a la Corona Inglesa². Por lo demás, a esa guerra siguió la expedición anglo-francesa; después sobrevinieron las derrotas navales frente a Francia, secundada por la guerra frente a Japón que terminó con la pérdida de Taiwán. A esto se debe sumar la rebelión en 1900 tras la cual ocho potencias extranjeras (Reino Unido, Japon, Rusia, Estados Unidos, Italia, Austro-hungria, Francia y Alemania) llevaron a ostentosas indemnizaciones contra Beijing de tal forma que inicia China el siglo XX en plena decadencia (Anguiano, 2001: 381). Aunado a ello, llega Estados Unidos para ser el último país en invadir China y exigir una política de apertura o de "puertas abiertas".

Para el año de 1911, la dinastía Qing fue derrocada y se dio término a la China imperial. A partir de entonces sobrevinieron intentos por lograr la unificación. Sin embargo, no fue hasta 1917 que se estableció un mando unificado republicano. Al poco tiempo hay una Guerra civil y surge la China comunista. Tras este contexto histórico, se vuelve comprensible la opacidad china característica de este pueblo que apenas tiene alrededor de 100 años de recepción del extranjero y que fue forzado a hacerlo.

Si planteamos la perspectiva temporal, comparados cinco mil años de ser autosuficientes (a excepción de los periodos de hambruna, principalmente del siglo IX), China pasó de representar el 32% de la economía mundial en 1820, a representar el 5% en 1952 (Anguiano, 2001: 382). El deterioro entre los siglos XVIII y primeras dos décadas del XIX, fueron 132 años con una tasa anual de caída del 0.08%; hubo un crecimiento nulo poblacional entre 1850 y 1870, de manera que hasta 1952 el PIB per cápita fue inferior al de 1820 (Anguiano, 2001: 382). Tales proporciones significaron pérdidas humanas inconmensurables, retroceso de ciencia y desarrollo que tomaría años al pueblo chino recuperar.

A este retroceso se le suma el distanciamiento con la Unión Soviética y una de las grandes hambrunas de la humanidad. Entre 1952 y 1965 se intensificó una gran contracción de

² La Región Administrativa Especial de Hong Kong ha sido retornada a China en 1997. Actualmente se le reconoce como una zona primordialmente capitalista, bajo un sistema ideológico comunista.

la economía China por la suspensión de ayuda técnica y económica por parte de dicho aliado durante la primera etapa de la China socialista, recién terminada la China imperial (Anguiano, 2001: 384). Para entonces, el crecimiento poblacional tuvo una tasa anual del 1.7%, con un ingreso de PIB del 2.5%. En términos sociales, dichas cifras se reflejan en una hambruna de magnitudes nunca antes vistas, las cuales implicaron la disminución de 28 millones de personas en cifras oficiales (Anguiano, 2001: 384).

Década de los setentas

Si continuamos con la coherencia cronológica, dos grandes etapas de modificaciones del modelo estructural sobrevinieron: una entre 1952 y 1978 enfocado en "líneas de masa"; es decir, en producción y colectivización. En esta etapa el crecimiento anual real fue del 2.34%, cifra que es ligeramente menor a la media anual mundial. Por otra parte, la segunda etapa que abarcó de 1978 a 1992, presentó una tasa de crecimiento del 6.04% en el promedio anual y siguió así hasta el año 1995. Tales datos representan el mayor promedio anual del mundo (Anguiano, 2001: 382) y se dio la recuperación demográfica de la nación china.

Así mismo, para 1962 se corrigieron los errores políticos- económicos y entre 1963 y 1965 se dio una rápida recuperación del PIB que se elevó al 11.6% en tasa promedio anual. Curiosamente, dicha recuperación se dio sin capital extranjero y en casi nulo intercambio comercial con aisladas excepciones. China se convirtió entonces, a principios de los años 60s. en un país subdesarrollado mayormente exportador neta de capital (Anguiano, 2001: 384).

Inmerso ya en problemáticas determinantes, las dificultades internas se intensificaron cuando sobrevino la Revolución Cultural entre 1966 y 1976; periodo que se considera una década perdida en términos de crecimiento económico y cuyas principal repercusión cultural se refleja hoy en la impenetrable unidad y lealtad del pueblo chino hacia él mismo. En cifras, el PIB anual incrementó en 4.2%, la inversión creció a un ritmo del 5.5% y el ingreso per cápita fue de 2.6%. Tales porcentajes implican una mejoría monetaria sustancial comparada con los ingresos de periodos anteriores.

China en esta década “nula” superó su ingreso de las últimas dos décadas, se unificó de manera interna, ingresó a la Organización de las Naciones Unidas y estableció relaciones diplomáticas con la mayoría de las economías avanzadas del mundo (Anguiano, 2001: 385). Sin duda, no fue una década totalmente improductiva. En todo caso, dichos acercamientos fundaron los cimientos para la construcción de la China internacionalizada que vemos surgir hoy en día. Por ahora, la descripción de la primera etapa de cambio estructural tiene un cierre estratégico con miras a la internacionalización.

En la segunda etapa de modificaciones estructurales se dio inicio la introducción de reformas encaminadas hacia la aceptación de nuevos mecanismos de mercado. Entre 1978 y 1998, hubo una mayor apertura al comercio mundial e inversiones extranjeras. Por esto, surge un sector privado bastante dinámico que ha venido a dar un giro al siglo XX de la economía china (Anguiano, 2001: 387). Este periodo se trata de veinte años de replantear la ley y dirigirla hacia una apertura global.

Durante esta segunda etapa de reformas profundas, una de las modificaciones sobresalientes fue la definición de una "economía socialista de mercado". Destaca por muchas razones que la implementación realizada por los dirigentes comunistas se entiende como un retorno a la economía capitalista (Anguiano, 2001: 387). En resumidas cuentas, China se administra mediante una economía mixta. Es decir, que en China se opera con dos sistemas económicos; el Estado que tiende a la globalización como factor externo, y: en la industria predomina la propiedad estatal de los medios de producción.

La economía socialista de mercado es un modelo económico único en el mundo donde el sector agrícola cuenta con características muy particulares. De manera específica, la agricultura es administrada por una garantía contractual familiar de la explotación de la tierra. De ahí que en el campo se ejerce predominantemente la economía mediante la propiedad colectiva. En la política interna, los precios de bienes y servicios dependen de la demanda final, de los insumos y de los factores de producción.

El productivo manejo de la economía socialista de mercado se ve reflejado en un PIB total de 15.7% a dos años antes de llegar al año dos mil. Con un PIB per cápita de 14.4%, China se acerca tentativamente a posicionarse a la par de economías industrializadas (Anguiano, 2001: 388). En otros términos, China es ya una economía fuerte y consolidada estratégicamente para competir a nivel mundial con países desarrollados como Estados Unidos y países pertenecientes a la Unión Europea.

El análisis precedente conduce a examinar las fuentes del incremento económico. Entre una etapa de cambio estructural y la otra existe una diferencia sustancial entre las fuentes de crecimiento. Mientras que en la primera etapa (1952-1978) los porcentajes del crecimiento se debieron en un 65% a la inversión o agregación de capital, en la segunda etapa (1978 al 1998) de cambios estructurales se da un giro cualitativo del factor "residual" del crecimiento; el cual pasa a representar el 40% del crecimiento chino (Anguiano, 2001:389). Frente a esta formulación las ganancias económicas en China se vieron obtenidas de fuentes sumamente distintas en aproximadamente 20 años.

En atención a los cambios cualitativos expuestos, China gracias a su adaptabilidad política logró despegar económicamente. Si se pone detenida atención al fenómeno del factor residual, es posible vislumbrar que los mismos recursos económicos con los que se contaba fueron reasignados. Ahora bien, entre la productividad del sector primario al secundario y de servicios (Anguiano, 2001: 388) se obtuvo una ganancia sustancial.

De manera concreta, el aumento en la ganancia se debe a la fuerza de trabajo calificada. De acuerdo al análisis presente, fue el capital humano que ha llevado al aumento de la productividad del capital y de las inversiones ya que mientras que en el primer periodo de construcción socialista la relación P/K (entre producción y capital) era inferior a uno, en la segunda etapa con las reformas a la economía socialista aumenta a 1.21 (Anguiano, 2001: 289).

Como parte de las modificaciones que ha seguido China para adaptarse a las demandas de cada época, se implementó el modelo de desarrollo de China denominado por Deng Xiaoping como "un gran experimento". Dicho plan revolucionó las políticas de China desde 1985,

en pleno auge de la segunda etapa de cambios estructurales a nivel nacional, apenas diez y ocho años después de haber vivido una hambruna profunda en el pueblo chino (Oropeza García, 2017: 261). Con lo cual se puede decir que, China ha logrado adaptarse en gran medida, gracias a la visión política de Deng.

El reordenamiento político y gran parte de la visión que ha posicionado a China tan alto se debe a las ideas de Deng Xiaoping. La capacidad de liderazgo de Deng ha sido legendaria en todo el mundo. La figura de Deng Xiaoping marca la diferencia por tener el raro talento de dominar tanto el mundo político, como las líneas de construcción de la nueva economía. Su periodo político cubre un amplio espectro de la historia de China, pero su participación directa se ubica desde 1977 hasta 1997. Su hegemonía en la conducción política y económica de China es incuestionable hasta nuestros días (Oropeza García, 2017: 267).

De manera sintética, los nuevos cambios partían de la armonización de tres factores: 1) el desarrollo económico como una prioridad del Estado; 2) las reformas estructurales que incluyeron el derecho como un marco del tema del nuevo modelo de desarrollo de la República popular de China; y 3) la estabilidad política (Oropeza García, 2017: 273).

La estabilidad política era el elemento fundamental para lograr el desarrollo económico. Deng lo consideraba la base de la construcción social e impulsó este rubro con ímpetu. Se enfrentó a dificultades como los continuos enfrentamientos por resolver con estabilidad el difícil equilibrio entre una globalización económica y una globalización política (Oropeza García, 2017: 270).

La apertura al exterior, desde un inicio, se ha implementado con una estrategia gradualista por parte del Estado chino. A través de una política exterior porosa y permeable desde el extranjero, se ha privilegiado la privatización sobre sectores no estratégicos y respecto a actividades que generen un aumento en las exportaciones o le reditúen un aprendizaje en tecnología (Oropeza García, 2017: 293). Habida cuenta de que siempre quedara de alguna u otra forma, cierto margen de valor agregado en cualquier área.

Por otra parte, el desarrollo económico fue tomado como una prioridad del Estado dentro de la crisis política de fines de los setenta. El reto inmediato para China era crecer a cualquier costo, a fin de satisfacer las urgentes demandas populares (Oropeza García, 2017: 271) por lo cual Deng utilizó todo el poder del Estado para estructurar un nuevo modelo de desarrollo que tuvo como punto central el crecimiento de su comercio exterior enfocado en el desarrollo económico por cualquier medio (Oropeza García, 2017: 271).

Al nuevo modelo chino lo definen elementos que es valioso sintetizar. En primer lugar, la clara conciencia de cambio histórico de estar presente frente a una decisión que de resultar exitosa, comprometería el esfuerzo de su pueblo por un lapso de alrededor de 100 años. De hecho, se concibió como una etapa de transición gradual de un país analfabeta, a un país industrializado con altos niveles de ciencia, tecnología, educación y cultura.

En segundo lugar, es un modelo que combina su futuro económico con una economía de mercado, en todo lo que le favorezca. El modelo chino marca una etapa histórica donde el libre comercio no afecta su sistema socialista: el socialismo con características chinas es decir, la fusión entre un sistema económico socialista y un sistema político democrático socialista. Lo cual significa que el Estado nunca ha dejado de tener responsabilidad directa sobre las políticas tomadas ni ha perdido el control por completo sobre el territorio chino.

En tercer lugar, el modelo económico chino acompaña a su naciente sector privado en cada eslabón de su contacto con la economía occidental lo cual se traduce en su compromiso y responsabilidad directa en el éxito de sus sectores (Oropeza García, 2017: 280) así como mantiene un respaldo de unificación y sentido de pertenecer a algo mayor por lo que en sus prioridades se encuentra siempre, el bien del pueblo chino.

En cuarto lugar, se encuentra la instrumentación de una política de apertura selectiva. Lo que inició bajo el enfoque del discurso de desarrollo, resultó ser el inicio de una política de regiones geográficas, no del involucramiento totalitario del Estado chino. En un primer intento de categorizar sectores, se partió de una idea muy general que se llamó "Cuatro modernizaciones", dentro de las que se incluyeron: la liberación de la producción agrícola, la atracción de la

inversión extranjera, la agresiva política de exportación y la creación de zonas especiales (Oropeza García, 2017: 280) de las cuales se hablará en un apartado específico con mayor amplitud.

En definitiva, el pensamiento y planeación a largo plazo es un elemento estratégico para China y que se les da con singular talento. Con lo cual, no es de extrañar que el país asiático tenga metas claramente trazadas para el año 2020. Para entonces, se espera que cuadriplique su PIB y logre un crecimiento a una tasa anual del 7%. Existe también la espera de colocar en el extranjero a 50 empresas transnacionales, 500 empresas medianas y 5,000 pymes para el año 2015 (Oropeza García, 2017: 291).

Esta política general y sistemática de trabajar a largo plazo, prevista en el Programa de Desarrollo Económico 2020 y Programa Quinquenal respectivo, se complementa con la distribución de ingreso, reducción de la pobreza que enfocan la estrategia estatal de desarrollo; dentro de la cual se llega al punto de planear a 50 o 100 años (Oropeza García, 2017: 291).

Por otro lado, una de las características esenciales de esta política es el uso del espacio que es concomitante a la cultura asiática en general, y a la china en particular (Oropeza García, 2017: 291) mientras que la mayoría de los países latinoamericanos, incluyendo a México, desconocen cuál sería su destino económico para el año 2020, de igual modo carecen de estrategias claras o planes específicos sobre la forma en que lo quisieran encarar (Oropeza García, 2017: 92).

La unión BRICS

El conjunto de Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica (BRICS) se ha perfilado como una agrupación de gran poder económico. Las razones que le dotan de una notoria capacidad para influir en la geopolítica mundial (Netzahualcoyotzi et al., 2014: 71) es su importante contribución a la demografía mundial y al suministro de recursos naturales. Manifiesta Netzahualcoyotzi (et al., 2014: 24-25) que conforman el 42% de la población del mundo, 15% del Producto Interno Bruto global y 12.8 por ciento del volumen comercial planetario. Por su parte, son una asociación sólida y con fuerte peso internacional.

En sus inicios, la alianza surge para enfrentar el dilema ambiental en conjunto, sin embargo desde el punto de vista político y diplomático representa algo diferente. Sin desvincularse de sus orígenes, resaltan la defensa del multilateralismo y del predominio del derecho como base del sistema internacional. En relación con las implicaciones de su agrupamiento, la creación del grupo BRICS (Sarkar, 2014: 129) es una iniciativa conservadora realizada por los poderes del sur para ganarse lo que ellos interpretan como el lugar que le corresponde por derecho en la plataforma internacional. Ciertamente, cualquier visión legítima de unión Sur a Sur debe ser inclusiva, con bases amplias y diversas.

Cuando se habla de BRICS se trata de un grupo singular que no obedece a cuestiones estrictamente geográficas ni comerciales ni de seguridad. Sin embargo, eso no significa que no exista una búsqueda por incidir en estos grandes temas a nivel internacional, con la idea de crear un nuevo sistema de gobernanza mundial (Netzahualcoyotzi et al., 2014: 72). Está basado en intereses mutuos y en la necesidad de asociación, más que en la existencia de valores e ideales compartidos.

No es casualidad que el grupo BRICS nazca y se alimente fundamentalmente del cambio en el orden establecido de la economía global a finales del siglo XX; en relación con las implicaciones del quiebre del acuerdo de Bretton Woods, así como del cansancio y la pérdida de rumbo de Occidente (Oropeza García, 2017: 101).

Cabe mencionar que las relaciones de China con el mundo en desarrollo se remontan a la conferencia de Bandung, una reunión al nivel de representantes de 29 naciones de África y Asia celebrada en Indonesia en 1995. Aquella conferencia de países no alineados también estableció las bases de la cooperación Sur-Sur (Netzahualcoyotzi et al., 2014: 27), lo cual ha sido ampliamente conveniente para el país asiático.

Unas ideas y reflexiones sobre el éxito de BRICS se exponen hacia la segunda década del siglo XXI. Indican Netzahualcoyotzi y otros autores (2014) que según el Fondo Económico internacional, las BRICS manejan ya el 40% de las reservas monetarias globales y repre-

sentan el 18% del producto interno bruto global, el 15% del comercio internacional y el 40% de la población mundial. La afirmación anterior se ve magnificada cuando se considera que en la actualidad, existen 49 economías asiáticas en las que influyen.

La región asiática está dividida en términos económicos en tres grupos aparte de China: siete economías de rápido crecimiento, once economías representativas, y treinta y un países del continente e insulares cuya cuota global es modesta (Netzahualcoyotzi et al., 2014: 34). Visto desde la perspectiva sur a sur, la República Popular China ha sobresalido y ha destacado por delante del resto de las economías asiáticas y se presenta como modelo económico a seguir para el desarrollo del continente en gran parte por su trabajo en conjunto con Brasil, Rusia e India. Lo que refleja un empuje en conjunto con las 49 economías aledañas que se suman al bloque regional que China busca desarrollar.

El papel de China y el grupo BRICS cobra importancia a partir de este siglo XXI. Resulta significativo (Netzahualcoyotzi et al., 2014: 46) que ha evolucionado hasta representar un nuevo diseño para los países de nueva industrialización y de poder del nuevo orden mundial. Los países del grupo han motivado al inicio de una etapa estratégica con mayor importancia no solo por su construcción como bloque geoeconómico en las relaciones internacionales, sino por su convergencia sobre la cuestión energética en la relación sur a sur.

En el marco de una economía global en construcción, los países BRICS se han enfocado en promover la paz y garantizar el desarrollo. Han buscado la ampliación del papel de países como Brasil y de India en la ONU. Bajo esta premisa, China está transitando entre la interdependencia y el multilateralismo en las relaciones sur a norte y cada vez se está concentrando en su área natural asiática (Netzahualcoyotzi et al., 2014: 13).

Este desarrollo en conjunto es permitido por el engranaje con el que se complementan las cinco economías, al estar enfocadas cada una en sus fortalezas. En términos económicos, sus estructuras son muy diferentes; Brasil se especializa en agricultura, Sudáfrica y Rusia en infraestructura, India en servicios y China en manufactura. Por ejemplo, Brasil ocupa una posición de liderazgo en biodiversidad, minerales de hierro, etanol y alimentos. En líneas ge-

nerales, Rusia se encarga de la industria del armamento, como proveedor de petróleo y gas natural (Netzahualcoyotzi et al., 2014: 26). Lo que es más, China es popular por sus tarifas en productos de bajo costo manufacturero; India es proteccionista cuando se trata de bienes, y Sudamerica refuerza su empoderamiento económico local, mientras que poco a poco se convierte en proteccionista (Králiková, 2014: 245).

La economía mundial ha doblado su tamaño desde 2001, y un tercio de este crecimiento corresponde al grupo BRICS (Netzahualcoyotzi et al., 2014: 27). El aumento de sus PIB combinados fue mayor al doble del PIB de Estados Unidos y el equivalente a la creación de otro nuevo Japón con la suma de una Alemania o cinco Reinos Unidos en una sola década. Tal empuje económico se expresa en posibilidades de autosuficiencia y de un mayor valor en sus elecciones.

Es interesante cómo la independencia de Occidente se hace notoria conforme se solidifica el grupo BRICS. Entre ellos conforman gran parte del poderío mundial y representan además a un grupo de naciones tan poderosas como su capacidad para tomar decisiones en conjunto. Entre los temas que han estado en la segunda cumbre del grupo destacan la crisis económica mundial, la reforma de la Organización de las Naciones Unidas, un nuevo enfoque del comercio mundial y la búsqueda de una moneda alternativa al dólar (Netzahualcoyotzi et al., 2014: 26).

Éste último es un ejemplo pertinente de autosuficiencia. El hecho de proponer el cambio a una moneda alternativa al dólar es una forma muy directa de expresar el pensamiento económico diversificado de los Estados Unidos, mientras que se clarifica la capacidad monetaria y la trascendencia internacional que van adquiriendo los países BRICS. Un dato que justifica el rol preponderante que han adquirido es El PIB total de esos países, el cual casi se ha cuadruplicado desde 2001. Pasó de cerca de 3 billones de dólares, a una cifra cercana a los once billones (Netzahualcoyotzi et al., 2014: 27).

En este contexto si se consideran las distintas formas de poder, los cambios en la distribución del poder económico no son lo que parecen (Netzahualcoyotzi et al., 2014: 27). Hay

que distinguir, entre el poder estructural (capacidad para modificar el entorno económico y político) y el poder relacionado (la capacidad de ejercer influencia entre otros). Tampoco es igual el poder de disuasión (permite eludir las presiones de otros), que el poder para obligar o compeler a otros. Ahora bien, el poder ejercido por los BRICS es de tipo estructural, aunado al poder de disuasión que van adquiriendo a la vez que su economía como grupo aumenta.

Tales como el banco de desarrollo de BRICS, la agencia del sur de reserva para contingencias muestran que el grupo de aliados desea hacerse de un espacio alternativo que tome en cuenta los intereses del sur. Sin embargo, los instrumentos financieros e instituciones financieras solas no serán suficientes para que el grupo evolucione en un foro de apertura hacia los países del sur (Sarkar, 2014:129). En el contexto de los BRICS, los actores que actualmente ocupan el espacio de sociedades civiles son (Sarkar, 2014: 129) el intercambio entre naciones, grupos de negocios grupos internacionales, organizaciones no gubernamentales nacionales e internacionales y algunos movimientos sociales.

Antagoniza el enorme dumping social que da inicio al ascenso de China. Tal como lo ilustran los datos, China se posiciona como líder mayoritario de los BRICS con un índice superior al 50% del PIB grupal, y 66% del comercio en conjunto. No por ello, el argumento y consecuentemente la explotación de millones de trabajadores chinos es un factor fácil de ignorar. Dicha dinámica se propuso por el país asiático y se aprobó por Occidente; y generó una complicidad que bajo diversos argumentos y razones ha marcado un fuerte retroceso en el avance del desarrollo colectivo del trabajador global (Oropeza García, 2017:106).

Ciertamente, BRICS no es un bloque homogéneo. No comparten fronteras, historia, cultura o valores, sus estructuras políticas están construidas bajo diferentes ideologías; con India, Brasil y Sudáfrica como modelos a seguir para otras democracias, mientras que los sistemas políticos de China y Rusia contienen variados aspectos no democráticos (Králíková, 2014: 245). Además, existen factores como la inequidad social que representa una problemática seria en los BRICS. Iniciando por Sudáfrica, seguido por Brasil (0.55), luego China (0.47), Rusia (0.40) e India (0.38) (Králíková, 2014: 243: 246).

El experto en gobernanza China Minxin Pei menciona que el error de contener tan diversificada red de corrupción es un problema serio entre todas las amenazas al futuro económico de China y a su estabilidad política (Králíková, 2014: 243: 247). Los BRICS se enfrentan con problemáticas similares a una bomba de tiempo. El crecimiento económico en estos países ha sido establecido bajo las bases del trabajo a bajo costo, la explotación de abundantes recursos minerales y pocas innovaciones tecnológicas. Con poca o nula inversión en capital humano, social o capital, agregado a ello las problemáticas de iniquidad social, desempleo, corrupción y la problemática ambiental, ese tipo de crecimiento es insostenible (Králíková, 2014: 243: 248).

No es novedad que dentro de los cinco países existen altos niveles de iniquidad social, corrupción invasiva y retos en educación y en la protección al ambiente (Králíková, 2014: 243). Por ello es que los BRICS necesitan evitar el riesgo de seguir siendo vistos como una formación que busca favorecer los intereses de un grupo político selecto y determinada élite de negocios. La participación auténtica de formas civiles puede ayudar a dismantelar tal ideología separatista y contribuir a una percepción democrática del grupo BRICS (Sarkar, 2014: 129).

Para entender la crisis sistémica, reducción de nuevas potencias sin conflicto internacional y el papel de China en un nuevo modelo emergente multilateral sólo es posible en una interpretación de equilibrio en el sistema hegemónico internacional. Brasil, Rusia, India y China, destacan por sus dimensiones territoriales y poblacionales, así como por sus medidas históricas de crecimiento, que les garantizan un potencial de avance económico sostenido de largo plazo y del que echa mano de territorio extranjero. Por ejemplo, sería necesario profundizar en su paso e influencia en África.

Presencia de China en África

Si bien la política interna de China es eficiente, y la política externa ha adquirido un poder flamante del lado de los BRICS, avienen factores relevantes para el despegue de China desde el corazón de las operaciones de China en África. Tratando de profundizar en ellas, Netzahualcoyotzi (2014) afirma que hay alrededor de 800 empresas chinas operando en 49

países africanos. En efecto, en su gran mayoría son promovidas no por las grandes multinacionales chinas, sino por pequeñas y medianas empresas.

La forma de operar de las distintas obras, se dan de maneras indistintas. Para los autores de *La Imparable Conquista China*, los chinos han planteado una política económica basada en el intercambio de los recursos naturales de África, América Latina y Asia central por su infraestructura y distintos productos o servicios (Cardenal y Araújo, 2012: 43).

Dicho proceso es el resultado de un largo proceso de reformas que inició desde la década de los años ochenta, porque China empezó en ese entonces a construir las bases de una economía sólida, de apertura gradual con su entorno y de mundo globalizado. Siempre con la mira en el mediano y largo plazo, en el que China está tendiendo puentes de recursos energéticos y alimenticios en África y América Latina ya que el papel de China en esta nueva realidad estará enfocado en ser el taller industrial del mundo de este siglo (Netzahualcoyotzi et al., 2014: 38).

No es tan claro para el resto del mundo la creciente necesidad de adaptarse a la realidad que discretamente se ha escapado a los ojos de Occidente. El representante especial del Ejecutivo chino para asuntos africanos desde 2011 la fecha, Liu Guijin, brinda la repetida opinión asiática y la expresa en sus propias palabras al decir que Estados Unidos y Europa tienen que utilizar los ingresos que generan. Sugiere administrar la expansión del comercio con China de manera productiva para diversificar sus economías, para apoyar a pequeñas y medianas industrias. En suma, afirma que tienen que seguir el modelo de desarrollo chino (Cardenal y Araújo, 2012: 90), el cual ahora es ya una expansión mundial que se ha propagado sin hacerse notar hasta que el avance es inevitable.

No es incauto que China ha hecho una aparición triunfal en uno de los países más pobres, corruptos y desestructurados del mundo. Un ejemplo de ello es lo sucedido en la República Democrática del Congo, donde en virtud del acuerdo firmado en 2008, China se echará a la espalda la construcción de las infraestructuras que son clave para el desarrollo del país africano a cambio de explotar, durante casi tres décadas, los inmensos yacimientos de cobre y

cobalto congoleños (Cardenal y Araújo, 2012: 116). Un trueque en el que el Estado chino aporta financiación millonaria e implica convertirse en un país aliado con gran control económico en la región. Pero este es sólo un ejemplo plasmado en un sólo destino de los tantos que abarca el desarrollo chino.

Otra forma de ejemplificar la influencia china es mediante las (aproximadamente) cincuenta empresas chinas estatales y cuatrocientos privadas que operan frenéticamente en la ex colonia portuguesa de Luanda, en Angola. Edificando estadios, habilitando carreteras, levantando viviendas o acicalando ministerios, el dinero para financiar todo eso viene del subsuelo; 52.000 millones de dólares son los ingresos que genera anualmente la venta de crudo en el segundo mayor productor de petróleo de África, cuyo segundo mayor suministrador es China detrás de Arabia Saudi (Cardenal y Araújo, 2012: 145).

Es pertinente detenernos y hacer una pausa aquí, cuando un sólo país representa los ingresos mayoritarios en una región, la fragilidad económica se incrementa. Al punto de que dicha relación económica generaría gran vulnerabilidad si se detuviera abruptamente, lo que se presta para influenciar acuerdos a favor del consumidor mayorista con tal de continuar recibiendo beneficios económicos. Así es como el acceso de China en el extranjero la posiciona en condiciones sumamente favorables y ventajosas. Sin embargo, siendo China el principal socio comercial, los países africanos requieren de expertos locales que dominen el idioma mandarín quienes puedan proveer al continente con una visión global de tal superpotencia en ascenso. Los expertos sugieren que África planee de acuerdo al perfil a largo plazo de Xi Jinping (Van Staden, 2018).

Las atractivas inversiones mayoritarias son difíciles de rechazar. En énfasis, la infraestructura que China ha construido en África es uno de los factores principales para la popularidad que se ha ganado en las naciones africanas. Otras de las dimensiones de atracción son novedades como puertos, carreteras, aeropuertos, vías de tren en particular han significado una mejora masiva no solo para los gobiernos de los países que han recibido prestamos, sino también para los habitantes de tales países. Un ejemplo tangente de ello es la construcción del tranvía TARAZA. Gracias a él, es que el tránsito entre Tanzania y Zambia se ha visto favore-

cido. Su funcionamiento data de una duración mayor a cuarenta años, cuya construcción inició en 1970 (Kitaba, 2018). Si bien un medio de transporte tan eficiente como un tranvía es un beneficio significativo para el país africano (cuya desarrollo económico es limitado, por decir lo poco), un contrato tan extenso puede atraer al ejercicio del poder persuasivo y hasta convertirse en un inconveniente forzoso.

En dichas regiones, un peligro es que la relación entre chinos y locales no se ha desarrollado de la mejor manera. Los locales aseguran que su interacción está deteriorada por la incomunicación, la discriminación laboral que sufren los africanos y las trifulcas pasadas (Cardenal y Araújo, 2012: 189). El precario trato laboral, el desprecio hacia los sindicatos y la nula empatía de las empresas chinas para mitigar la conflictividad, consecuencia de una torpe (incluso despótica) gestión de su posición de fuerza, irremediamente retumban medio siglo después en África como un eco de colonialismo, esta vez con características chinas (Cardenal y Araújo, 2012: 199).

En ese sentido y con base en las reflexiones anteriores, China quiere africanizar a América Latina (Cardenal y Araújo, 2012: 177) y volverse un elemento indispensable para su estabilidad económica. Por lo que países como México deben estar alertas al momento de hacer tratos o negociaciones con China ya que en ellos se asientan las bases del tratamiento de un país al otro, hasta que eventualmente se reflejan los grandes fenómenos con sus consecuencias mayúsculas.

Del año 2,000 en adelante: fenómenos contemporáneos

Recientemente observamos otras formas de inserción en el sistema internacional. Hasta no hace mucho, el orden internacional se había instaurado por medio de guerras. Los países favorecidos eran considerados ganadores y generalmente son quienes han reclamado mayor autoridad sobre los recursos naturales del planeta. Sin embargo, Al efectuar un ejercicio analítico, se puede examinar el valor de la teoría del equilibrio de poder. Si se ejerce un contraste hacia los cambios internacionales en los últimos tiempos con el orden anterior, se reconoce que los países emergentes intentan equilibrar el poder de la superpotencia sin apostar por el poder coercitivo que implantaban con guerras.

Como opuesto a la preferencia por el conflicto, se perfila una búsqueda por establecer equilibrios entre sí. El conjunto de evidencias son estrategias muy claras de equilibrio suave del poder (soft balancing), en esencia, significa que la toma de decisiones se lleva a cabo gracias a una intensa actividad diplomática, por parte de Estados Unidos y de las potencias emergentes. El propósito que se sigue es crear contrapesos mediante enfrentamientos indirectos y políticas de presión o aseguramiento (hedging) que les permite resguardarse de posibles daños (Netzahualcoyotzi et al., 2014: 21).

La situación descrita del ejercicio del equilibrio suave, busca propiciar acuerdos en el marco de las instituciones, tanto regionales como internacionales. A lo que factores como la interdependencia económica, la disponibilidad de foros internacionales y las condiciones, tanto políticas como tecnológicas, contribuyen también a explicar este comportamiento cauteloso. El cual es apropiado si se toma en cuenta que en China existen líneas delgadas que diferencian el deseo de encontrar armonía y el instinto por imponer orden (Watts, 2014: 45).

Mientras no haya claridad sobre las capacidades e intenciones de las potencias emergentes, el curso de acción preferido parece ser la estrategia de asegurarse aliados y apuestas, y favorecer la participación en foros internacionales (Netzahualcoyotzi et al., 2014: 23). Los expertos vislumbran que a pesar de que el poder de la primer potencia mundial podrá empezar a declinar ante una primacía basado en coaliciones, también puede mantenerse, siempre y cuando esté dispuesta a compartir el poder y a encabezar esfuerzos para afrontar las nuevas amenazas a la seguridad mundial (Netzahualcoyotzi et al., 2014: 22).

Mientras tanto hoy, la nación China se ha convertido paulatinamente y no por accidente, en una de las locomotoras del crecimiento global. A partir de las reformas de Deng Xiaoping de hace más de treinta años, hoy por su Producto Interno Bruto, China es el país que se perfila como la segunda mayor economía del mundo y se estima que para el año 2025, China será la principal economía internacional (Lemus, 2009: 9) gracias a que dicho representante apostó por un desarrollo a largo plazo, que ha traído éxito al reino del medio.

En términos cuantitativos, el PIB en China entre 2001 y 2005 fue de 9.7% de acuerdo con el libro anual de estadísticas chinas (STMB) de 2016, compilado por el Buró Nacional de Estadísticas Chinas ("China Statistical Yearbook-2016", 2018). Lo cual refleja un aumento con respecto a los porcentajes de años anteriores mencionados arriba. Por otra parte, el PIB per cápita presentó un 9% de aumento en las mismas fechas por lo que es posible que las metas planteadas estén bien encaminadas a ser cumplidas y que la visión de Deng siguen en pie a varias décadas de sus primeros planteamientos.

Además de describir las políticas y los datos duros, el precio de China es algo que autores como Pete Engardio redactan con asombro. En su libro "Chindia" sobre la experiencia de empresarios estadounidenses, se describe la comprobación de la transformación reciente del mercado chino. Para ellos lo que era dramáticamente diferente en China, es que sus precios están a la mitad de los de Estados Unidos (Engardio, 2010: 60). Las conclusiones derivadas indican que "el precio chino" son las tres palabras que atemorizan a la industria estadounidense. En general, los costos en China significan de 30% a 50% menos de lo que se cotiza algo fabricado en Estados Unidos. En el peor de los casos, se encarnan por debajo del costo de los materiales. En todo caso, ya muchos han experimentado la inutilidad de tratar de igualar el precio chino (Engardio, 2010: 60) y al comparar se han percatado de que necesitan implementar un modelo comercial completamente nuevo para competir (Engardio, 2010: 61).

La combinación del bajo costo y la alta tecnología representa un gran problema a enfrentar para los Estados Unidos (Engardio, 2010: 61), a lo que pertinentemente dice Richard B. Freeman, economista de la universidad de Harvard, lo que sorprende es que por primera vez tenemos en un enorme país pobre a un fuerte competidor que conjuga tanto los minúsculos salarios como la eminente tecnología.

Hasta el presente, el cambio de la manufactura china no será un problema bajo circunstancias ordinarias. Pero eso no quita que sí hace a Estados Unidos vulnerable a los choques políticos y financieros del sistema comercial mundial. Y las consecuencias de una primera potencia desvalida, permite la ocasión para que países poderosos como China o Rusia asciendan como la principal potencia económica mundial.

Esas fracturas pueden ser la dispersión de ataques terroristas de tal magnitud que perturben la transportación marítima transpacífica como una repentina tendencia que afecte al dólar y que obligue al Banco Central chino a dejar de comprar bonos del tesoro. Hoy incluso el colapso del sistema bancario chino se ha repuesto ya que se nutre con enormes cantidades de préstamos incobrables. Cualquiera de estos fenómenos puede reducir el flujo de bienes de las fábricas chinas hacia Estados Unidos (Engardio, 2010: 357). Aunque en resumen, el nexo siempre fortalecido entre las economías estadounidense y china es beneficioso para ambos países, siempre y cuando no se interrumpa el comercio.

Incluso, el surgimiento de China e India será mejor para Estados Unidos de lo que sostienen las predicciones más terribles. Para empezar, los consumidores estadounidenses podrán beneficiarse claramente de la disponibilidad de bienes y servicios baratos. En segundo lugar, los accionistas estadounidenses de las multinacionales bien posicionadas gozarán de mayores utilidades. Por otra parte, los estadounidenses empleados en exitosos sectores norteamericanos de exportación se beneficiarán debido a que China e India comprarán bienes y servicios con tendencia a imitar el estilo occidental (Engardio, 2010: 358).

Este gasto creará nuevas oportunidades para vender productos y servicios estadounidenses (Engardio, 2010: 359) a consumidores chinos e hindúes; debido a que serán países con mayor flujo económico. Por lo tanto, se espera que cambie el crecimiento y las exportaciones con orientación hacia la satisfacción de las probables necesidades internas. Desde cosméticos hasta servicios bancarios serán comprados a medida que incrementen su consumo en los próximos años. De acuerdo con la tendencia actual, India y China consumirán un mayor número de bienes y servicios de Estados Unidos y de cualquier otro lugar según se incrementen sus riquezas.

La situación de producción total es la que se ha modificado. Estados Unidos está en descenso mientras que China va en ascenso. A ciencia cierta, la importancia de compra de un país depende de su participación en la producción global total. Si el socio comercial está lo suficientemente subdesarrollado, entonces, se tiende a perder industrias con él. Lo cual resulta

bien para estados poderosos y es bueno para el comprador. De otro modo, a medida que el otro país cuya participación era mínima empieza a incrementar su nivel de desarrollo, la situación comienza a darse vuelta (Engardio, 2010: 362) y el importador se convierte en exportador; mientras que el país productor ahora compra productos del que fue su socio subdesarrollado.

Las zonas económicas especiales

El éxito demostrado por el gobierno chino no se limita a sus políticas de exportación exitosas ante Estados Unidos. De igual manera, reside en gran parte en las manos de sus localidades y en su campo empresarial. Al profundizar en esta afirmación desde la perspectiva local, durante las últimas tres décadas el Estado chino se ha centrado en practicar los valores de la ideología nacionalista y en enfocarse en el rendimiento de su riqueza. Ciertamente, el sistema gubernamental se ha descentralizado del ejercicio del poder estatal, quedando en gran medida en manos de la comunidad de productores locales y los empresarios (Goodman, 2009: 39).

Un ejemplo de la descentralización del gobierno chino es el agrupamiento (o cluster como se denomina en Inglés) que se dio en China dada la regionalización de la apertura comercial, en el caso de la región del Delta del Río Perla. No por nada se dice que la única "empresa" con presencia en toda China es el Partido Comunista Chino (Lemus y Balderrama, 2009: 49). Sin embargo, cabe resaltar que parte del paradigma de planeación asiático desde el Estado, se modificó debido a la crisis financiera de 1997 que sacudió a la mayoría de las economías del Este de Asia.

Por ejemplo entre otras medidas, ahora se ha reducido la participación del Estado en algunas áreas de la economía. Aunque en todo caso la economía en China sigue siendo planificada desde Beijing y aplicada a lo largo y ancho del territorio chino (Lemus y Balderrama, 2009: 49) se ubican diversas zonas especiales que son tratadas de manera específica.

Este fenómeno dio inicio como empuje exportador. En sus primeros años en la década de 1970, comenzó con la creación de las llamadas "zonas económicas especiales" a lo largo de sus costas. En estas zonas se otorgaron grandes facilidades para el comercio internacional.

Entre ellas se dio la construcción de plantas industriales, la disponibilidad de recursos humanos capacitados y no sindicalizados, se ofrecieron impuestos preferenciales entre otros incentivos financieros y se hicieron fuertes inversiones en el desarrollo de redes de transporte de las zonas.

Todo este esfuerzo generó la respuesta internacional deseada cuyo efecto fue la atracción de capitales y el consecuente crecimiento económico de China (Ivanova et al, 2012: 40). Desde la perspectiva local, durante las últimas tres décadas el Estado se ha centrado en el nacionalismo y en la creación de riqueza. El sistema gubernamental se ha descentralizado mucho con el ejercicio del poder estatal, quedando en gran medida en manos de la comunidad de interés que se ha creado entre los cuadros locales y los empresarios (Goodman, 2009: 39). Un buen ejemplo de ello es el cluster en China y lo que sucedió en el caso de la región del río Perla.

Sobresale la región Delta del Río Perla debido a dos factores primordiales: el primer motivo es porque en dicha región se inició la reforma y la apertura económica de China. Y segundo, la zona es un ejemplo importante de cooperación y vecindad entre una región desarrollada, como es el caso de Hong Kong y Macao, con zonas que tienen un desarrollo desigual como lo fue la frontera china desde Shenzhen y Zhuhai hasta Guangzhou (Lemus y Balderrama, 2009: 57).

A través de los años, y con dos políticas pilares ejecutadas de manera impecable, dicha región se convirtió en la mayor zona de procesamiento industrial del mundo y en uno de los motores más importantes de la economía china que abarca ciudades como Guangzhou, Shenzhen, Zhuhai, Dongguan, qzhongshan, Foshan, Huizhou, Jiangmen y Zhaoqing junto con Hong Kong y Macao (Lemus y Balderrama, 2009: 57).

El inicio del tratamiento distinto aquí fue provocado por la pérdida de competitividad en la región. Distintos factores condujeron al gobierno central a responder en cooperación con los gobiernos de las provincias del sur de China y en conjunto han lanzado una serie de iniciativas con tenencia a fortalecer su competitividad al enfocarse en dos grandes proyectos.

Dichas innovaciones dieron apertura económica y cohesión geográfica a la región Delta del Río Perla. El primer Acuerdo para una Asociación Económica Cercana o CEPA se implementó en 2004, con la finalidad de dar a Hong Kong y Macao facilidades sobre otras economías que deseen invertir en la región.

La segunda reglamentación es la que incumbe al proyecto de "Prosperidad a través de la asociación". Mediante dicho tratado, es que se asocia a una súper región conformando un bloque regional que incluye a nueve provincias aparte de Hong Kong y Macao. La extensión final de estas provincias del sur de China comprende un quinto del territorio y el 40% de su PIB (Lemus y Balderrama, 2009: 58). Uno de los propósitos para la creación de esta zona, es el aliviar las disparidades y disminuir la competitividad entre ellos. Las provincias reunidas fueron Guangdong, Guangxi, Yunnan, Sichuan, Guizhou, Hainan, Hunan, Jiangxi, Fujian, Hong Kong y Macao.

Cabe mencionar que las decisiones de impacto político y geográfico tomadas para con la región Delta del Río Perla han sido exitosas a casi 25 años de su apertura y desarrollo. La región se ha transformado de una intensiva mano de obra hacia industrias de mayor valor agregado e industrias de alta tecnología. En el caso especial de Dongguan, Shenzhen y Guangzhou se convirtieron en los grandes polos de desarrollo industrial no solo para China sino a nivel mundial (Lemus y Balderrama, 2009: 60). Tal ha sido el desarrollo de la zona, que las industrias clave de la región Delta del Río Perla son juguetes, ropa, industria de electrónicos, electrodomésticos y aplicaciones para el hogar, relojes y manufactura pesada (Lemus y Balderrama, 2009: 66).

El desarrollo se estableció como política integral de Estado, las zonas geográficas como la decisión inteligente de dónde administrar la apertura y la globalización, y la delimitación de sectores como objetivos claros del crecimiento nacional, han dado una ventaja estratégica al desarrollo chino (Oropeza García, 2017: 282).

En estas zonas se otorgaron grandes facilidades para el comercio internacional, la construcción de plantas industriales y la disponibilidad de recursos humanos capacitados y no sindicalizados; asimismo se ofrecieron impuestos preferenciales y otros incentivos financieros, incluyendo el desarrollo de redes de transporte de las zonas. Todo eso generó la atracción de capitales y el consecuente crecimiento económico de China (Ivanova, Rangel, Celaya y Gámez, 2012: 40).

1.2 Relaciones México- China: evolución, retos y futuras tendencias

En un contexto delicado como lo es éste, entre cambios estructurales, apertura y un mayor protagonismo diplomático en el sistema mundo, el reto de China es ir acercándose al continente americano con diversas estrategias no sólo en el orden comercial o de inversiones, sino de largo plazo para construir alianzas políticas que resulten un mundo multipolar justo y equitativo.

La búsqueda de un orden internacional justo une a América Latina y a China desde la perspectiva del multilateralismo. También para China es conveniente reducir su dependencia comercial respecto a Estados Unidos y ganar acceso a los recursos debido a sus propias necesidades urgentes (Netzahualcoyotzi et al., 2014: 30).

China paulatinamente se ha convertido en el taller del mundo y en las primeras diversificaciones de sus destinos de exportación, que se refieren a productos de la industria manufacturera, es prestamista con todos los países del TLCAN y, por el contrario, tiene déficit en aquellas que están ligadas a recursos naturales (petróleo) o materias primas y alimentos. Resumiendo se puede constatar la irrupción de China en el TLCAN sin necesidad de tratado de libre comercio, ni del reconocimiento como economía de mercado por parte de los países del TLCAN; además, se observa que los Estados Unidos tienen un comercio de rueda radiada donde para algunos autores, ellos son el eje, mientras que China, Canadá y México los rayos (López Arévalo, Marzábal y Gastelum, 2014: 111). A pesar del protagonismo mundial estadounidense, sin duda, las silenciosas acciones de China en el extranjero son impulsadas por su necesidad de asegurar energía, metales y minerales estratégicos (alimentos en menor medida),

con el fin de sustentar los crecientes estándares de vida de su inmensa población. En las nuevas prioridades y orientaciones para China, está la explotación de los recursos estratégicos que se encuentran en Latinoamérica. Particularmente en Brasil, Venezuela y México (Netzahualcoyotzi et al., 2014: 40), los cuales son extraídos a cambio de préstamos, infraestructura o bajo la promesa de negocios a largo plazo.

De manera particular en lo que a México concierne, el impacto en el comercio e inversiones del crecimiento chino se ha intensificado desde su integración rápida y masiva dentro del mercado mundial a partir de 1980; particularmente desde 1990, China ha jugado un rol preponderante en la economía de América Latina. En términos cuantitativos es sustancial el rol creciente de China con respecto al PIB, comercio, crecimiento a largo plazo y desarrollo (Dussel Peters, 2009: 275).

Por aproximadamente de 25 años, China ha venido superando el desempeño de México al seguir una ideología y conceptualización diferente hacia un camino de desarrollo distinto. El PIB per cápita de China ha crecido diez veces más que el de México durante 1980- 2006. El éxito chino, desde esta perspectiva, conduce a un cuestionamiento profundo de la orientación de exportación seguida por América y México hacia la estabilidad macroeconómica (Dussel Peters, 2009: 375). China ha incrementado sus exportaciones a los Estados Unidos desde 1980, particularmente desde 2001, prácticamente desplazando a otras naciones, incluido México (Dussel Peters, 2009: 375) en su intercambio comercial con nuestro vecino al Norte. De manera especial, es seguro que en cadenas específicas como la industria textil, la competencia con las importaciones de Asia y en especial de China tanto en el rubro legal pero sobre todo en el rubro ilegal ha sido significativa, y ha desplazado la producción doméstica de México tanto en producción como en tasas de empleo. No es difícil de comprender que la relación 15 a 1 de la relación comercial con China en 2006, donde se exporta una unidad y se importan quince, ha generado el desempleo masivo en términos de la producción mexicana (Dussel Peters, 2009: 376).

Cabe mencionar que la relación bilateral entre México y China está actualmente en una fase donde la toma de decisiones a largo plazo es necesaria. El comercio y las relaciones di-

námicas entre las dos naciones no coincide entre su peso político y diplomático, con la relación real y efectiva que debería existir entre los dos países (Dussel Peters, 2009: 377). Desde la perspectiva mexicana, China es un competidor activo en el mercado doméstico y en el mercado estadounidense; pero también es una puerta socioeconómica al Pacífico y al siglo XXI (Dussel Peters, 2009: 377). Por lo tanto, resaltan tres aspectos sobresalientes con respecto a los beneficios que la relación con China aportan a México: la enorme ventaja de las importaciones chinas, elevar la competitividad de los productos mexicanos en el marco de la regularización del intercambio comercial con China y la toma de acción hacia el sustancial reemplazo del sector de producción mexicana con medias orientadas al corto, mediano y largo plazo (Dussel Peters, 2009: 377).

La relación actual de México con su segundo mayor socio comercial, es actualmente irregular y requiere de soluciones mayores a nivel institucional. Dichas medidas deben estar orientadas a profundizar en la relación bilateral al menos en términos socioeconómicos (Dussel Peters, 2009: 378). Enrique Dussel Peters sugiere dos medidas para que México se sobreponga a la disparidad binacional: La creación de una mesa de asesores de la Oficina Ejecutiva, el senado y la Casa de Diputados cuyo objetivo sea congeniar la formación de análisis y propuestas realizadas por expertos de diversos rubros que promuevan la sostenibilidad de las propuestas realizadas. Por otra parte, se requiere del fortalecimiento de las instituciones binacionales existentes (Dussel Peters, 2009).

La academia china de ciencias sociales estima que hay 28 millones de ciudadanos de etnia China repartidos por toda Asia que integran poblaciones muy importantes en países como Singapur, Malasia, Tailandia o Indonesia (Cardenal y Araújo, 2012: 47) desempeñando puestos laborales y generando espacios empresariales con gran flujo económico para China. Mientras tanto, al menos doscientos millones de personas han abandonado el campo en territorio chino desde la apertura económica en busca de oportunidades en las ciudades, y los expertos cifran en otros trescientos millones el número de personas adicionales que realizarán el mismo trayecto en los próximos años (Cardenal y Araújo, 2012: 46). Dichas cifras son el reflejo de un gran interés por mejorar las condiciones de vida personales y familiares en condiciones de sobrepoblación y gran competencia por sobresalir en mercados tan cotizados.

Dichas personas seguramente saldrán de Asia así como saldrán del campo, la búsqueda de prosperidad y la costumbre al trabajo arduo del campo resultan en una fuerza de trabajo prácticamente imparable. Reflejo de ello son las personas de etnia china que ya han emprendido el viaje al extranjero y han demostrado cuán eficientes son. Tanto que algunas estimaciones se aventuran a cuantificar que la fortuna amasada por los chinos de ultramar asciende a 1.5 billones de dólares. Esta opulencia se debe indiscutiblemente a la idiosincrasia china, la capacidad de esfuerzo, ahorro y visión para los negocios que son transmitidas en la crianza de una forma tan exitosa que asemeja a la genética.

Las características antes mencionadas son relevantes para el sector económico mexicano ya que el establecimiento de relaciones de negocios con empresarios chinos, implica una posibilidad de crecimiento en el sector internacional y a largo plazo, como un país desarrollado. Sin embargo, para lograr metas de trascendencia económica notables, es necesario en un principio que se puedan establecer alianzas seguras y prosperas a nivel internacional, lo cual es posible al darse el manejo adecuado de la comunicación, el empleo de sus virtudes y el conocimiento de las reacciones no explícitas. Todo ello es relevante para establecer la confianza necesaria para construir las bases de una relación a largo plazo.

Las relaciones diplomáticas entre México y China se iniciaron oficialmente en el año de 1972. Desde entonces se intensificaron los contactos entre los dos países. Es importante destacar que el presidente chino Jiang Zeming participó en 2002 en una reunión de la APEC (Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico), que se celebró en México, específicamente en Cabo San Lucas, Baja California Sur (Licona Michel, Ramírez Meda y Santiago Mendoza, 2016: 105). Los vínculos económicos entre China y México se han intensificado después de la visita del presidente Enrique Peña Nieto a Beijing, cuya pronta respuesta con la visita a México de Xi Jinping bajo el discurso de que se busca una situación benéfica para las dos partes descartando la idea de tener una balanza desequilibrada a favor del pueblo chino, dando una importante pauta a que se evolucione del discurso en el senado a la movilización de mecanismos internos de ambos países para que la relación adquiera vida en el corto y mediano plazo, y

así se logre un acercamiento creciente a largo plazo (Licona Michel, Ramírez Meda y Santiago Mendoza, 2016: 108).

En Beijing 2014, China objetivó la anuencia para acelerar el camino hacia una zona de libre comercio, Área de Libre Comercio de Asia-Pacífico, (FTAAP, por sus siglas en inglés). Ello implica la configuración del mayor bloque de libre comercio del mundo y pone a Beijing en un lugar privilegiado. El presidente Xi, con esta iniciativa, puso de esta forma una objeción al Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP) que excluye a su país, y particularmente el liderazgo de los Estados Unidos, al mostrar una gran convicción por profundizar el libre comercio a escala global (Zottele Allende y Zottele de Vega, 2016: 137).

En el caso del sector empresarial de México, los negociantes mexicanos no se sienten atraídos por China y recíprocamente hay un desconocimiento generalizado acerca de las oportunidades que ofrece México para las pequeñas y medianas empresas chinas, por lo que existen oportunidades de potenciar el mercado chino pero para ello se debe superar la barrera idiomática dada por la distancia geográfica y la distancia cultural (Zottele Allende y Zottele de Vega, 2016: 139).

En este escenario, desde las instituciones académicas se debe evaluar cuales son las oportunidades para corregir algunas restricciones enumeradas que explican la ausencia de espacios para la relación México-China. En particular, las oportunidades para el acercamiento de las pequeñas empresas a China se deben construir plataformas con dichas objetivo, y se debe aumentar la movilidad estudiantil que permita superar la barrera del idioma y del entendimiento cultural, realizar investigaciones en conjunto, comprender la problemática específica de cada empresa, analizar las posibilidades para la colocación de productos mexicanos en China, estimular las relaciones comerciales directas y promover las asociaciones estratégicas donde empresarios de ambas regiones se vean beneficiados con el intercambio comercial binacional (Zottele Allende y Zottele de Vega, 2016: 140).

Es bien sabido que China como potencia mundial es de gran influencia para México, y para ello se debe considerar que la estrategia de China en la región Asia-Pacífico consiste en

desplegar su creciente peso económico y político para influir en asuntos regionales y globales. Por ejemplo, China es el mayor consumidor de petróleo desde 2003. Sobresale también al desplegar maniobras marítimas de vigilancia y rescate en 2004 (Anguiano Roch, 2008: 59).

1.3 Intercambio comercial, inversión extranjera, colaboración en el área de investigación y desarrollo tecnológico

La globalización económica es uno de los fenómenos que mejor definen nuestro tiempo. Presenciamos un avance sin precedentes en el campo de la ciencia y la tecnología, así como una aceleración en el sistema económico capitalista que virtualmente ha estrechado nuestro mundo. Ello permite que vivamos de manera cercana en muchos sentidos, a pesar de la distancia geográfica o cultural que nos separa (Lemus, 2011: 28). Es así como la cercanía entre México y China tiende a estrecharse y cobrar una relevancia nunca antes vista. Como economías emergentes, México y China trabajan juntas para enfrentar y superar importantes retos de carácter global, como el cambio climático y la necesidad de alcanzar solidez económica.

Este esfuerzo está orientado no solo a favorecer nuestros intereses, sino el de las naciones en desarrollo en su conjunto (Dussel Peters et al, 2012: 14) cuando las ventajas de la cooperación son vistas a gran escala. Por lo tanto, es necesaria la cooperación internacional para alcanzar diversos objetivos de la agenda global como el apremiante calentamiento global y la mitigación de los efectos del cambio climático.

El hecho de haber invertido tanto esfuerzo desde los años setentas por la atracción de la inversión de otros países, posiciona a China como una nación estrechamente vinculada a nivel internacional. En el caso de México, China se afianza como su segundo socio comercial a nivel internacional y el primero en Asia-Pacífico, sin dejar de lado que el comercio bilateral ha crecido notablemente conforme ha avanzado el tiempo y ha crecido la cercanía económica de ambas naciones (Dussel 2012: 16).

En el contexto de los acelerados cambios en el mundo y acorde con las transformaciones políticas y económicas que la sociedad mexicana y China han tenido en los últimos años, ambos países han profundizado y dinamizado sus relaciones con una visión estratégica, integral y de largo plazo. La voluntad común de construir una relación sólida, bajo los principios de beneficio mutuo e intereses compartidos, ha marcado los lazos desarrollados en estos últimos 40 años (Dussel Peters et al, 2012: 14).

China se afianza como segundo socio comercial de México a nivel internacional y el primero en Asia-Pacífico. Debido a ello es que el comercio bilateral ha crecido notablemente. Tan sólo en el periodo de 2000 a 2010 se incrementó 15 veces el intercambio económico (Dussel Peters et al, 2012: 16) entre ambos países. Por ello es conveniente que el diálogo político que México mantiene con China se reduzca al discurso de la profundización de la confianza mutua y a la conveniencia de que ambos países se mantengan como puentes de interlocución regional, para que tanto China como México se acerquen mutuamente (Dussel Peters et al, 2012: 27).

En cuanto a las inversiones chinas en México, asegura el experto Chen Yuming que hasta el mes de noviembre de 2011, existen registradas 41 empresas chinas, con una inversión acumulada de 614 millones de dólares; dentro de estas empresas, están cuatro del sector petrolero y de contratación de construcción portuaria, dos de telecomunicación, diez de minería, dos del sector textiles y de prendas de vestir, una de fabricación de tubo de cobre, una de agricultura, una ensambladora de televisores, dos de planchas de impresión, dieciséis empresas comerciales, una de inspección de calidad para de los productos de exportación a China y una oficina representativa de un banco de China (Dussel Peters et al, 2012: 32).

A la vez que las empresas chinas hacen inversiones en México, han asumido una responsabilidad social al pagar una suma considerable de impuestos tributarios al gobierno mexicano, generar plazas de trabajo, rehabilitar caminos y carreteras, proteger el medio ambiente, cuidar a los ancianos solitarios, financiar estudios de niños pobres por mencionar algunos ejemplos. Todo ello es muestra de que los empresarios chinos vienen a México no sólo en busca de mercados y oportunidades de negocio, sino también con un sentido de responsabili-

dad social que constituye uno de sus objetivos primordiales. Para ello, realizan grandes esfuerzos y despliegan diversas acciones para profundizar en el entendimiento mutuo entre los dos pueblos y fomentar el desarrollo sostenible de las relaciones económico-comerciales bilaterales entre China y México (Dussel Peters et al, 2012: 32).

Si bien el despegue de China es visible a partir de los años ochenta, es desde finales de los años cincuenta que el socialismo chino entró en una nueva fase histórica caracterizada por varias definiciones cronológicamente sucesivas: la industrialización, las Cien Flores, el gran salto adelante y la mundialmente conocida revolución cultural (Netzahualcoyotzi et al., 2014: 120) son fenómenos que abrieron paso al cambio e hicieron posible el crecimiento que habría de iniciar hasta nuestros días y que, aún tiene mucho camino por delante.

Los fenómenos que hicieron posible el crecimiento de China fueron las reformas políticas, las reformas constitucionales, las adaptaciones al sistema jurídico y al sistema de procesamiento criminal. La pena de muerte es un aspecto relevante ya que el 90% de la población china la aprueba y las tres cuartas partes de las ejecuciones mundiales respaldan tal aprobación popular ante la comunidad internacional (Larus, 2012: 182). Ahora que el país asiático se muestra abierto al incremento de interacción económica con el resto del mundo, las relaciones bilaterales son un factor elemental tanto para la convivencia como para la sobrevivencia (Netzahualcoyotzi et al., 2014: 132). Ya el grupo BRICS es una muestra de que la unión hace la fuerza, ahora es cuando para algunos autores la suavidad es un enmascaramiento que muestra sólo la cara menos violenta del poder (Netzahualcoyotzi et al., 2014: 164) que ofrece China al resto del mundo y que los autores Juan Pablo Cardenal y Heriberto Araújo presenciaron en repetidas ocasiones.

Los chinos han comprendido que, en un mundo globalizado, para levantar un imperio es necesario exprimir los márgenes; no es sólo que lleven haciéndolo durante siglos, es que esa habilidad está grabada a sangre y fuego en el código genético del pueblo chino (Cardenal y Araújo, 2012: 35) y es una conducta que les ha resultado favorable al punto de ocupar esos vacíos en los países que habitan sin abandonar en absoluto su cultura ni comprometer su identidad como chinos. La llegada de empresarios y expatriados chinos por todo el planeta ha es-

estimulado la demanda de una serie de servicios, desde restaurantes y clínicas de medicina tradicional china, a casas de masajes y acupuntura. Aunque no puede atribuirse exclusivamente a los chinos, la prostitución figura como uno de los negocios estrella (Cardenal y Araújo, 2012: 40). Sin importar la carencia que el país huésped tenga, los chinos son capaces de desempeñar cualquier labor con tal de hacer negocios lucrativos. Se puede decir que China exporta mano de obra y en contraposición, obtiene el capital que será reinvertido y generará crecimiento económico y trabajo en su territorio (Cardenal y Araújo, 2012: 38 y 39).

Por otra parte, en el milagro chino la prosperidad de unos descansa en las espaldas de otros. Si el combustible de la fábrica del mundo ha sido durante estas tres décadas el enorme contingente de emigrantes, el esfuerzo individual al final redundará también en la prosperidad colectiva (Cardenal y Araújo, 2012: 39). Si a esto añadimos que los esfuerzos en ultramar son dirigidos por chinos, no se puede asegurar que sean todos hechos por ellos. Una gran cantidad de extranjeros son empleados en comunidades pequeñas bajo condiciones de trabajo desfavorables tanto para ellos como para sus regiones.

La esencia del fortalecimiento y equilibrio en la balanza comercial con China yace en manos de las pequeñas y medianas empresas ya que la planta productora de bienes y servicios en México está integrada principalmente por ellas. Tanto como generadoras del empleo, como integradoras en los encadenamientos productivos, dicho sector empresarial puede mejorar la estructura y los mecanismos de las importaciones y así contribuir con tales decisiones a mejorar la eficiencia y promoción de la disminución del valor de las importaciones, mejorando finalmente la balanza comercial.

El desafío para las instituciones mexicanas es apoyar a este proceso a través de la promoción de empresas con este perfil (Zottele Allende y Zottele de Vega, 2016: 141). A partir de lo antes mencionado, para la sociedad política fomentada entre México y China, el discurso y esfuerzos están orientados hacia la profundización de la confianza mutua. Estratégicamente, es conveniente que ambos países se mantengan como puentes de interlocución regionales, lo cual favorece el acercamiento entre ambos países (Dussel Peters, et al, 2012: 27). Al lograr un

acercamiento entre ambas culturas, se establece un espacio donde el intercambio social, cultural y económico puede resultar favorecido.

SEGUNDO CAPÍTULO: MARCO TEÓRICO-CONCEPTUAL

Introducción

En el capítulo anterior se mencionan los intereses internacionales y la perspectiva de crecimiento económico que China ha trazado desde los años ochenta. Por supuesto, es innegable que a lo largo y ancho del país chino existen diferencias esenciales entre una zona y otra. Sin embargo, para fines de la presente investigación se consideran sólo los factores culturales específicos para enfocar el estudio de los elementos culturales que se involucran en la negociación y que esencialmente los negociantes mexicanos pueden considerar valiosos para un primer encuentro cara a cara. Es por eso, que en el presente capítulo he decidido profundizar en las características económicas de China que permiten la formación de confianza en una negociación.

Dentro de las negociaciones internacionales sobresale la relevancia de conocer la cultura del país con el que se negocie, para ello existe un enfoque teórico que aborda los factores culturales en una negociación entre dos naciones diferentes y se encarga del análisis de cómo influyen tales factores en el éxito en las negociaciones. El estudio internacionalista cultural, es un enfoque o una visión desde la que se abordan las relaciones de negocios. En determinado estudio se pone especial atención a las culturas involucradas en distintos ámbitos. Se analiza desde cómo se desarrollan cada una, hasta cómo se fusionan durante la interacción o negociación. Tal aproximación teórica brinda herramientas que facilitan la participación entre los distintos representantes de los países del mundo, quienes toman las decisiones de importancia pública a nivel internacional (Sullivan, 2001: XXVIII).

En detalle, la cooperación entre culturas es el concepto que se profundiza en las relaciones entre países. Sobre todo, se dan con el interés de tratar los asuntos de interés global. Sin embargo, el internacionalismo cultural por sí mismo, depende enteramente del fenómeno de la comunicación. De hecho, es la comunicación intercultural, la disciplina que estudia las bases para que exista el intercambio efectivo de información en el mundo actual. Principalmente, la necesidad de comunicarnos, conduce a la necesidad de conocer los principales elementos de la comunicación intercultural.

Por otro lado, abordo el aspecto teórico de la formación de confianza y su trascendencia en la negociación así como rasgos de la comunicación no verbal que enriquecen el conocimiento de la postura del otro, mientras proveen con pautas de aceptación o de rechazo hacia las propuestas iniciales de la negociación. La relevancia cultural corresponde con las pautas de comportamientos y creencias que pueden llegar a predecirse al negociar para adaptarse al estilo, preferencias y motivaciones de los negociantes provenientes de China.

El comercio internacional funciona mejor cuando los negociantes se encuentran, se comunican efectivamente y conllevan arreglos de negocios que tienen sentido para todas las partes involucradas (Requejo y Graham, 2008: 1). La ganancia de la diversidad de negocios internacionales puede ser la producción de nuevas ideas y nuevas perspectivas en aquellas ideas que pueden representar un beneficio mutuo a través de negociantes pacientes y creativos en ambas partes de la mesa (Requejo y Graham, 2008: 1).

La cultura no solo establece los criterios para las negociaciones día a día, sino que también forman patrones generales de valores y motivaciones (Requejo y Graham, 2008: 53). La comunicación vis-à-vis o cara a cara, es un factor decisivo dentro del proceso de negociación. Aparte de elegir a las personas correctas para hacerlo, entre otras dificultades, el manejo del silencio, el pedir y dar información, persuadir, estar en acuerdo o desacuerdo y la cantidad de variables menores que puedan pasar sin considerarse con anterioridad pueden representar un reto incluso para negociantes experimentados (Requejo y Graham, 2008: 171).

2.1 La cultura como factor de formación de confianza

No es suficiente con ajustarse a las diferencias culturales, hay que saber explotarlas también (Requejo y Graham, 2008: 9) en pro de la cooperación internacional y la toma de decisiones en conjunto. Es por ello que la influencia de la cultura es relevante al momento de fomentar la existencia de confianza. En otros términos, se debe entender al otro, sus ideas y sus formas de percibir al mundo.

Cada ser humano está delimitado en sus acciones por las percepciones que tiene del entorno. Todos llevamos una vida interna y una vida externa mediante las cuales interactuamos con quienes nos rodean. El entorno o el contexto tienen su influencia sobre el individuo, mientras que éste retroalimenta a su entorno con sus actividades y acciones.

Las actividades diarias constituyen el correlato en la conciencia individual y colectiva. Así mismo, los sentimientos aceptados y conductas deseables son impregnadas en las mentes jóvenes con necesidades sociales, como la forma de lo general, las ideas predominantes y aceptables dotadas de vigencia absoluta (Giménez, 2005: 300). Mientras que como humanos gozamos de libertades, la cultura en la que nacemos define el concepto de ser libre y lo adapta a las características locales en las que se vive.

La cultura, según Meyer, delimita un rango dentro del cual cada individuo toma sus decisiones. Dicho margen incluye los rasgos de personalidad, debido a que las capacidades particulares de cada humano también definen la manera de asimilar sus experiencias (Meyer, 2014: 20). Así es como se entiende al proceso de interiorización de la realidad: como una retroalimentación complementaria entre ambos rubros. Como consecuencia de tal interacción, el individuo se enfrenta a vivir en un balance entre su interior, lo que Freud denominó como el Ello; y lo que el entorno presenta, que el mismo psicoanalista denominó como Superyó (Cameron, Patán, 1990: 211).

Hasta este punto es posible afirmar que la cultura abarca el mundo real, pero también los mundos irreales, mitológicos, imaginarios, subjetivos e incluso inaceptables de cada persona; es, de hecho, un aproximación específica, humana hasta la médula, al drama de la vida, afianzada en los análisis últimos acerca de la capacidad única de la mente humana para ser intencional, activa y creativa (Bauman, 2002: 153).

Lo que en un futuro podrá sedimentarse como parte de la identidad de los sujetos (Giménez, 2005: 300) es el sistema cognitivo evaluatorio. Este tiene como función el mediatizar la construcción paulatina de la concepción de la realidad en cada sociedad y la construcción de

la autopercepción. Abarca así los rasgos de personalidad que definen al individuo como perteneciente a cierto grupo cultural o civilización.

Tales características de personalidad delimitan la capacidad personal para poner atención al ambiente. La forma de aprender moldea la base de datos del conocimiento del contexto en el que vivimos. El cual está ampliamente delimitado por el factor cultural y la crianza de los padres, quienes sin darse cuenta, con su forma de vida y sus acciones dan forma a la personalidad de sus hijos, a su forma de internalizar y de procesar los fenómenos comunicativos. Por lo tanto, tenemos que los patrones culturales se refieren a formas de comportarse asimiladas directamente de la observación de la conducta de las personas (principalmente de los padres como modelo) en una sociedad particular (McEntee, 2001: 143).

Es así cómo la cultura en esencia se convierte en un saber puro (Ramos, 2001: 94) inquestionable y que nos predispone a entender las experiencias como lo correcto o incorrecto. A causa del aprendizaje por inmersión, la cultura se convierte en nuestra forma de percibir el mundo; tan profunda como es, sencillamente se comprende como la normalidad. Como menciona Bauman, al hablar de grupos de personas, el término de normalidad está dado por el grupo social al que nos integramos, y en el núcleo de esa integración compartimos ese sentido común de comportamiento que nos hace sentir la familiaridad o la extrañeza entre culturas.

En concreto, la cultura funge como generadora de confianza al delimitar lo esperado y lo no esperado. Es naturalizado y aceptable actuar de la forma que se ha observado que otros lo hacen y desde el hecho de ser algo conocido, se propicia la familiarización y se desarrolla la asimilación de lo que suceda. Mientras lo que es nuevo o no es familiar a nuestra experiencia se rechaza y se tiende a catalogar con disgusto, con desconocimiento y finalmente con desconfianza (Hall, 1989: 120).

En la actualidad, los problemas económicos urgentes amenazan con ser insolubles si no comprendemos la naturaleza general de la cultura y la sociedad con la que entramos en contacto (Touraine, 1996: 314), por lo que la comunicación intercultural cobra total relevancia cuando se trata de poder negociar entre naciones.

2.1.1 Relaciones y normas sociales de comportamiento

El pueblo chino dentro de su configuración social, destaca por la particularidad de su forma de relacionarse. Es pertinente indagar sobre los principios de las relaciones sociales chinas con respecto a sus percepciones de vida, y de esa forma tener acceso a sus leyes implícitas de interacción. Hamlish, Palmer y LaFleur asertivamente precisan que los apegos en China están vinculados con el carácter y la integridad de una persona, no con sus posesiones materiales (Hamlish, Palmer y LaFleur, 2010: 239).

La forma en la que los chinos incorporan la interacción social es una parte de su auto-definición y es significativo para la identificación de sí mismos, en su orientación social como chinos (Gabrenya W., Kwang-Kuo y Kwang-Kuo, 1996: 314).

Causa de su forma de relacionarse es su percepción del tiempo. El pensamiento chino tiende a un pensamiento mas holístico al momento de procesar información (Harvard business review on doing business in China, 2004: 37). Su mentalidad tiende a discurrir en el tiempo en bloques a largo plazo dado que sus planeaciones se formulan con elementos temporales bastante extendidos en sus vidas. Ahora es comprensible el porqué sus relaciones sociales suelen ser duraderas y estables. Habida cuenta de la importancia de coincidir en valores y prácticas, al reforzarlas en conjunto se forma un vínculo profundo y duradero; cuando ambas esencias coinciden es difícil que una relación social sea terminada mientras se mantenga coherencia en su ser.

La sociedad china tiene distintos patrones de comunicación y de interacción, con muchas capas de experiencias y memoria que crean bastas diferencias culturales (Hamlish, Palmer y LaFleur, 2010: 244). Ellos reconocen que su personalidad se forma y conforma por elementos socializados con sus seres cercanos por lo que son cuidadosos de escoger bien a las personas con quienes se rodean ya que seguramente pasarán años de convivencia y crecimiento juntos así como formarán ambas personalidades con elementos aprendidos del otro. Even-

tualmente, se ofrece reconocimiento hacia el crecimiento del otro y se enfatiza la importancia de la presencia del otro en su vida.

De manera frecuente, esas expresiones de respeto se extienden a través del intercambio de regalos. En la medida que los objetos o bienes tanto tangibles como intangibles se ofrecen, las personas de la cultura china desarrollan un sentido de obligación mutua. Con ellos se cierra la red social de relaciones interpersonales, con las personas que se aprecia, donde se aseguran de poder obtener lo que necesitan o lo que quieren (Hamlich, Palmer y LaFleur, 2010: 239).

Dentro de esta perspectiva en los modelos culturales de Asia del Este, se enfatizan y promueven las relaciones sociales armoniosas donde cada individuo toma su propio lugar jerárquico, por así decirlo, que lo posiciona en el lugar que se ha ganado dentro de la sociedad. Resalta el sentido de justicia social y de reconocimiento en función del esfuerzo, de si se es jefe de familia o de mayor edad y se distingue su posición por respeto. Es curioso porque incluso cuando la frecuencia en las emociones universales no parece variar de una cultura a otra, el significado de comportamientos emocionales “universal” es variable según el modelo cultural que lo defina (Camacho Gómez, 2014: 788). Es decir que los valores por los que nos regimos pueden distinguirse bastante entre culturas. Por ejemplo, en China, cuando se interactúa entre iguales, su modelo cultural rechaza que una persona tome mucho espacio en una relación, tanto en sentido literal como figurativo.

De hecho, si se es tan negociante como el otro, cada persona debe ser igualmente importante dentro del grupo de trabajo. Entonces, el comportamiento expansivo, en conjunto con sus expresiones verbales y no verbales, es una señal de que esa persona está tomando un lugar que no le corresponde e invade el espacio del otro y lo toma para sí mismo (Camacho Gómez, 2014: 786), lo cual es mal visto y debe ser regulado o compensado en otros aspectos.

Si bien los chinos en la actualidad son influenciados por milenios de años de vivir en una cultura cuya identidad es determinada por su contacto cercano con el suelo (Harvard business review on doing business in China, 2004: 35), también valoran la capacidad para discer-

nir su realidad y establecer gustos propios. Describe Yutang Lin que un hombre educado es el que sabe qué amar y qué odiar. Es quien tiene los odios y los amores correctos; a esto ellos le llaman buen gusto y el encanto viene de la mano de él.

Los valores chinos morales están presentes en la negociación. Los negociantes chinos están interesados en los medios, no tanto en el fin; en el proceso más que en los resultado (Harvard business review on doing business in China, 2004: 37) y por eso valoran, ponen a prueba y confirman la cantidad de veces que sea necesario hasta develar la esencia de quien tienen al frente. Escribe Yutan Li (Lin, Y. 1998: 368) que eso es notorio en la cualidad coherente de evitar ser impresionados con teorías filosóficas vagas, o con modas superficiales; ellos ponen especial atención a quienes pueden decir qué les gusta y porqué les gusta así como porqué es relevante para sus vidas y son capaces de defender sus posturas.

Una vez que se asimilan las características repetitivas del comportamiento, se facilita el entendimiento de las conductas que son bien aceptadas y que facilitan una buena impresión de inicio para cualquier encuentro. Ante cualquier ambiente en general, al interactuar con alguna persona proveniente del Imperio del Centro, o 中国, o China es necesario recordar que sus interacciones tienden a extenderse al largo plazo, por lo que se recomienda pensar en la misma sintonía sobre todo cuando se trata de negocios.

2.2 La confianza

Existen diversos enfoques para el estudio de la confianza. Uno de ellos es Francis Fukuyama, quien en sus estudios del fenómeno de la confianza, ha logrado establecer una definición significativa. Para Fukuyama la confianza es la expectativa que se manifiesta en una comunidad de comportamiento cooperativo, regular y honesto, basada en normas compartidas en común para con otros miembros de la comunidad (Fukuyama, 1996:26). No obstante, la confianza es subjetiva y la percibimos a través de los sentidos, por lo tanto es un fenómeno de percepción donde una cantidad notable de variables interactúan y determinan si finalmente nos permitimos confiar en nuestro interlocutor o no.

Es por ello que si bien reconoce la existencia de la aportación de Fukuyama, a lo largo de este trabajo se analiza ampliamente este fenómeno por el sociólogo Niklas Luhmann y Erin Meyer. Luhmann centra su teoría en el contexto de la interacción dentro del grupo social mientras que Meyer describe las características y diferencias de la confianza emocional y cognitiva. La confianza, para Luhmann, se encuentra en nuestra psique como un sentimiento, (Luhmann, 2005: 9), lo cual en psicología se entiende como una carga emocional añadida al constructo social; se gesta mediante una emoción inicial que poco a poco se sedimenta en la personalidad del individuo. Tal teoría se entrelaza con el análisis que hace Meyer sobre la fuerte asunción china acerca de cómo la confianza es creada (Meyer, 2014: 167).

A continuación añado una tabla de creación propia (Imagen No.1) que condensa la información contenida en este trabajo de investigación con respecto al concepto de confianza. Y lleva por título “Operacionalización de la variable confianza”.

Imagen No. 1

Variable	Definición Conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores
Confianza	Es un sentimiento que representa un estado de ánimo resultante de una experiencia que se manifiesta como una elaboración cognitiva que permite una dinámica cerebral fluida, dando como resultado una conducta de predisposición anímica de estabilidad y confiabilidad	<p>Conjunto de motivaciones y esencia de ambas partes que interactúan mediante la congruencia entre estilos culturales que dan lugar a la compatibilidad.</p> <p>La confianza apertura al análisis de las experiencias, permite formar la certidumbre en el presente, y plantear la posibilidad de trabajar en conjunto. Disminuye la incertidumbre y facilita la convivencia</p>	<p>-Cognitiva</p> <p>-Afectiva</p> <p>-Interpersonal</p> <p>-Intrapersonal</p>	<p>-Paso del tiempo</p> <p>-Intencionalidad</p> <p>-Disposición a la vulnerabilidad</p>

Como un ejercicio de comprensión sobre las diferencias entre la confianza cognitiva y la emocional, has una lista mental rápida de 5 ó 6 personas en las que confíes en diferentes áreas de tu vida. Incluye tanto conexiones personales como laborales. Ahora, considera por un momento cómo es que la confianza que sientes por dichas personas fue construida. ¿Qué eventos te condujeron a confiar en ellos? (Meyer, 2014: 168) Será posible diferenciar que mientras confías en las habilidades o capacidades de algunos, depositas fe en las acciones de otros por el vínculo emocional que tienes con ellos. Esa diferencia es descrita a continuación.

La confianza cognitiva está basada en la confianza que inspiran los logros, habilidades y confiabilidad del otro. Esta confianza viene de la cabeza y está construida generalmente a través de interacciones de negocios: ocurre cuando demuestras con tu trabajo que eres confiable. La confianza emocional o afectiva surge de las emociones de cercanía, empatía o amistad. Este tipo de confianza viene del corazón: cuando ríes y te relajas al ver al otro como igual. En el mundo, la amistad y las relaciones personales están construidas en confianza afectiva (Meyer, 2014: 168).

Los gerentes chinos suelen mezclar la confianza cognitiva y afectiva, ellos suelen desarrollar lazos personales y vínculos afectivos cuando hay ya sea un negocio o uniones financieras. Para ellos separar la confianza personal y cognitiva puede indicar falta de sinceridad o de lealtad (Meyer, 2014: 169). Es por ello que en la cultura china la confianza personal fundamentalmente modifica la forma en la que las dos partes conducen los negocios. Se da pues la diferencia entre "negocios son negocios" vs "negocios son personales" (Meyer, 2014: 170).

2.2.1 Naturaleza de la confianza

En la perspectiva que aquí se adopta, la confianza es una relación social con su propio sistema especial de reglas (Luhmann, 2005: 9) que es necesario analizar y contextualizar. El problema de la confianza reside principalmente en el hecho de que el futuro contiene demasiadas posibilidades. Todo lo que puede suceder en el presente y ser transferidas al pasado, tendrá un impacto continuo en el porvenir.

Cuando se trata de establecer un ambiente de negociación, es innegable la necesidad de confiar en el otro. La confianza como sentimiento, representa a un estado de ánimo resultante de una experiencia (ya sea una emoción, un recuerdo, pensamiento) que lleva al ser humano a ser consciente del mismo estado de ánimo.

Dicho sentimiento de confianza es una representación o elaboración cognitiva que por lo general permite una dinámica cerebral fluida, dando como resultado un estado anímico de estabilidad y confiabilidad. Sin embargo, se requiere del razonamiento y corroboración real de que la confianza es bien correspondida para lograr sentir balance entre la confianza ofrecida y la seguridad recibida.

Por otra parte, los sentimientos de confianza o de desconfianza no siempre responden a sucesos externos. La desconfianza podría ser detonada por una idea o perspicacia. Por ejemplo, si un negociante ha traicionado la confianza de un negociante chino, es probable que este asuma traiciones por parte de otro negociante del mismo país que desconoce totalmente la situación previa con el compatriota. Por lo tanto, el pensamiento tiene la capacidad para producir un sentimiento igual que un acontecimiento externo por factores emocionales internalizados.

En el caso de las negociaciones, el área de oportunidad es el sentimiento, y la emoción que surge a causa del sentimiento. Es relevante esa impresión que al final del día, predispondrá el camino o la barrera para continuar con la interacción. La manera de percibir una emoción en terapia gestalt (Martín, Isella Perotti y Gabriel, 2014: 22) es el resultado de la evaluación de una situación por parte del organismo. Tanto las emociones como todas las reacciones corporales asociadas a ellas, sirven de base para los mecanismos básicos de la regulación de la vida, es decir, se encuentran fundamentalmente al servicio de la supervivencia.

La emoción depende de la sensación y de la percepción. Depende, así, de las experiencias sentidas vivencialmente. Por ello es necesario que los negociantes pongan especial énfasis al entorno como el lugar físico que van a ocupar para hacer la negociación, ya que en el mo-

mento en el que recordamos algo, es el entorno el que evoca al recuerdo (Damasio, 2007 :9). Los sentimientos son los que traducen el estado de la vida en curso en el lenguaje de la mente (Damasio, 2007 :85) la cual es al final del día quien confluente el sentir y la cognición para tomar una decisión. Si este hecho lo extrapolamos al negociante, hay una amplia gama de posibilidades por explorar a través del establecimiento de confianza mutua.

La capacidad de sentir confianza permite fortalecer la postura en tiempo presente para entender y reducir las complicaciones, es decir que se fortalecen los estados como opuestos a los eventos. Por ejemplo, un evento negativo del pasado, no será dominante con respecto al estado de negociación en el presente, y eso propicia la posibilidad de vivir y actuar manejando la gran diversidad en relación con los eventos que han marcado la vida de quien se encuentre ante la toma de decisiones en una reunión.

Dicho en términos de psicología, la confianza incrementa la tolerancia a la incertidumbre. Al interpretar, estructurar, y por lo tanto simplificar el mundo, se permite a los eventos que adquieran un rol informativo y que puedan mezclarse con las acciones humanas en un proceso de elección selectiva. De esta forma, funcionan como soporte en la reducción de la incertidumbre. El estado de las experiencias propicia la certidumbre en el presente, y gracias a la posibilidad de confiar, la incertidumbre disminuye y se facilita la convivencia.

Las características principales de la confianza son derivables de dos sentidos: el sentido interpersonal y el sentido intrapersonal. La confianza interpersonal es ampliamente estudiada por la sociología mientras que la confianza en el sentido intrapersonal pertenece al campo de estudio de la psicología. En el caso de la teoría de la confianza planteada por Niklas Luhmann, ambos aspectos son considerados para obtener una construcción teórica sólida propia del rigor académico complejo y son indivisibles dentro del individuo, como una singularidad entramada e indivisible que se complementa a sí misma, desde la perspectiva de la teoría de la complejidad.

Con respecto a las identidades, en esencia, son definidas por las condiciones bajo las cuales sus características pueden ser remplazadas por otras. El ambiente de los hombres se

convierte en su mundo debido a su carácter repetitivo (Luhmann, 1979 :12). En términos luhmanianos es rescatable el aspecto de su construcción. La identidad es, entonces, la suma de experiencias acumuladas en el individuo por medio de la existencia de empatía.

Las experiencias se van sedimentando en la personalidad hasta formar parte del individuo y con los individuos que comparten experiencias similares se genera empatía. Formando así una colectividad con la que nos entendemos de manera casi instintiva por la experiencia en común. En estas condiciones de socialización, es inevitable el aumento de las complicaciones sociales, y para ello, se deben desarrollar formas efectivas de reducirlas. Esto es posible por medio de algunas de las posibilidades derivadas de la estructura de la confianza. En otras palabras, para funcionar como sociedad es necesario que exista una base para confiar (Luhmann, 1979 :12).

En el análisis anterior se ancla la afirmación de que el presente se entiende como un continuo inquebrantable de eventos cambiantes como la totalidad de estados con respecto al cual los eventos ocurren, representa una estructura temporal confiable. Luhmann describe que toda experiencia humana tiene como fin último anteponer la duración ante las cambiantes impresiones sobre el paso del tiempo (Luhmann, 1979 :12). El presente es entonces, la plataforma para reducir la incertidumbre dada su fluidez pautada por la cadencia de estados y eventos, así como la música que existe dada la intermitencia de sonidos y silencios.

Otro aspecto importante para fortalecer la confianza o en su defecto, la desconfianza es la familiarización. Los límites de la capacidad humana para experimentar están caracterizados por su estructura intencional. En otras palabras, la intención funge como el filtro por el que la experiencia pasa y se discrimina, así se separan los sucesos que serán significativos de aquellos que no han de llegar a trascender. El hecho de que la experiencia se activa por sí misma constituye el primer requisito para confortar la complicación del mundo y reducirlo a directivas conductuales significativas.

Tener un antecedente del otro siempre plantea información relevante acerca de la dimensión con respecto al pasado, resuelve un problema que pertenece estrictamente a la dimen-

sión social: la exclusión de una acción anticipada. Este aspecto es vital para la sociedad china. En ella, según el libro compilado por Michael Harris Bond y Hwang en 1995 sobre la Psicología China, se divide el núcleo social en básicamente dos grandes categorías para ejercer sus relaciones personales: conocidos y extraños.

Es pertinente especificar que la delimitación entre un conocido y un extraño se da por la convivencia. Es decir, quienes sean compañeros de trabajo o estudios y hayan experimentado situaciones parecidas tienden a considerarse conocidos; porque se conoce cuáles han sido sus vivencias, reacciones y comportamientos a través del tiempo. Por otra parte, alguien que no comparta la misma región de origen, el mismo sistema educativo o la misma brecha generacional, será automáticamente considerado un extraño, del cual se desconoce su procedencia, preferencias o personalidad y en automático genera desconfianza.

Por lo tanto, la confianza solo es posible en un mundo familiarizado; se requiere de una historia en común entre ambos negociantes como un trasfondo en el cual poder confiar ya que entonces el individuo se involucra en la acción como si hubiera solo posibilidades certeras en el futuro. La familiaridad y la confianza son por lo tanto formas complementarias de absorber la complicación social y están estrechamente vinculadas una con la otra.

La importancia de la confianza en distintos aspectos de la vida ha sido abordada por el antropólogo e investigador intercultural Edward T. Hall. En los hallazgos del autor publicados en 1959, se sugiere que en muchas partes del mundo inició el creciente interés por conferir cada vez un creciente valor a la confianza, lo que disminuyó la relevancia de los contratos legales. La confianza funge como apoyo a las acciones en las relaciones de cooperación (Buchan y Croson, 2004: 487). Dicha afirmación la confirman Cardenal y Araújo quienes aseguran que con la palabra basta en China; para ellos es como un documento (Cardenal and Araújo, 2012: 49).

Así mismo, en Luhmann la definición de confianza ocurre dentro de un marco de interacciones influenciado tanto por la personalidad como por el sistema social y no puede ser dissociada de ninguna de ellas, sugiere que por esto es que se debe acudir a un lenguaje teórica-

mente general, donde los conceptos como ambiente, función y complejidad sean formulados a tal nivel de abstracción que se permita la interpretación tanto psicológica como sociológica (Luhmann, 1979: 6) dado que al complementar ambas perspectivas es posible comprender la naturaleza del fenómeno que llamamos confianza y ella se da siempre en determinados contexto.

El contextualizar es definido por Edward T. Hall como el proceso de reconocer, interpretar e incorporar estímulos contextuales para dar significado a los mensajes en una situación de comunicación en particular. Para Hall, el contexto se relaciona con las diferencias culturales con referencia al comportamiento de comunicación, el estilo cognitivo de la percepción humana, el estilo cognitivo entre el razonamiento verbal, lineal y el pensamiento intuitivo holístico y las formas en las que las culturas organizan el tiempo (Hall, 1989: 120).

Si bien las relaciones sociales se han explicado a profundidad en teorías como la desarrollada por Bruno Latour sobre el actor-red (Latour, 2008) en la presente investigación se evitará hacer un análisis exhaustivo sobre el contexto social ya que se busca mantener el enfoque centrado en la relación de negocios entre México y China. Si bien la contextualización amerita ser comprendida en toda su amplitud, para propósitos de esta investigación se abordarán rasgos representativos del contexto según su influencia sobre la relación de negocios binacional.

En otras palabras, cuando se contextualiza se hace una mezcla entre factores ambientales y percepciones psicológicas y emocionales del evento que se está viviendo. En ese mismo momento, los factores reconocidos de agrado y desagrado se entrelazan para dar una impresión conocida como efecto Halo que dictará el futuro de la interacción. Esa primera impresión de la convivencia se verá nutrida conforme los encuentros se vayan dando a lo largo del tiempo, creando contextos de mayor familiarización según se añadan experiencias en conjunto, es por eso que en la teoría Luhmanniana de la confianza como fenómeno social, ella misma involucra una relación sensible con el tiempo. Afirma el sociólogo alemán que demostrar confianza es anticipar el futuro.

Es comportarse tal cual como si el futuro fuera certero y así su teoría de la confianza propone consigo a la teoría del tiempo, ya que ambas están involucradas con la naturaleza de la temporalidad (Luhmann, 1979: 10).

2.3 Comunicación intercultural

La investigación de la comunicación proviene de cinco disciplinas diferentes: la psicología, la psiquiatría, la antropología, la sociología y la etología (Davis, 2010: 9), por lo que para fines de esta investigación, partiremos de la sociología y la psicología. La cercanía que los medios de comunicación nos han permitido, aunado con las necesidades por detener el calentamiento global y demás necesidades de la agenda mundial, hacen de la comunicación Internacional entre México y China, una necesidad imperante por cooperar, negociar e intercambiar ideas. Es innegable, hoy en día el empuje que ha tenido china desde los años ochenta, cuya presencia se ha ido evidenciando paulatinamente con el paso del tiempo.

Como sociedad latinoamericana, nos encontramos geográficamente separados de la sociedad china. Lo anterior sugiere que tengamos poca incidencia comunicativa y como vecinos lejanos tenemos poca necesidad comunicativa. Sin embargo, es notorio el proceso de globalización por el que nuestro mundo se ha transformado, además de las similitudes culturales que nos unen tras el muro del idioma que nos invisibiliza.

Si vivimos continuamente inmersos y rodeados de palabras, sonoras o gráficas, hay que concluir que el hombre no es sino un fabuloso receptor de comunicados y que cada uno de ellos crea o modifica de alguna manera la serie de imágenes que guarda en su consciencia o en su inconsciente (Cortina Izeta, 2014: 55). En otras palabras, cada individuo se apropia de los aprendizajes sobre el mundo adquiridos mediante el lenguaje y crea, en su propia vida interna, su percepción sobre los hechos.

Una vez creada la idea del mundo dentro nuestro, la comunicación es el único medio de formar, mejorar o modificar la imagen mental (Cortina Izeta, 2014: 57), cuyos estímulos

dirigen nuestro futuro comportamiento en respuesta al contenido internalizado donde cada uno filtramos de manera preconcebida culturalmente todos los estímulos que se nos presentan.

A continuación (Imagen No.2) se detalla una tabla de creación propia que condensa la información contenida en este trabajo de investigación que lleva por título “Operacionalización de la variable de comunicación intercultural”.

Imagen No. 2

Variable	Definición Conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores
Comunicación intercultural	Sub-campo de la sociología de la comunicación, es la disciplina de estudio que se encarga de cómo las personas de diferentes culturas se comunican entre si	Mecanismo de intercambio de información mediante el cual interactúan representantes de distintos contextos culturales	Patrones generales de valores Motivaciones	-necesidad de transmitir un mensaje -presencia de dos idiomas distintos -disposición para llegar a un acuerdo

Las virtudes de la comunicación intercultural se enlistan a continuación:

1. La flexibilidad cultural (poder sustituir las actividades de la cultura anfitriona por las actividades de la cultura propia).
2. La orientación social (poder establecer nuevas relaciones interculturales).
3. Disposición para comunicarse (estar dispuesto a ceder de la comodidad del idioma propio al de la cultura anfitriona).
4. Capacidad para la resolución de conflictos (comunicar un estilo de cooperación).
5. Paciencia y actitud de no juzgar (esperar a comprender según la referencia cultural al comportamiento de la otra cultura que no se entiende antes de rechazarlo).

6. Sensibilidad intercultural (sentir atracción o tener curiosidad por las diferencias).
7. Capacidad para comunicar el respeto (contribuir al sentido de autoestima del receptor).
8. Capacidad para personalizar el conocimiento (estar consciente de que el conocimiento es el resultado de las experiencias, aceptar que los demás tienen experiencias y puntos de vista diferentes al propio).
9. Capacidad para tolerar la ambigüedad (saber manejar el sentimiento de frustración ante situaciones en las que no hay una respuesta exacta, precisa y definida).
10. Capacidad para conversar (saber cuándo iniciar y terminar las contribuciones e intervenciones en una conversación según las necesidades e intereses de los demás, saber practicar la reciprocidad en la conversación).
11. Sentido del humor (poder reírse cuando las cosas salen mal).

La comunicación entre las culturas es imposible o limitada mientras no se acepta la referencia a un doble trabajo común a todas ellas: la creación del sujeto y la reunificación de los elementos de la experiencia y el pensamiento humano que fueron separados y enfrentados entre sí por la fuerza a la vez conquistadora y discriminatoria de la civilización occidental. Ahora se trata de reconciliar la razón y las culturas, la igualdad y las diferencias en cada proyecto de vida individual y colectiva (Touraine, 1996: 187).

Cuanto más se procura reunir culturas diferentes en la experiencia vivida de los individuos, más grandes son las posibilidades de éxito (Touraine, 1996: 198). En este caso, para determinar si tal acercamiento será agradable o desagradable, Sullivan plantea que entre las singularidades de cada situación intercultural se distinguen la personalidad de los individuos involucrados, las circunstancias, la habilidad para comunicarse en el lenguaje del anfitrión y ciertas otras dimensiones propias del encuentro intercultural en sí.

Por ejemplo, la duración, el propósito y la forma de involucrarse del residente temporal en la cultura del anfitrión. Además, la reacción psicológica del visitante también determina la

calidad del encuentro intercultural. Ciertamente, son numerosos y variables los factores que ayudan a guiar a los representantes a percibir como agradable o como desagradable el encuentro intercultural. Por ejemplo, una interacción exitosa o agradable es aquella donde resaltan las virtudes de la comunicación intercultural. Solo un sistema de comunicación eficiente podía garantizar el dominio de un imperio con las dimensiones del chino (Arsovska, 2015: 81). En él se reflejan ciertas virtudes fueron definidas por Sullivan, que pueden ser aprendidas por otros sistemas culturales y son descritas a continuación:

En sentido abstracto, la flexibilidad cultural es la capacidad para sustituir naturalmente las actividades de la cultura anfitriona por las actividades de la cultura propia. También, resalta la orientación social, la cual implica el poder establecer nuevas relaciones interculturales con relativa fluidez. A su vez, la disposición para comunicarse destaca la capacidad de ceder la comodidad del idioma propio por la adopción de la cultura anfitriona.

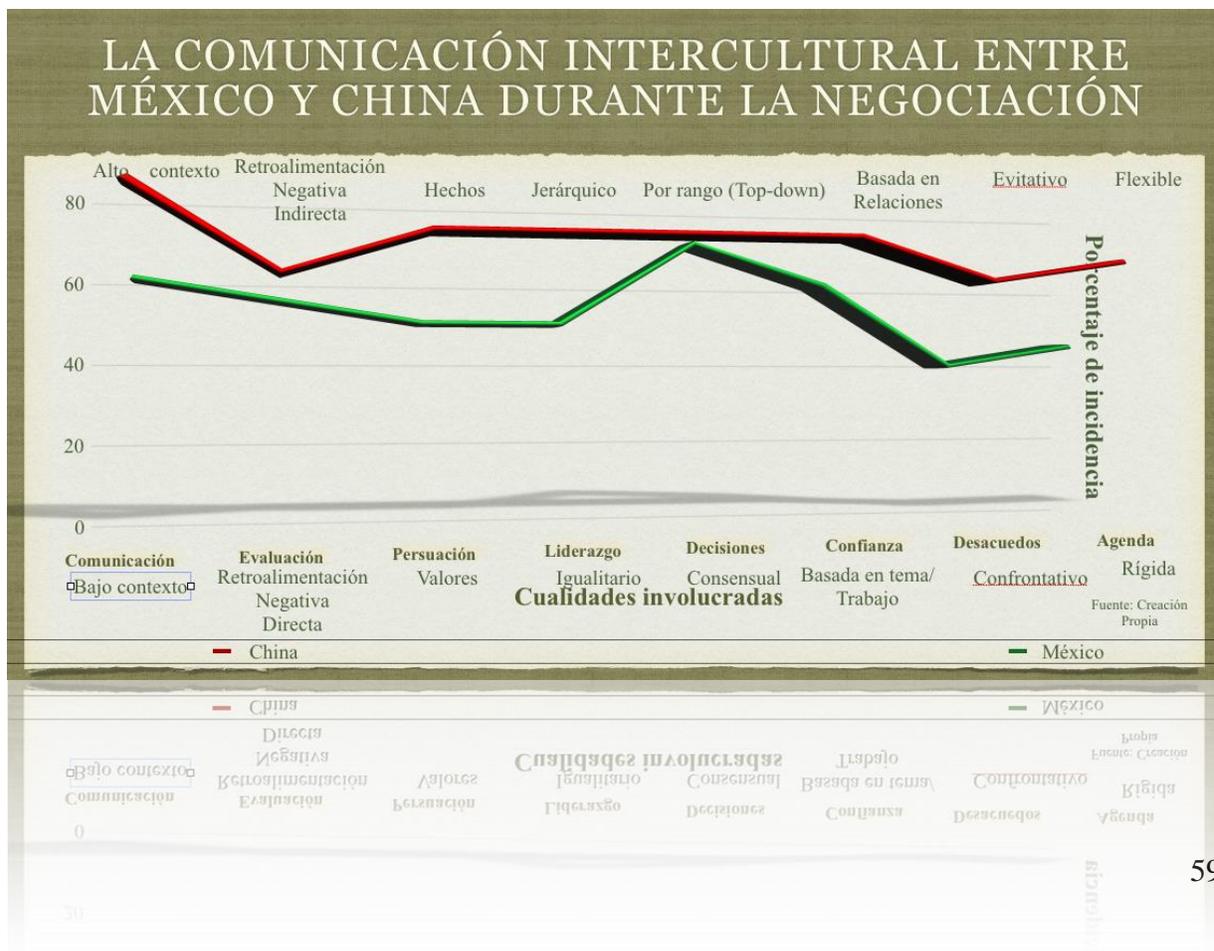
Por otra parte, la capacidad para la resolución de conflictos se trata de comunicar una actitud de cooperación. Cabe mencionar, que una virtud notoria es la demostración de paciencia y una actitud de no juzgar. Mediante el ejercicio de dicho interés se ve reflejada la actitud empática y la voluntad de hacer una inversión de tiempo, principalmente, en el desarrollo de cierto grado de comprensión hacia la referencia cultural, seguramente extraña a nosotros, que determina el comportamiento de nuestro interlocutor.

Otra virtud es la sensibilidad intercultural, mediante la cual es posible sentir atracción o tener curiosidad por las diferencias que la cultura de interacción nos presenta. Muy cercana a ella se encuentra la capacidad para comunicar el respeto que es primordialmente el hecho de favorecer el constructo de sentido de autoestima del receptor.

De igual manera, Sullivan enlista la capacidad para personalizar el conocimiento o de ser consciente de que el conocimiento es el resultado de las experiencias y la aceptación de que los demás tienen vivencias y puntos de vista diferentes al que hemos desarrollado a lo largo de nuestra vida.

Es importante también poner atención a la capacidad para tolerar la ambigüedad o las situaciones inconclusas, virtud que posibilita el percibir y manejar el sentimiento de frustración ante situaciones en las que no existe una respuesta exacta, precisa y definida. Aunado a ellos, resalta la capacidad para conversar, es decir, de saber cuándo iniciar y terminar las contribuciones e intervenciones en una conversación según las necesidades e intereses de los demás, mientras que se decida practicar la reciprocidad en la conversación. Por último, el sentido del humor expone la habilidad de reírse cuando las cosas salen mal (Sullivan, 2001: 204).

El análisis precedente es complementado con los rasgos no verbales que sobresalen en la comunicación intercultural entre México y China. A manera de abstracto, a continuación se encuentra una muestra gráfica (Imagen No.3) que condensa la información contenida en este trabajo de investigación con respecto a las características no verbales de negociación que sobresalen en la interacción entre mexicanos y chinos, la cual fue diseñada con base en el Mapa Cultural de Erin Meyer (Meyer, 2014) y adaptada por creación propia para la presente investigación titulada “La comunicación intercultural Entre México y China durante la negociación”



En China, como en cualquier otro país, el estilo de negociación está condicionado por las costumbres, tradiciones y otros aspectos culturales (Rodríguez, 2007: 220), y en el caso de esta nación el gobierno protege las tradiciones chinas más de lo que protege la vida salvaje del país (Watts, 2014: 72), aún tomando en cuenta las fuertes tendencias actuales de darle especial protagonismo a la naturaleza y a su valor en un mundo afectado por el cambio climático y el peligro latente de especies en creciente peligro de extinción.

Por lo que se estableció el modelo de las ocho escalas de las que los negociantes deben tomar en cuenta cuando se interactúa con personas provenientes de culturas distintas. Cada escala representa un área cultural clave: en el aspecto de la comunicación intervienen el alto y bajo contexto, en la evaluación, el estilo de retroalimentación negativo directo y el indirecto, la persuasión se divide en actuar según los principios o la practicidad, en los estilos de liderazgo distingue entre igualitos y jerárquico, la toma de decisiones se da de forma consensual o de arriba hacia abajo, la confianza se establece ya sea por la tarea planteada o basada en relaciones sociales, los desacuerdos se muestran de forma confrontativa o por evitación, y los horarios se llevan a cabo de manera lineal o con flexibilidad (Meyer, 2014: 16).

Para notar si nuestra cultura fomenta el estilo confrontativo o no, se debe preguntar a sí mismo: si alguien en mi cultura discrepa fuertemente con mi idea, ¿eso sugiere que me desapruera a mí, o a mi idea? En culturas confrontativas, parece muy natural atacar las ideas de alguien sin herir a la persona. En culturas que evitan confrontarse, las dos desaprobaciones van cercanamente unidas (Meyer, 2014: 200). En el caso de México parece ser recurrente sentir desaprobación personal cuando no se acepta una idea, y en el caso de la cultura China también.

En las culturas que tienden a evitar el conflicto, los desacuerdos y los debates son negativos para las negociaciones sin importar quien obtenga ganancia. Las confrontaciones abiertas son inapropiadas y rompen la armonía del grupo. Su impacto en la relación del equipo u organización se ve afectada (Meyer, 2014: 201) y posiblemente se niegue a continuar con la relación de negocios.

La cultura china se caracteriza por expresar sus desacuerdos pero de forma sutil, no abierta (Meyer, 2014: 204). En el caso de la mayoría de las culturas latinas, las personas hablan apasionadamente, sin embargo son sensibles y se hieren fácilmente. Para quienes provienen de estas culturas no es fácil separar la opinión de la persona (se me ocurre el dicho: se toma de quien viene). Si atacas mi idea, siento que me atacas a mí también. Lo cual significa que seguramente cambiará mi conducta a una donde ya no se expresarán desacuerdos abiertamente y probablemente la relación se verá dañada (Meyer, 2014: 207).

Para ubicar a cierta cultura en la escala de desacuerdos hay que enfocarse en si los desacuerdos abiertos tienen un impacto negativo en la relación. La posición de la cultura china en la escala de desacuerdo es ciertamente ambigua. Por una parte evitan las confrontaciones con sus iguales, pero forzosamente retan a quienes son extraños para ellos. Esto se debe a que en la doctrina confuciana existen lineamientos claros que delimitan el comportamiento con las personas con quienes tienen una relación establecida, sin embargo no existe antecedente de cómo comportarse con extraños (Meyer, 2014: 209). En el caso de china donde la competencia es feroz y la población es abundante, la relación con gente fuera de su círculo puede ser indiferente y hostil, es así como la misma persona que es respetuosa y cuidadosamente educada con su jefe y colegas, puede llegar a cuestionar cada punto de vista de algún proveedor que no conoce (Meyer, 2014: 209).

Se debe tomar todo el tiempo necesario para construir relaciones cercanas de confianza. El tiempo requerido puede ser considerable, y un extranjero puede que jamás logre el mismo nivel de confianza que alguien del círculo cercano. Sin embargo, un poco de tiempo invertido en la conexión personal puede avanzar bastante para reducir el nivel de confrontación (Meyer, 2014: 209). En la cultura china el propósito entendido de una junta es aprobar los acuerdos tomados en ambientes de informalidad (Meyer, 2014: 213).

El tiempo para mostrar los desacuerdos es peculiar. Se debe dirigir a sólo una persona y de preferencia de forma discreta. Es esencial asegurarse de que suceda antes de la junta y de manera privada, fuera del grupo. Esto además propicia que se pueda tener una respuesta franca, sobre todo si ya se ha establecido una relación de confianza con él (Meyer, 2014: 213). La

forma correcta de proceder al formar parte de un grupo de negocios en Asia, es adoptar la forma de reuniones informales antes de la junta de negocios, e invitar a los elementos del grupo a hacer preparativos de manera individual uno a uno para escuchar sus opiniones y alcanzar un acuerdo.

Una vez hecho esto, puedes usar la reunión para formalizar lo antes tratado (Meyer, 2014: 213). Una recomendación es usar la táctica de encuadre para que quede claro a todos cual método de negociación estás usando. Ya sea el del preámbulo informal y la junta es sólo para formalizar, ya sea que se use para discutir y debatir puntos de vista o ya sea que sea junta para tomar decisiones.

Una técnica importante al nivel del lenguaje al comunicarse en culturas que eviten las confrontaciones es utilizar palabras que suavicen el mensaje que se está dando, es decir, palabras como tipo de, del modo que, ligeramente, parcialmente, quizás, tal vez, ¿tu que opinas? (Meyer, 2014: 214). Si se quiere estimular la discusión de grupo se deben usar frases como: “no entiendo del todo lo que quieres decir”, y “por favor explícame lo que piensas”, ya que estas expresiones animan discusiones y retroalimentación en lugar de terminar el dialogo (Meyer, 2014: 215). En ocasiones algunas pocas palabras para explicar y contextualizar el comportamiento pueden hacer la diferencia entre como tus acciones son percibidas. Ya sea con un toque de humor y humildad puedas mejorar en gran manera tu efectividad (Meyer, 2014: 218).

Agendar es un tipo de mentalidad que afecta el cómo organizamos nuestro día. Así mismo, al administrar el tiempo se refleja el cómo arreglamos las reuniones y la anticipación con la que se hacen los planes a futuro. Así mismo, la forma de llevar la agenda refleja qué tan flexibles son esas planificaciones (Meyer, 2014: 219) y con qué puntualidad se deben seguir.

La comprensión de las sutiles pero frecuentemente inexpresivas asunciones sobre el tiempo que controla el comportamiento y las expectativas en varias culturas puede ser todo un reto (Meyer, 2014: 320). Es importante comprender cual diferente es la apreciación del tiempo dependiendo de la sociedad (Meyer, 2014: 224). Las metáforas aplicadas al tiempo deben ser

tomadas seriamente. Para las culturas que ven al tiempo de manera monocrónica, agendar es usado como un sistema de clasificación que ordena la vida.

Una persona que vive el tiempo de manera policrónica tiende a elegir un aproximado periodo de tiempo para reunirse sin dar un momento exacto en el cual se deban reunir (Meyer, 2014: 225). Se debe tomar en cuenta que cada individuo experimenta el tiempo dramáticamente diferente de una sociedad a la otra.

Los cambios de estilo pueden ser tan sencillos como aprender qué funciona mejor en cada cultura y adaptarse a ello. Sin embargo, comprender las características culturales y realmente adquirirlas con precisión puede llegar a ser todo un reto (Meyer, 2014: 234).

Los cambios de estilo suenan sencillos pero realmente toman mucho entre prueba y error para comprender las sutilezas y adoptarla bien. Es necesario intentar, errar e intentar de nuevo; gradualmente las mejorías serán notorias (Meyer, 2014: 235). En la cultura china la puntualidad es una virtud, y si llegas tarde a alguna parte, debes disculparte por tu retardo.

En china todo pasa muy rápido y en ocasiones sin previo aviso, es por eso que los chinos son los reyes de la flexibilidad. Es una cultura donde la gente no piensa en un mañana o la siguiente semana, ellos piensan en hoy (Meyer, 2014: 236). La cualidad de ser reactivo es clave, pero eso también significa que los planes hechos con anticipación también son flexibles. Este factor convierte a los negociantes chinos en personas poco predecibles en su manejo del tiempo. Si bien tienen planes a largo plazo y buscan ejecutarlos al pie de la letra, el camino que siguen hacia esa meta no es una línea recta; maneja el tiempo de manera que pueden adaptarse a imprevistos y aún así mantener sus metas fijas.

Probablemente una persona de la cultura china llegue sin previa cita, lo cual puede tomarse como una manera de no apreciar el tiempo de los demás sin embargo, simplemente es algo muy común en ellos, es una de las características que llaman "algo muy chino" (Meyer, 2014: 236).

En china agendar una cita con mucha anticipación puede resultar en que nadie leyó el horario o en que nadie vaya, así que es necesario llamar un día antes para asegurar que la cita sigue aún en pie y que nadie haya cancelado (Meyer, 2014: 236). Al momento de reunirse con chinos no hay que desesperar.

Hay que permanecer flexible y dejar que las cosas sigan el curso que tomen. Quedarán cubiertas en el orden que sea, no hay que preocuparse por apegarse al horario predicho (Meyer, 2014: 237). En china las cosas no salen de acuerdo a los planes. Las cosas cambian de la noche a la mañana pero todo funciona. Una vez que entiendes la increíble flexibilidad de los chinos aprendes que todo funcionará bien así cuando aprendes a hacer lo mismo (Meyer, 2014: 237).

Por otro lado, las personas pueden ser sorprendentemente adaptables cuando el líder del equipo marca el paso a seguir y establece una forma clara y concisa de organización grupal. A esto llamo cultura grupal (Meyer, 2014: 238). Al iniciar el trabajo en equipo, el líder debe pedir al grupo que decida con qué nivel de rigidez o de flexibilidad quieren trabajar. Se acota a cómo este equipo en específico quiere trabajar y qué expectativas tienen para con ellos mismos (Meyer, 2014: 239).

2.3.1 Expresiones culturales no verbales

Se ha hecho énfasis en la influencia cultural en el comportamiento y en la percepción del entorno, pero fue solo a partir de 1950, que un puñado de hombres —entre ellos Ray L. Birdwhistell, Albert E. Schefl, Edward T. Hall, Erving Goffman y Paul Ekman— enfocaron el tema de manera sistemática (Davis, 2010: 9). Sólo a comienzos de este siglo se inició una verdadera investigación acerca de la comunicación no verbal (Davis, 2010: 9). Así es como el conocimiento se fue sistematizando hasta llegar a la afirmación de que lo que adquirimos se refleja en nuestros movimientos y gestos.

A continuación se detalla una muestra gráfica (Imagen No.4), de creación propia, que condensa la información contenida en este trabajo de investigación que se titula “Operacionalización de la variable lenguaje no verbal”.

Variable	Definición Conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores
Lenguaje no verbal	Los movimientos, posturas o acciones conscientes o inconscientes por las cuales se comunican tanto actitudes como sentimientos.	Mecanismo de intercambio de información mediante el cual interactúan representantes de distintos contextos culturales. Expresa las pautas culturales de comportamiento y las creencias del sujeto.	Comunicativa	<ul style="list-style-type: none"> -Carencia de información explícita -Origen cultural -Comunica más que un mensaje hablado -Es concensualmente adoptado

Ciertamente, los rasgos culturalmente aprendidos son constructos que se transforman constantemente con la reinterpretación de nuevas experiencias. Por lo demás, se hace artificial la búsqueda de una esencia o un alma tanto individual como grupal o nacional, y también la reducción de una cultura a un código de conductas (Touraine, 1996: 173). Para comparar semejanzas, indica Meyer que las normas culturales son transmitidas de una generación a la siguiente a través de medios que son generalmente indirectos y subliminales.

Probablemente, en nuestra crianza habremos recibido lecciones ocasionales acerca de cómo comunicarnos adecuadamente (Meyer, 2014: 35), cómo ver a las personas e incluso el tono de voz adecuado según la situación que hayamos vivido. Todos esos compendios de información se van adquiriendo desde la infancia, por medio del lenguaje y la interacción. Ahí es donde se reflejan los estilos culturales que pertenecen a una comunidad, siendo el idioma un rasgo primordial (Meyer, 2014: 37) pero no el único. Por ejemplo, en México aunque compartimos el mismo idioma, la cultura del centro y del norte del país tiende a diferenciarse.

El rol de la educación en la transmisión de la cultura tiene una significación preponderante. La educación se vale del acervo de la cultura ya acumulado hasta hoy, para desarrollarla en el espíritu de cada individuo, se puede decir que es el hombre donde radica el principio y fin de las prácticas culturales (Ramos, 2001: 97) delimitadas en su crianza y que en su forma de ser son únicas como cada persona lo es. No obstante, para que ella se sedimente en la personalidad necesita pasar por un proceso de asimilación.

La asimilación cultural sucede cuando se extrae la esencia de la cultura tradicional y se convierte en categoría de nuestro espíritu (Ramos, 2001: 94). Si a este análisis añadimos la perspectiva psicológica del fenómeno, se puede explicar como un proceso de internalización. De hecho, en ella intervienen grados cognitivos y emocionales que dan forma y sentido a los estímulos externos, de manera que una vez asimilados, se interpretan como algo que nos identifica y nos define.

Las diferencias culturales se aprecian en la frecuencia en que ciertos tipos de expresiones y comportamientos se presentan, ello tiende a reflejar diferencias entre los modelos culturales, los cuales son pensados como factores que tienen influencia en las formas de expresión y en la elección de distintas opciones de comportamientos. Generalmente tendemos a preferir ciertos comportamientos sobre otros y ese dominio es influenciado por el modelo cultural al que pertenecemos, principalmente porque las expresiones y comportamientos corresponden con nuestro modelo cultural. Motivo por el cual tienden a tener mayores probabilidades de ocurrir dados los altos rangos de aceptación, mientras que las respuestas que son opuestas al modelo cultural hegemónico tienden a ser poco frecuentes (Camacho Gómez, 2014: 786).

Las diferencias culturales causan cuatro tipos de problema en negocios internacionales: dificultades en el lenguaje, en el comportamiento no verbal, al entender los valores o la moral fruto del proceso de pensamiento y de toma de decisiones (Requejo y Graham, 2008: 72). Con respecto a las limitantes del lenguaje, en gran medida pueden ser solucionados con un intérprete, pero hay problemas que sobrepasan la traducción. Mientras que el lenguaje verbal de las

negociaciones en cuestión de tácticas, se demostraron patrones verbales muy similares en distintas culturas (Requejo y Graham, 2008: 75).

El inicio del estudio del lenguaje no verbal se dio por el antropólogo Ray. L. Birdwhistell quien pensaba que no solo las palabras eran contenedoras de conocimiento social y demostró que alrededor del 35% del mensaje transmitido en una conversación era lenguaje hablado, mientras que el 55% eran expresiones faciales y 38% eran canales paralingüísticos como el tono de voz, el volumen y en general parte del cómo se dicen las cosas (Requejo y Graham, 2008: 75) los porcentajes pueden ser medidos desde distintas perspectivas y tienen cierto margen de variabilidad, sin embargo, las proporciones son congruentes.

El lenguaje no verbal contiene significados y tiene la capacidad de producir sentido por sí mismo. Al respecto, el antropólogo Clifford Geertz afirma que (Geertz, 2003: 23) la mayor parte de lo que ocupamos saber para comprender un suceso particular se insinúa como información de fondo antes de que la cosa misma sea directamente examinada. Y ese entendimiento, se concibe como el resultado de la observación, donde todos los significados se develan ante la experiencia de la inmersión cultural.

El *entorno* y las *circunstancias* bajo las cuales suceden las experiencias son determinantes para la toma de decisiones. Para determinar si algo nos agrada o no, o para decidir confiar o no en alguien. Dichos aspectos no verbales son parte de la cultura que nos define, de las experiencias que nos marcan y de nuestra psique que filtra estímulos y elige qué decisiones tomar. Edward T. Hall le llamó *contextualización* (Hall, 1989:120), a la que debemos añadir otro elemento pertinente; es el proceso de reconocer, interpretar e incorporar estímulos contextuales para dar significado a los mensajes en una situación de comunicación en particular.

El contexto se relaciona con las diferencias culturales con referencia al comportamiento de comunicación. Así mismo, interactúa con el estilo cognitivo de la percepción humana y complementa el estilo cognitivo entre el razonamiento verbal, lineal y el pensamiento intuitivo integral. El cual modifica las formas en las que las culturas organizan el tiempo (Hall, 1989:120) y procesan la velocidad con la que ocurren las experiencias.

Con base en el razonamiento inductivo sobre el ocurrir de la vida cotidiana, todos nos comunicamos de maneras distintas. En ocasiones se prefiere hablar de manera explícita. Por el contrario, en otras ocasiones se prefiere enviar mensajes entre líneas o mensajes ocultos. De tal manera que se trata de un mensaje encaminado a un número limitado de personas. Cuando se es consciente de que pocas personas entenderían lo que se quiere decir, se trata de una conducta que procede de culturas de alto contexto. Es decir, cuando gran parte del mensaje se transmite por el entorno o el contexto, sin emplear palabras o un mensaje explícito.

Curiosamente, ellos son generalmente percibidos como comunicadores secretistas, faltos de transparencia al hablar o incapaces de comunicarse de manera efectiva por quienes provienen de bajos contextos. Este concepto acuñado por Edward T. Hall es tipificado por la percepción enfocada en mensajes explícitos, claros y verbalizados. En el bajo contexto, el contenido del mensaje debe ser expuesto en su totalidad de manera verbal y no “dar por entendido” que el otro entiende el mensaje por sí mismo.

Las percepciones culturales son determinantes para la aceptación o rechazo comunicativo, que atañe ubicuamente a la forma de traspasar el mensaje, sin tener en cuenta el contenido de lo que se está diciendo. Esta condición cultural nos predispone a aceptar al comunicador o a rechazarlo. Así es como en culturas de alto contexto, entre mejor educado y sofisticado sea alguien, mayor será su habilidad tanto para hablar, como para escuchar bajo el entendimiento de mensajes implícitos subyacentes. Desde el alto contexto cultural se pueden percibir al quienes se comunican en bajo contexto como personas condescendientes o mandonas al clarificar lo que es obvio.

Como se puede apreciar, la educación tiende a dirigir a los individuos a versiones extremas de la tendencia cultural dominante (Meyer, 2014: 44). El contexto, describe el experto en comunicación no verbal, se relaciona con las diferencias culturales con referencia al comportamiento de comunicación. Es decir que para un representante de negocios chino, el contexto de la negociación será percibido en función de sus constructos culturales y será filtrado a través de su estilo cognitivo de percepción así cómo estará discernido a través de su razona-

miento verbal, lineal y la construcción holística de su carácter intuitivo. Para dar significado a los mensajes expresados por ambas partes en dicha situación de comunicación en particular los estímulos que rodean a los representantes es decisivo para crear una impresión tanto positiva como negativa.

Las impresiones dadas durante las negociaciones son de gran importancia para el establecimiento de confianza entre individuos de diferentes culturas, el trabajo seminal del antropólogo E. T. Hall sugiere que en muchas partes del mundo se valora a la confianza antes que a los contratos legales en soporte a las relaciones de cooperación (Buchan, Johnson y Croson, 2006: 487) pero para confiar es necesario reconocer las necesidades del otro y darles cierto grado de importancia, tanto como a las necesidades propias.

De hecho, existen preferencias encaminadas al otro como son la confianza, la reciprocidad y el altruismo que surgen en gran parte por la interacción y que son explicadas por la orientación cultural del individuo. Cada transacción comercial tiene en sí misma un elemento de preferencias encaminadas al otro, siendo la confianza tan relevante que se puede decir que mucho del detenimiento en los acuerdos internacionales se puede explicar por la falta de confiabilidad mutua.

En nuestro mundo globalizado, las preferencias encaminadas al otro como la confianza, reciprocidad y altruismo son elementos integrales en las transacciones económicas entre compañías, entre consumidores y minoristas, entre empleados y jefes, y en comportamientos económicos determinantes. Por cada 10 puntos de porcentaje que se elevan en su escala de medición de confianza, Knack y Keefer encuentran un incremento del incremento anual per capita de cuatro por cada cinco puntos porcentuales (Buchan, Johnson y Croson, 2006: 374). En otros términos, al incrementarse la confianza, incrementan también las ganancias económicas obtenidas.

Curiosamente, la influencia de la comunicación irrelevante y que se da mediante pláticas personales insignificantes ayuda a incrementar considerablemente la cooperación en el juego de intercambio y regateo, mientras que las conversaciones igualmente irrelevantes sobre

hechos no tuvo un impacto significativo en los niveles de cooperación. Presumiblemente, es el contenido personal de la comunicación, y nuestra misma calidez al comunicarlos lo que representa la clave para elevar los niveles de cooperación (Buchan, Johnson y Croson, 2006:393). Aunque en este sentido se debe estar alerta a la percepción individual de calidez y la apertura a ella.

Por otra parte, la orientación cultural del individuo definida por su país de origen modifica su actitud con respecto a las preferencias encaminadas al otro. Aún más interesante es el hecho de que el país de origen y la orientación cultural interactúan con otros factores tales como la distancia social, que impactan en el comportamiento hacia los demás. Este descubrimiento indica que el tratamiento actual de la información de la influencia que tiene la distancia social en el comportamiento aún no ha sido completada, en algunas partes del mundo y en algunas orientaciones culturales, la definición de distancia social y sus implicaciones en el comportamiento son muy diferentes de aquellas orientaciones culturales individualistas como Estados Unidos.

Los resultados con respecto a las preferencias encaminadas al otro, confirman lo que Schelling sugirió en 1968 al decir que si sabemos, somos propensos a que nos preocupe o nos importe el otro (Buchan, Johnson y Croson, 2006:393). Por esta misma razón, es importante para culturas colectivistas, conocer quién es el otro realmente. Es decir, no sólo se desea conocer la faceta de negociante o de hombre de negocios, sino que se busca conocerle en detalles personales. Tal nivel de cercanía implica una gran cantidad de tiempo cara a cara, por lo cual se puede aprender a reconocer las reacciones faciales y corporales de nuestro interlocutor.

Los psicólogos, por ejemplo, al observar la corriente del movimiento del cuerpo humano, eligen las diversas unidades de la conducta por separado: el contacto visual, la sonrisa, el roce del cuerpo o alguna combinación de estos factores, y las estudian en la forma tradicional (Davis, 2010: 9); se analizan las conductas con relación a los componentes afectivos, las capacidades cognitivas y el entorno social en el que se encuentra el sujeto y del cuál proviene el psicólogo, con su propia carga de significados y capacidades culturales de observación.

De manera similar, los psiquiatras reconocen desde hace mucho tiempo que la forma de moverse de un individuo proporciona datos ciertos sobre su carácter, sus emociones y las reacciones hacia la gente que lo rodea (Davis, 2010: 11), ya que si nos reconocemos como seres vivos pertenecientes al reino animal, podremos ver que nuestra vida interna tiene toda una gama corporal que le permite ser expresada y que según el contexto cultural tiene diferentes implicaciones al ojo del psiquiatra que analiza.

Es así como un mensaje no verbal puede tener una variedad de significados; esto implica que en el contexto de la comunicación intercultural, es muy difícil que un extranjero comprenda la comunicación no verbal que existe entre las personas de la cultura anfitriona (McEntee, 2001: 382) dado que no se cuenta con el mismo sistema de referencias o con los datos culturales suficientes para comprender el significado de tales o cuales expresiones. Tampoco es una situación imposible, simplemente se requiere de tiempo de interacción, interés real en la otra persona, una distancia social cercana y una aguda capacidad de percepción.

Cuando nuestra corporeidad se encuentra frente a otra, nuestra conducta cambia y responde a los estímulos percibidos del otro individuo. Si dicho individuo proviene de un entorno completamente distinto al nuestro, es probable que ambos individuos reaccionen a un fenómeno conocido como shock cultural, el cual en la mayoría de los casos tiene un impacto negativo en la relación, aunque cuando se comprende que la intención es aprender del otro en un marco de cooperación y de buenas intenciones, tienden a reducirse de manera sustancial las reacciones negativa a este impacto cultural.

De hecho, cuando se desea conocer al otro, la comunicación no verbal es un aspecto esencial en la búsqueda de información y en la comprensión de los objetivos y las intenciones de la contraparte al momento de hacer negocios (Goodman, 2009). Dicho de otra manera, es mediante la información no expresada verbalmente que se obtienen datos que el interlocutor no está expresando de manera directa pero que revelan a la persona que se tiene al frente.

Cada acontecimiento propicia la necesidad del negociante intercultural por estudiar y conocer la comunicación no verbal que verá expresada en su contraparte internacional. Por

otra parte, los sociólogos han observado y descrito una especie de etiqueta subliminal a la que casi todos respondemos, y que conforma nuestro comportamiento tanto en los aspectos fundamentales como en los pequeños detalles (Davis, 2010: 11) y le han designado el nombre de inconsciente colectivo o imaginario social. Dicho fenómeno se manifiesta a través de los símbolos sensibles como mecanismos para transmitir el inconsciente colectivo.

Las ideas, los sentimientos y las opiniones son intrínsecos a la persona y de ninguna manera pueden salir, transportarse o transferirse ahora otra. Lo que se transfiere o transmite son los símbolos sensibles, los núcleos de información, la aceptación o rechazo sociales y los patrones de comportamiento esperados por su grupo social. Prácticamente, de un cumulo de opciones que tiene el individuo, se resaltan aquellas que son “las correctas” o la forma adecuada de comportarse.

Dichos símbolos están seleccionados según los marcos de referencia del emisor, pero es de vital importancia tener en cuenta los del receptor, este marco se pasa por medio de la educación. Así mismo, las ideas y los sentimientos son entidades inherentes a la persona y por definición, no pueden salir de ella. Por consiguiente, no se pueden "transmitir" nunca, como el metabolismo, la digestión, la respiración o la presión arterial (Cortina Izeta, 2014: 65). Sin embargo, las ideas y los sentimientos son del dominio del individuo. Responden a su marco social de referencia, a su contexto y a su cultura. Tales entidades emotivas están limitadas a la existencia del ser.

Entiendo por "Marco de referencia", en una definición propia, al conjunto de opiniones, juicios, ideas (verdaderas o falsas, pero personales), experiencias, conocimientos, recuerdos, etc., que existen dentro de la mente de cada persona. Lo cual indica que el marco de referencia tiene toda la introyección del entorno en el que habita.

Precisamente, es de ahí de donde se originan fallas comunes en la comunicación, porque los conjuntos de los marcos de referencia de cada persona son diferentes, por lo tanto los símbolos se descifran con un código que no es exactamente igual que aquel con el que se cifra el mensaje elegido por el emisor. El símbolo que para él era apropiado para su idea, en los

marcos de referencia del receptor puedes tener otra significación y, por consiguiente, provocar en su mente una idea diferente de la intentada por el emisor (Cortina Izeta, 2014: 72).

Consecuentemente, lejos de ser una habilidad universal, entonces, el arte de agradar, persuadir y cooperar es una cualidad basada en la cultura (Meyer, 2014: 89). Nuevamente, se reafirma en las normas sociales aceptadas y validadas por el consenso social, adquieren una importancia sin igual cuando se comparten intereses en común y sobre todo, cuando se desea establecer una relación de negocios donde cada quien debe conocer al otro en su esencia. Por fortuna, existen una serie de herramientas teóricas ya descritas que capacitan al negociante con datos, consejos y explicaciones conceptuales que son relativamente fáciles de poner en práctica y mejorar la comunicación intercultural con los negociantes chinos. En el tercer capítulo, todos los preceptos teóricos se desarrollan de manera concreta y se presentan al lector en forma concisa, donde la interculturalidad y las negociaciones se juntan para resaltar los desafíos y las coyunturas que se pueden mejorar en la relación binacional.

TERCER CAPÍTULO: RESULTADOS LA INTERCULTURALIDAD EN LAS NEGOCIACIONES ENTRE MÉXICO Y CHINA, RETOS Y OPORTUNIDADES

Introducción

En el capítulo anterior se presentaron las principales aportaciones científicas al conocimiento de la cultura, la confianza y la comunicación en sus diferentes vertientes. Se resaltó que la cultura es un sistema cognitivo evaluatorio que en cada sociedad mediatiza la construcción paulatina de la concepción de la realidad, mediante el cual es posible familiarizarnos con comportamientos observados y adoptarlos como conocidos, seguros y confiables.

Dichos comportamientos en el caso de la cultura China distinguen algunas conductas que se vuelven relevantes de sobremanera cuando se trata de negociar. Tanto las relaciones sociales, el orden jerárquico y las normas sociales de comportamiento conducen a la formación de confianza de manera previa al intercambio verbal y conducen a una efectiva comunicación intercultural, la cual por sí misma no garantiza el éxito en las negociaciones pero sin ella definitivamente el éxito no llegará.

A continuación se visualiza una muestra gráfica (Imagen No.5) que condensa la información contenida en este trabajo de investigación “Operacionalización de la variable negociación”.

Imagen 5

Variable	Definición Conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores
Negociación	Proceso comunicativo donde la información transita de manera verbal y no verbal. Se divide en seis etapas: etapa inicial, etapa de apertura, etapa media, etapa propuesta y contrapropuesta, etapa de acuerdos, etapa de seguimientos (Rodríguez, 2007 :179).	Mecanismo de comunicación intercultural de interacción cara a cara, por medio del cual dos partes llegan a acuerdos que favorezcan a ambos	Explícita o verbal Implícita o no verbal	- Objetivo en común -Necesidad por cooperar para lograr el objetivo -Complementariedad de estilos comunicativos -Toma de decisiones en conjunto

Por lo tanto, en el presente capítulo se sintetiza de manera muy breve, los diversos factores que llevan a la formación de confianza y aceptación en el ámbito de negocios. Por medio de ejemplos concretos, se guía al lector hacia la comprensión del punto de vista chino al negociar, se reconocen las diferencias con la propia cultura y se profundiza en el valor del respeto por las prácticas culturales de la sociedad china.

De manera específica, hago énfasis en el comportamiento no verbal que predispone al éxito bajo la premisa de que al ponerse atención a las señales que los negociantes chinos consideran agradables y aceptables, se pueden llevar a cabo y entablar una relación de negocios a largo plazo.

3.1 Cultura

El elemento social de la cultura está determinado por la noción del entorno. En esencia, la cultura es lo que Bauman reconoce cómo la normativización de la vida (Bauman, 2002: 152), y en ella se desarrolla el mundo de nuestras ideas y pensamientos; los cuales no nacen en el vacío ni de la casualidad sino de, por y en el interior de las relaciones sociales. En todo aquello que nos rodea es donde se localiza la vida cultural y cada cultura tiene su propio entorno significativo en concordancia con sus prioridades de vida y de relación humana.

Cuando se habla de cultura china, siempre se habla de balance. Al ser una cultura de equilibrio, el trato igualitario debe mantenerse sobre todas las cosas y por ello su interacción se basa en la práctica del intercambio. Un ejemplo claro es la cultura del intercambio de regalos. A propósito, expertos en el tema como Hamlish, Palmer y LaFleur, profundizan en el año 2010. Ellos indican que al momento de agradecer a un regalo con otro, éste debe ser de igual costo o ligeramente de menor precio para que se mantenga la balanza en equilibrio entre las dos personas.

Así mismo, la correspondencia abarca tanto la esfera de lo materia como de lo inmaterial. El hecho a recalcar es el demostrar que se busca profundizar en una relación mutua, que se considera importante al otro y que se desea compartir con él una parte valiosa de si mismo.

Para ejemplificar, es común ofrecer una pequeña cantidad de té Oolong-tíngtíng a quien disfrute de una buena taza de té. Aquí toma importancia el significado que el regalo tenga y debe ser bien seleccionado ya que su carga emocional es lo que realmente se compensa.

Para la cultura china, el momento de sentarse a la mesa es una importante ocasión para convivir y darse a conocer en un ambiente informal. No es casualidad que una forma coloquial de saludarse sea 你吃了吗 (ni chi le ma), que indica el interés por saber si sientes hambre al momento del encuentro, y de ser así, la prioridad es satisfacer esa necesidad fisiológica. Por lo tanto, se debe estar al tanto de la posibilidad de un encuentro que implique ya sea comida o bebida.

El comportamiento a la mesa se marca generalmente por el tipo de lugar donde se come, en el caso de consumir comida china, la etiqueta indica el uso de palillos chinos. Es frecuente que quien invite sirva los alimentos para sus invitados, pero no siempre es así. Hacia el final de la comida, es adecuado dejar un poco en el plato y vaso para que se entienda que ya se está satisfecho y que no hay mayor interés por seguir comiendo. De manera muy particular, es urgente recordar no dejar los palillos dentro del bowl con arroz ya que dicha imagen hace referencia a rituales de muerte (Hamlish, Palmer y LaFleur, 2010: 247). Así es como el consumir alimentos y bebidas es una acción primordial para la interacción con negociantes chinos.

Es pertinente considerar que los negociantes chinos por su parte, habrán investigado y adaptado sus estilos culturales de negociación a su contraparte en México y seguramente harán uso de sus conocimientos sobre cultura mexicana para facilitar la interacción. Es por ello que durante la convivencia se irá adoptando un estilo de negociación único a los valores y prioridades de ambos grupos de negociación en particular. Es por ello que entre mejor se conozca sobre la cultura opuesta, se tendrá mayor adaptabilidad a un estilo personalizado y equilibrado entre rasgos de cultura tanto china como mexicana.

Otra conducta considerada respetuosa es la dinámica de dar y recibir cumplidos. En este intercambio de insistir por apreciar al anfitrión, y sus respuestas opuestas, se crea una

atmósfera de acercamiento emocional al dar reconocimiento y salvaguardar el rostro de ambos (Hamlsh, Palmer y LaFleur, 2010: 248).

Curiosamente, al momento de recibir los halagos, los negociantes chinos muestran eterna y constante modestia. Esto con la finalidad de mantener el equilibrio y no sobresalir por encima de los otros. Seguramente, se recibirán respuestas que contrarresten cualquier indicio de superioridad, lo cual es sólidamente benéfico para la relación. Por ningún motivo se debe decir que su autocrítica es correcta, ni por estar de acuerdo con el anfitrión chino ya que, insisto, el propósito es mantener el balance mutuo.

Cuando se trata de disculparse y dar las gracias, ambos son señas de cordialidad en China mientras que no sean agradecimientos excesivos que lleven a la incomodidad (Hamlsh, Palmer y LaFleur, 2010: 249). Si bien es común que se escuchen disculpas frecuentes por desconocimiento de costumbres o por errores menores, en esos casos se suele pedir 不好一則 (bu hao yi ze) disculpas, o en su defecto, se pide 对不起 (dui bu qi) perdón, para indicar el reconocimiento de algo inapropiado y externar su reconocimiento de una manera honesta y casual. Así mismo, agradecer es apropiado al decir 谢谢 (xie xie), de una manera suficiente pero medida y amable.

3.1.1 Continuidad histórica

Es importante poner en relieve que debido a su ideología, el legado cultural toma un valor imprescindible dentro de la cultura china. Autores expertos en análisis de dicha cultura como John Watts afirman que el enorme barco chino no cambia de dirección fácilmente (Watts, 2014: 47). En consecuencia, existen hoy en día prácticas ritualistas que unen a la sociedad china moderna con su legado remoto.

Tanto el ejercicio de la religión y de los pensamientos filosóficos en China pueden ser percibidos como doctrinas esotéricas tanto como en sus actividades cotidianas (LaFleur, 2010: 181). Esa continuidad histórica refleja a su vez el balance entre cambio y continuidad que los

ha enriquecido desde hace cinco mil años y es un aspecto esencial que se debe tomar en cuenta al momento de interactuar con ellos. Se debe entender que sus acciones cotidianas los unen con sus antepasados y que cualquier falta de respeto a este rubro puede ser fatal al entablar una relación de negocios.

Para agregar algo a lo anterior, es pertinente entender que el primer contacto de China hacia el mundo se da por la apertura que tuvieron en el año de 1421. No es casualidad que un caracter en el nombre de China en mandarín sea 中, el símbolo de la centralidad o del centro. Por ello son 中国, el imperio del centro.

Desde las primeras expediciones fuera de la China continental, la decisión de salir del territorio se da por su interés por compartir su grandeza cultural. Decidieron expandirse pero no para ir a conocer el mundo, sino para ir por embajadores que viajaran a China a conocer su cultura y aprender de ella. Desde un inicio no buscaban aprender las costumbres del resto, sino irradiar su cultura al mundo y por memoria colectiva, es probable encontrar sedimentos de esa ideología en la actualidad.

Si bien sobre el tema de la temporalidad se pueden escribir ríos de tinta, para los fines de esta investigación es conveniente entender que la unificación de China se dio en gran medida por la irrigación pluvial y el manejo del flujo de los ríos. Para examinar de forma deductiva el hecho antes mencionado, es mediante el dominio de la naturaleza y el control de las calamidades que ella causa cómo se permitió el asentamiento poblacional. Mucho del control de las inundaciones y el haber tenido suficiente abastecimiento de comida para alimentar un gran ejercito fuerte para el emperador Qin (Watts, 2014: 46) fundaron las bases para el crecimiento exponencial que tuvo la China imperial.

Cuando se analiza la continuidad histórica en el contexto de cada negociante, se refleja los periodos anteriores que son relevantes en su vida y que vale la pena darse el tiempo de escuchar, conocer y valorar. Cuando un negociante se toma el tiempo de hablar de su historia, o de la versión de la historia de China que él conoce, se abren las puertas al entendimiento de su ideología, su mentalidad y sus raíces identitarias. Inclusive, si se escucha con atención, tam-

bién se puede reconocer en su discurso todo el bagaje filosófico y religioso bajo cuyos preceptos se rigen sus decisiones y acciones. Los cuales se describen a continuación.

3.1.2 Complementariedad y religión

De la misma manera que la postura histórica es una parte importante del engrane de la cultura china, la filosofía que adopten y la religión que practiquen son esenciales para su definición como parte del pueblo chino. De tal manera, que entre las tres fundamentan las bases culturales de su existir.

En China los “Cuatro libros” son los textos principales del Neo-Confucionismo (Fung y Bodde, 1997: 1). En ellos se contiene la esencia de la filosofía, lo cual ha sido la preocupación de toda persona con educación. En la antigüedad, si una persona lograba tener acceso a ser educada, la primera educación que recibiría era en filosofía. Cuando un niño va a la escuela hoy en día, lo primero en aprender son los Cuatro libros: las analectas de Confucio, el Libro de Mencius, el Gran Aprendizaje y la Doctrina de los Mean.

En este sentido se comprende que la cultura permite una homogeneización de las percepciones individuales a través del sistema educativo. Por lo que se puede esperar que aparezcan patrones de comportamiento en común. Ello mismo permite sentirse identificados como parte de un grupo en el que convergen la esfera material y la inmaterial; la esfera de las ideas, creencias y mentalidades (Cervantes Zepeda y Lemus Delgado, 2015: 55).

Cuando se habla de filosofía y de religión, seguramente se tiene una idea de lo que son cada una. Lo que llamo filosofía es el pensamiento sobre la vida, sistemático y reflexivo. Cada hombre que aún no muere, sigue siendo parte de la vida. Pero no hay muchos cuestionando filosóficamente su vida, y menos de manera sistemática (Fung y Bodde, 1997: 2) como se hace en la formación china.

En el pensamiento chino se parte de un enfoque humanista que busca pensar en acciones para el aquí y el ahora (Cervantes Zepeda y Lemus Delgado, 2015: 48). De igual manera,

es el producto de una visión pragmática moldeada por sistemas filosóficos como el confucionismo, donde el hombre es el centro de la existencia.

Una gran influencia en la mentalidad china se dio a partir del periodo Han cuando el pensamiento confuciano, con todas las influencias que sufrió, se estableció como la ideología oficial del imperio chino (Botton Beja, 2008:131). A partir de entonces los preceptos de Confucio han definido en menor y mayor grado las acciones de los chinos hasta nuestros días. Por ejemplo, el estigma social (fomentado por el confucianismo) de ser un parásito, un ente no productivo, no hace atractiva la posición de conformarse (Botton Beja, 2008: 141) aunque se tenga suficiente éxito o la posibilidad de descansar. Un chino que sigue los preceptos de Confucio no se sentirá tranquilo con la pereza y la inactividad.

Es necesario considerar que el confucionismo ha sido, al mismo tiempo, un sistema de pensamiento y un corpus ideológico por aproximadamente 2,500 años. Cada generación, en sus propios autos de apropiación y recreación, retomó y retoma, las ideas de la escuela confucionista en un acto que permite dotar de sentido y rumbo a la existencia individual y colectiva (Lemus Delgado, 2014: 90).

Al respecto, el confucionismo no es una religión más de lo que lo son los textos de Platón o las enseñanzas Aristotélicas (Fung y Bodde, 1997:1). Sin embargo su relevancia lo ha posicionado como un recurso legitimador de las estructuras políticas, sociales y económicas de la China clásica, reflejo de la cosmovisión de una sociedad eminentemente agrícola (Lemus Delgado, 2014: 91) descrito en las analectas. Dicho texto, es una recopilación carente de una estructura lógica-formal a la manera de las propuestas éticas occidentales (Lemus Delgado, 2014: 91).

Sin embargo, son un texto susceptible de ser absorbido por un espíritu tradicional que lo impone de manera dogmática y justificadora, como sucedió en la China imperial (Lemus Delgado, 2014: 91) y que puede darles características de religión aunque no lo son. Las analectas son la fuente primaria desde la que se cimentaron las distintas interpretaciones de Confucio. Y son, en su origen, un texto vivo, abierto a múltiples interpretaciones.

En relación con las implicaciones filosóficas contenidas en las analectas, la concepción de las virtudes humanas se muestra en dos diferentes niveles. En el primero (Lemus Delgado, 2014: 92) se encuentra el 仁 (ren), humanidad o benevolencia enmarcado por los conceptos de 德 (dé) virtud y del 道 (dao) camino.

Así mismo, afirma Lemus que como una aplicación o extensión del primer nivel está el segundo nivel donde se encuentran virtudes como 忠 (zhong) lealtad, 孝 (xiao) piedad filial, 恭 (gong) respetuosidad, 信 (xin) veracidad, y 勇 (yong) valentía.

Por su parte, según la teoría de los Cinco Elementos, el fuego, el metal, la tierra, el agua y la madera son elementos que tienen su correspondiente en todo. Hay cinco colores, cinco virtudes, cinco estaciones (otoño, invierno, primavera, verano y una estación intermedia entre el verano y el otoño), cinco puntos cardinales (cuatro, y un punto central), y así en todas las manifestaciones de la realidad (Botton Beja, 2008:131).

En otro rubro, la religión tiene un sentido diferente de la vida que consiste en creencias, dogmas, rituales e instituciones (Fung y Bodde, 1997: 3). A continuación se explican las diferencias entre las posturas filosóficas y las prácticas religiosas en particular.

Se suele decir que hay tres religiones en China: el Confucionismo, Daoísmo y Budismo. El Confucionismo carece de elementos religiosos por lo que no es una institución religiosa. El Daoísmo (conocido generalmente como Taoísmo) se divide en dos partes: 道家 (dàojiā) la escuela del Dao y 道教 (dàojiào) la religión taoísta, que aparte de ser distintas son contradictorias (Fung y Bodde, 1997: 3).

Paralelamente al confucionismo existe en China la tradición del daoísmo, cuya visión del mundo e interpretación de la naturaleza son complementariamente opuestas al confucio-

nismo: si para el confucionismo el orden natural debe subordinarse a un orden social totalmente reglamentado, para el daoísmo el orden natural es el único camino verdadero, de manera que el ser humano debe plegarse a él y seguir su curso (Botton, 2018: 151). Por ejemplo, en la escuela del 道 se enseña que la muerte es un proceso natural de la vida y se debe seguir con calma, mientras que en la religión del 道 se sigue el espíritu de la ciencia, que es la conquista de la naturaleza, por lo tanto se enseñan técnicas y principios para evitar la muerte (Fung y Bodde, 1997:3).

La dinastía Sui (581-618) y Tang (618-907) fueron las épocas de fusión del budismo donde se logró avances nunca antes vistos ya que absorbió las doctrinas del confucianismo y el daoísmo. Por si eso no fuera ya impresionante, se dio lugar a escuelas budistas con características chinas (Ren, 2007: 10).

Para comprender los fundamentos de toda la vida filosófica en China, es *necessary* regresar a los fundamentos de los encuentros sociales y las celebraciones por temporada. Emile Durkheim ha analizado que todas las religiones requieren del factor de regeneración y de reunir a la gente por periodos de emoción communal (LaFleur, 2010: 179). Los campesinos en China, tenían la costumbre de reunirse en festivales por temporada, que marcaban el inicio y el fin de cada trabajo de agricultura. A lo largo del tiempo, tal práctica social se vería expandida en mucha mayor extensión y se volvería tan compleja, hasta convertirse en una de las características de la nobleza feudal y de la corte imperial en China (LaFleur, 2010: 179).

Las reuniones de los campesinos constituyen el principio de todas las futuras religiones chinas (LaFleur, 2010: 179). Dichos encuentros implican el concepto de que el individuo es parte de algo mayor que sí mismo. Es por ello que el sentido de unidad social china constituye el corazón de la religiosidad china (LaFleur, 2010: 180) y es sumamente relevante la reunión en persona para negociar, cerrar tratos y la toma conjunta de decisiones decisivas. Uno de los puntos que sobresalen cuando se recalca la unidad campesina, es la gran alegría de reunirse en actividades comunales y el enorme miedo a las figuras gobernantes (LaFleur, 2010: 181) que

fueron opresoras por mucho tiempo y que solo al unirse los campesinos formaban entre ellos su propio escudo protector de su integridad cultural y física.

A este respecto, el camino a recorrer es la complementariedad (Lemus Delgado, 2014:82). Recurrentemente se busca la dualidad en la cultura china. Se ha generado así la mezcla enriquecedora entre modernidad, occidentalización y globalización como tres fenómenos que confluyen en una misma realidad (Lemus Delgado, 2014: 82) en china. El balance entre ellos se refleja incansablemente por el arte de reunirse, de interactuar cara a cara y de convivir con el objetivo de defenderse mutuamente.

La implementación del proyecto económico también dotó a China de la capacidad de injerencia en el mundo a partir de su poderío económico (Lemus Delgado, 2014: 83). Al final de cuentas los valores colectivos que orientan las decisiones de los miembros de una sociedad son producto de contornos culturales específicos, en el caso de china es producto de una interacción entre creencias religiosas y pensamiento filosófico (Cervantes Zepeda y Lemus Delgado, 2015: 50).

Una de las explicaciones de sus rasgos tan flexibles al negociar es el principio de la interacción del ying y el yang que es la causa del principio, del fin y de todo cambio en las cosas. Es destacable que en la tradición china no existe la idea el pecado original que tanto ha inhibido la sexualidad occidental. En la cosmología antigua se habla de dos fuerzas necesarias y complementarias que son el fundamento del universo: el yin, elemento femenino y el yang, elemento masculino (Botton, 2018: 150).

Es pertinente enfatizar que dicha flexibilidad es a la vez un riesgo ya que la postura o valores que deseen enfatizar o seguir, dependen de sus conveniencias e intereses. Dicha flexibilidad ha funcionado bien para su propio beneficio, pero si el negociante mexicano las sabe aprovechar, puede obtener ganancias para sí mismo, aunque siempre logrando acuerdos coherentes y buscando el beneficio mutuo. Cualquier intento por abusar de la contraparte y la confianza ganada será terminado por completo.

Como esa interacción es regular, el universo tiene orden y, puesto que es constante, el universo es cambiante y dinámico. Todas las cosas tienen alguna conexión e influencia mutua, y de la misma manera el ser humano y la naturaleza son afectados el uno por la otra y viceversa (Botton Beja, 2008: 132). Religión no excluyente: basado en la complementariedad ying y yang, su pragmatismo no dogmático permite tener más de una religión y de una perspectiva en cada cosa.

La estrecha relación entre los ámbitos de lo natural y humano hace que cualquier acción humana pueda influir en el curso de la naturaleza; es por eso que cualquier acción mala puede acarrear anomalías naturales (Botton Beja, 2008: 131) y se le atribuye fácilmente a las malas acciones todos los resultados indeseables. El éxito de la modernidad china expresado en la incorporación a los mecanismos globalizados ha situado a esta nación a ser la segunda economía del planeta. Esta modernización puede ser al mismo tiempo su más estrepitoso fracaso (Lemus Delgado, 2014: 83) si llegara a discurrir con la filosofía o la religión chinas; a la separación de los flujos de energía entrelazados en la ideología de lo humano y lo natural.

Otra forma de enfocar el estudio en las prácticas no discursivas es evocar que si bien es cierto que el imperio Han se desintegró, también es cierto que al cabo de tres siglos se volvió a unir (Botton Beja, 2008: 149) dados los fundamentos ideológicos y filosóficos que los integran como un solo pueblo. A pesar de las grandes diferencias que existen a lo largo y ancho de Asia, existen inflexiones que conectan a la gran diversidad cultural y que da una ventaja ideológica a China ahora que se postula como primera potencia mundial al contar con el recurso identitario de una población mayoritaria a nivel mundial.

La cultura, particularmente la religión y el lenguaje, podrían afectar la manera en que los mercados financieros son vistos dentro de cada país y la percepción sobre cómo contribuyen al bienestar social (Cervantes Zepeda y Lemus Delgado, 2015: 52). Cabe recordar que tales preceptos son siempre cambiantes, adaptables y flexibles. Dadas sus bases culturales de complementariedad. La única forma de tener acceso a la ideología en praxis, es mediante la comunicación. Es por ello que la comunicación intercultural es la pieza fundamental para acceder a la esencia del entendimiento de la cultura china.

3.2 Comunicación intercultural

El reto de comunicarnos entre mexicanos y chinos en nuestra época moderna nace del reconocimiento de dicha nación como potencia económica mundial y de nuestra nación como un país en vías de desarrollo con gran potencial de crecimiento e importantes recursos naturales. La manera de lograr que se dé la comunicación internacional entre ambas civilizaciones es mediante la negociación, la cual adquiere un carácter único cuando se trata de China. Las particularidades de los intercambios no verbales con representantes de negocios chinos conllevan un gran esfuerzo por profundizar en sus minuciosas necesidades implícitas en la cultura china.

A nivel social, existe una capa a nuestro alrededor que difícilmente notamos, como difícilmente se entera un pez de las peculiaridades del agua que le rodea y para llevar a cabo con éxito los encuentros cara a cara se debe iniciar por comprenderla. En ese espacio que conocemos como cultura, se encuentra el secreto de lo que representa confiar en el otro. Al haber delimitado el significado de lo que es confiar, se necesita reconocer la forma de socialización china y enfatizar los aspectos característicos de su identidad y las peculiaridades que repercutirán en la forma de hacer negocios con China. Cabe destacar que los negociantes chinos también hacen su parte por conocer la cultura mexicana, sin embargo tales datos no se abordan en la presente investigación por evitar su prolongación en tiempo y forma.

Los negocios internacionales enfrentan una serie de complicaciones y retos que surgen al mostrarse frente a frente con la contraparte intercultural (Semnani-Azad y Adair, 2011: 451) como lo son las diferencias culturales en los estilos comunicativos, los repertorios de estrategias y los esquemas cognitivos. Para dicho propósito, Edward T. Hall describe la teoría de alto y bajo contexto, las cuales esclarecen teóricamente a profundidad cuáles son los rasgos necesarios para contribuir a la comprensión de la persona extranjera con quien se enfrenta la vulnerabilidad cultural.

Cuando nos preguntamos porqué no podemos simplemente entrar en materia de negociación y cerrar un contrato es vital recordar que la relación con el negociante es el contrato

(Meyer, 2014: 185). La buena noticia es que las estrategias para mejorar la confianza son simples, generalmente requieren solo de ajustes menores tanto de comportamiento como de expectativas.

La forma en la que somos condicionados por nuestra cultura a ver el mundo en nuestra propia cultura parece obvia y común que es difícil imaginar que en otras culturas se hacen las cosas diferentes (Meyer, 2014: 244). Ahora es cuando se piensa acertadamente al decir que no entendemos nuestra propia cultura hasta que empezamos a compararla con otra (Meyer, 2014: 248).

A sabiendas de que durante la socialización raramente se llega a un acuerdo, tampoco se logran los acuerdos sin haberlos socializado antes (Meyer, 2014: 188). La ingesta en conjunto es una herramienta significativa para la construcción de confianza en algunas culturas, pero en otras culturas, compartir las bebidas particularmente alcohólicas, es igualmente importante (Meyer, 2014: 187). Por ello, cuando comparten alcohol se demuestra que no tienes nada que esconder y cuando tomas hasta caer de alcoholizado, demuestras que tienes la voluntad de bajar la guarda por completo. En otras palabras, la disposición a dejar de lado las barreras sociales en la noche, dignifican la confianza del negociante por la mañana.

Tampoco se puede ignorar que la convivencia cara a cara es limitada por las áreas geográficas distantes que habitan mexicanos y chinos para comunicarse en un ambiente informal (Meyer, 2014: 190). Así, mucho de la construcción de confianza debe hacerse a larga distancia en el mundo de negocios de hoy en día, pero al iniciar a trabajar con sociedades basadas en relaciones, se debe empezar por elegir un medio de comunicación a su estilo, de ser posible, se debe organizar el tiempo y el presupuesto para viajar y negociar en persona.

De ser necesario, se debe dedicar una llamada exclusiva para establecer contacto o rapport (Meyer, 2014: 194). Es conveniente pensar cuidadosamente la cantidad de tiempo que se ha de dedicar a socializar antes de iniciar a negociar. A continuación, es de gran ayuda dejar que la otra persona decida cuándo es el momento indicado para empezar a hablar sobre nego-

cios. En el caso de que el contacto se dé mediante llamadas por teléfono, se sugiere tomar asiento cómodamente y mentalizarse a que será solo una plática larga y cálida.

En sociedades confucionistas como China, preservar la armonía del grupo al cuidar del orgullo de todos los miembros del equipo es de suma importancia. Confucio predicó un modelo de cinco reglas gobernantes de cómo los superiores deben comportarse con los de mejor edad o rango y de asegurarse de que estos cumplan con su rol de acuerdo a su rango o grupo de edad. En china proteger el orgullo del otro es sumamente importante, incluso supera al decir lo que se cree que es correcto (Meyer, 2014: 199).

Existen algunas características significativas de la cultura china que permiten la formación de confianza. Por ejemplo, algunas reglas de etiqueta son valiosas e incluso esenciales para causar una buena impresión en un primer encuentro. Tales reglas hacen deseable pasar tiempo con determinada persona y representan un cumulo de información que los negociantes chinos aprecian bien. Quizás no se pueda ser el extranjero perfecto pero el intentar profundizar en su cultura e informarse de pequeños detalles refleja interés y dedicación a la relación de negocios, por lo que se sienten halagados y con inclinación hacia formar una relación a largo plazo con esa persona.

De manera figurativa, la composición de la cultura china puede ser representada por medio de la imagen de las cajas tipo Матрëшка (matrioschkas) que se caracterizan por ser correspondientes en forma y complementarias en tamaño al caber una dentro de la otra. Una característica de estas cajas es que al abrir una de ellas se revela otra al interior, dando la ilusión de un reflejo perfecto de la anterior en menor tamaño (Hamlish, Palmer y LaFleur, 2010: 238). De manera similar es que las diferencias culturales entre por ejemplo el sur y el norte de China, solo tienen sentido en la relación de una caja grande de China como un todo, que contiene cajas más pequeñas con prácticas locales y regionales similares (Hamlish, Palmer y LaFleur, 2010: 239) a menor escala.

3.2.1 El reflejo cultural en el idioma

Actualmente el idioma chino mandarín es uno de los idiomas oficiales de las Naciones Unidas (Ren, 2007: 107). A pesar de ser un lenguaje de difícil aprendizaje, su universalización a partir de los años sesentas ha evolucionado exitosamente a nivel mundial en su forma simplificada. El propósito por el cual fue creado era la accesibilidad de los extranjeros a su sistema de comunicación, cuya escritura sirve como un puente entre el pasado y el presente (Hao, 2015).

Conocida en su denominación vulgar por los chinos como 方块字 (fangkuaizi), es escritura china ha mostrado, desde hace un tiempo relativamente remoto, sus características singulares, cuyos nombres, sean en chino o en español, han variado bastante (Hao, 2015: 111) y cuyas reglas gramaticales se modifican constantemente y se publican para regulación idiomática del pueblo chino, siendo muchas de ellas ignoradas y poco populares entre la sociedad en general.

Si el idioma chino es el centro de la cultura china, entonces las relaciones sociales están inmersas en el alma de la sociedad china (Hamlish, Palmer y LaFleur, 2010: 239). El entendimiento de ambas provee de una visión generalizada de un inconsciente colectivo que permea en los comportamientos cotidianos de la sociedad china. Que estos factores estén inmersos no implica que sean todos igualmente relevantes en todas las regiones de China ni en cada individuo de la misma manera; cada cual tiene sus formas particulares de aceptar, rechazar o interpretar cada aspecto cultural de su sociedad.

En términos conceptuales, constructos perdurables como 人 (ren) o 心 (xin), se refieren a cualidades de confiabilidad, credibilidad, durabilidad, tolerancia y respeto, y han sido una parte importante de la conceptualización china desde hace milenios (Hamlish, Palmer y LaFleur, 2010: 239) y es así como conocen a la persona en un todo a través de sus gustos y su corazón. Las verdaderas intenciones son valoradas de forma que superan cualquier posesión material.

Al contrario, el sistema alfabético de la escritura occidental que es fonosintáctico, es decir que "la agrupación de dos o más palabras constituyen una unidad gramatical, unidad tonal, unidad de sentido y que, además, forman la unidad sintáctica intermedia entre la palabra y la frase" (Quilis, 1993: 372)., la lengua china casi no tiene nada que ver con la escritura en cuanto a la pronunciación, porque esta última no se puede interpretar por la anterior, de una manera fonética (Hao, 2015: 112).

Existe una gran cantidad de caracteres, cuyo número se estima en torno a los 60, 000. No obstante, de esa cifra 6000 son utilizados en la vida diaria (Ren, 2007: 107). La formación de los caracteres chinos se basa principalmente en los siguientes cuatro métodos:

Pictograma: crea un carácter imitando la forma de los objetos. 月 (yue) imita la forma de la luna menguante.

Ideogramas: añade al pictograma inicial alguna señal para indicar alguna cualidad concreta o crear un carácter nuevo. Filo o qie (切) se escribe añadiendo un trazo al cuchillo o dao (刀) para resaltar esa cualidad (Ren, 2007: 107).

Fonograma: se combina una parte etimológica y una parte fonética para construir un nuevo caracter. Normalmente la parte etimológica contiene el significado de la palabra y la parte fonética da una pista sobre su pronunciación. Así lago (湖) hú se forma de agua (水) shui y de bravío (胡) hu que determina la pronunciación del nuevo caracter creado (Ren, 2007: 107).

Las múltiples interpretaciones que los caracteres protagonizan una clara muestra de la flexibilidad que su cultura profesa. Cada interpretación aporta así con la suficiente libertad de ver el mundo diferente en cada caracter, para cada individuo. Así es innegable que existe una gran dosis cultural en el idioma.

Llama la atención, cómo los caracteres han dejado huellas imborrables en la psicología, conceptos de valores, el modus vivendi, la mentalidad, la moralidad, costumbres y valoración de la belleza (Hao, 2015: 113). Tanto la filosofía como la cultura china no pueden prescindir de los caracteres, porque en primer lugar, ellos mantienen viva la esencia pictográfica de su identidad. En segundo lugar, la escritura ha sentado en gran medida una base para la integración de las naciones chinas y por último, constituyen los elementos con los que se conforma el carácter de cada persona en el pueblo chino.

3.3 Identidad

Sobre las bases de las ideas expuestas acerca del factor determinante del idioma, sale a la luz la construcción del modo de ser chino. En virtud de la construcción de la personalidad, Gudykunst (1999) enuncia que nos identificamos y nos evaluamos en términos de los grupos a los que pertenecemos. Asimilamos y nos familiarizamos con características como el estatus social, el color de la piel, el sexo, la habilidad para lograr el éxito, entre otras singularidades.

El mismo autor teoriza que se distingue la identidad del individuo en función de su voluntad: las dos vertientes son la identidad voluntaria y la involuntaria. Estas a su vez se dividen según lo que el individuo crea como positivo o negativo. La identidad voluntaria es la que nos atribuimos por voluntad propia y se requiere un esfuerzo para mantenerla. A diferencia de la naturaleza involuntaria, en la que no tenemos opción ya que son quienes nos rodean los protagonistas de ella (Gudykunst, 1999: 89).

Cada modelo cultural envuelve sus propios rasgos distintivos como creencias y prácticas sociales que delimitan y acentúan lo que es moral, lo que es imperativo y deseable (Mesquita y Walker, 2003: 779). Por fortuna, dado el movimiento de experiencias y vivencias entre ambos negociantes o equipos de trabajo, se pueden formar identidades objetivas en conjunto, las cuales se adaptan conforme compartan experiencias mutuas.

Las condiciones ambientales figuran como la piedra angular que marca las posibilidades de lo que va a suceder (Gabrenya W., Kwang-Kuo y Kwang-Kuo, 1996: 319) y las reac-

ciones de cada individuo. Es en esa interacción emocional donde radica el proceso de conocimiento mutuo, el cual mantiene la perspectiva de futuras experiencias para ser preservadas como recuerdos (o antecedentes) significativos de la relación binacional. Entonces, se debe profundizar en el conocimiento del “horizonte de experiencias”³ que cada quien tiene, así es como en conjunto se puede trazar una línea futura de expectativas sobre la relación de negocios.

La identidad china es un fenómeno cambiante que difícilmente se puede delimitar. Y para poder hacer un acercamiento, es necesario tener en cuenta tanto el espacio y el tiempo como la cultura, ya que ofrecen un amplio rango de ideas y antecedentes que pueden ser adoptados y adaptados para satisfacer las necesidades identitarias. Y, mediante la comprensión del rango de ideas y antecedentes, es posible acceder al debate sobre los diferentes grupos y al proceso de formación de identidad, el cual es un proceso de constantes negociaciones (Dryburgh, 2011: 20).

Si se examina a la China de la actualidad, se puede encontrar que, las fuerzas que dan forma a la cambiante identidad de manera acelerada están determinadas por el rango de ideas y antecedentes antes mencionadas. Las actitudes del pasado, la tradición cultural de las regiones Chinas está cambiado, es decir, el desarrollo económico que permite ahora a los afortunados definirse a sí mismos en términos de sus propios gustos laborales y de tiempo libre es tradicionalmente distinta.

Este fenómeno sucede dentro de una ideología comunista que permite adaptarse, es al estilo chino, en otras palabras, aunque predomina el sistema comunista, hay un espacio creciente para el capitalismo en las pequeñas y medianas empresas a las que el Estado decide permitir el acceso.

³ El elemento de horizonte de experiencias propuesto por Hans-Robert Jauss (1987) es derivado del planteamiento teórico “Fusión de Horizontes” de Hans-Georg Gadamer (1993). El cual, analiza cómo está regido el acercamiento a nuevas experiencias por las experiencias individuales del sujeto, es decir, cuando el individuo se enfrenta diferentes perspectivas culturales, el grado de identificación que este tendrá depende del contexto personal, por lo tanto el interés estaría determinado.

De generación en generación, otra forma de explicar el éxito es mediante las conexiones de la gran población china de ultramar. Allá donde haya un chino dispuesto a hacer negocios habrá otro que, por lazos de raza o sangre, le prestará dinero o le dará el apoyo necesario para conseguir un visado o permiso. Se trata de una característica brillante de los emigrantes chinos. Señala Zhuan Gotu, entrevistado por los escritores españoles Cardenal y Araujo, que además del sentimiento de grupo que domina la tradición oriental, muchos emigrantes proceden de la misma zona: la costa de China. Este factor añadido, intensifica la fuerza de cohesión de la familia y el regionalismo. Ambos elementos son vitales para la vida social de ultramar ya que de esta forma se refuerzan los lazos intra-chinos pese a salir del imperio del centro del cual en espíritu nunca se alejan; llevan consigo su idioma y sus costumbres que son siempre importantes en las prácticas culturales de las localidades a las que lleguen.

Con humor los escritores señalan que en la Gran China todo queda en casa (Cardenal y Araujo, 2012: 50) mientras que los recursos extraídos y la mano de obra exportada generan el efecto opuesto en los lugares donde se establecen. Constantemente, el apego a la cultura, el idioma y las costumbres chinas explica su inicial desinterés por la integración o la adaptación con las sociedades de acogida, donde mantienen un perfil bajo y con poco contacto.

La conciencia de ser depositarios de un legado y de unos valores que es obligatorio transmitir a la siguiente generación sigue perfectamente viva. La lengua y el matrimonio son los vehículos que garantizan la transmisión de la herencia que les ancla a sus raíces (Cardenal y Araujo, 2012: 51) y que celosamente protegen de la influencia extranjera. Su identidad es siempre su valioso tesoro y lo que parecieran transmitir en su código genético es su orgullo por sentirse descendientes de la civilización 汉 (han) que es un sinónimo de ser persona. El carácter aporta la idea de que al ser 汉 se es un ser humano y en su esencia, dejar de ser han sucederá solo cuando dejen de vivir.

3.3.1 Internalizaciones culturales del reino del medio

En 中国 (Zhong guo) o el imperio del centro, lo que conocemos hoy como China, es una construcción lingüística en la que se expresa la creencia de que son el centro del mundo: por su trascendencia cultural, prácticas cotidianas y lenguaje. Elementos que se rememoran cada vez que leen la palabra 中 (Zhong) donde se visualiza la centralidad.

Acciones concretas como sus habilidades (desde saber usar los palillos), prácticas de respeto, el lenguaje apropiado, lingüísticas, y el buen trato hacia las demás personas. Por eso es que siempre respetan a los otros, así están unidos con sus ancestros y con su cultura que los hace distinguirse de los bárbaros.

Hay cuatro hilos culturales que han unido al pueblo chino por alrededor de cinco mil años, y ellos se reflejan en las negociaciones. Esos hilos son el agrarismo, la moralidad el lenguaje pictográfico chino y el desdén hacia los extraños (Harvard business review on doing business in China, 2004: 32). En 2012, Noma y Crossman establecen que la cultura china está orientada a observar los eventos como un todo, mientras ponen atención a las emociones involucradas.

Sin embargo, como resultado de la economía capitalista global, la educación de los jóvenes chinos ha gravitado con tendencia hacia los modelos y prácticas de negociaciones occidentales, y también en cierto grado, han adquirido otra forma de percepción. Por lo tanto, el estudio del estilo de negociación oriental no asume del todo la explicación del contexto chino (Noma, H., y Crossman, J.,2012: 119).

La cultura, particularmente la religión y el lenguaje, podrían afectar la manera en que los mercados financieros son vistos dentro de cada país y la percepción sobre cómo contribuyen al bienestar social (Cervantes Zepeda y Lemus Delgado, 2015: 52). Así, la cultura, es la programación colectiva de la mente que distingue a los miembros de un grupo y a los de una categoría de personas de otra (Cervantes Zepeda y Lemus Delgado, 2015: 54).

Al final de cuentas, los valores colectivos que orientan las decisiones de los miembros de una sociedad, son producto de entornos culturales específicos. En el caso de China, es producto de una interacción entre creencias religiosas y pensamiento filosófico (Cervantes Zepeda y Lemus Delgado, 2015: 50). Flora Botton Beja, historiadora del Colegio de México, afirma que ese dinamismo ha resultado en un cambio social y cultural: China ha evolucionado. Ahora, el Estado cede las formas de control, y se traduce en mayor libertad para que los individuos elijan su trabajo, decidan sobre su movilidad y tengan el estilo de vida que les convenga sin interferencias mayores (Botton, 2018: 121). Tales cambios han hecho erupción en nuevas clases y nuevos hábitos. En la República Popular de China de antaño existían clasificaciones según la ocupación de cada individuo y cada uno de los grupos identificados, hasta que las reformas económicas plantearon que, el empleado por el Estado, sobresalía por sobre los demás.

Los grupos sociales de la China del siglo pasado eran los obreros, los burócratas, los intelectuales y los campesinos; pero ahora con el desprendimiento de la tutela del Estado, se ha creado una especie de clase media (Botton, 2018:122). Se puede decir que no existía una delimitación social como tal, pero si el posicionamiento económico de mayor o menor poder adquisitivo, que además se justificaba con explicaciones de segregación por habilidades, por inteligencia o por capacidades que los pudientes dominaban y los pobres no. De ahí nació la convicción de educar a los hijos, para que ellos dominaran, aprendieran y ejecutaran habilidades que les permitieran escalar como sus descendientes no pudieron hacerlo.

Si bien es cierto que estos cambios mencionados se reflejan principalmente en las áreas urbanas, y que posiblemente la mayoría de la población todavía no los ha experimentado, no significa que se deje de marcar una tendencia que tarde o temprano permeará a toda la sociedad (Botton, 2018: 135).

Otro gran rubro que merece una mención especial es el matrimonio. Sobre el cual se observa que va en aumento como resultado de la moderna relación espontánea, la disminución en la urgencia por tener hijos, la búsqueda de relaciones de poder igualitarias entre hombres y mujeres. Tristemente su incremento en cantidades se refleja en la disminución hacia menores

niveles de tolerancia; que inciden en el incremento de los divorcios. En el campo, uno de los mayores problemas es la desproporción entre hombres y mujeres, que hace difícil para los hombres pobres conseguir esposa y fomentan prácticas ilegales como la venta de mujeres o el raptó para obtener pareja (Botton, 2018: 153).

En esencia, no se pueden minimizar los retos que representa el tener que educar a una población como la China. La escolaridad obligatoria de nueve años ha incidido sobre la insuficiencia de fondos para financiarla, y la disparidad todavía amplia entre áreas urbanas y rurales ha dificultado la realización de esta meta (Botton, 2018: 181). En este rubro se refuerzan las enseñanzas que guiarán el comportamiento de los ciudadanos chinos. Para ese fin, el investigador Ren afirmó en 2007 que hace aproximadamente de 2,600 años, el ahora legendario político Guan Zhong, decía que “planificar un asunto de un año es cultivar bien la tierra; planificar un asunto de diez años es plantar bien los árboles; planificar un rubro de cien años es formar a los talentosos o estudiados” (Ren, 2007: 23).

Por otro lado, el exembajador Sergio Ley López, presidente de la sección de negocios Asia-Pacífico del Consejo Mexicano para el Comercio Exterior (COMCE), asegura que el incremento del poderío económico, la evolución de la sociedad y la creciente fortaleza militar china, colocan al Estado en el camino de convertirse en la otra superpotencia del siglo XXI. Este hecho, que pocos ponen en duda hoy, a pesar de la insistencia de Beijing de continuar considerándose a sí mismo un país en vías de desarrollo y de los enormes retos sociales, económicos y políticos que aún tienen por delante, ha tenido una manifestación concreta en el reajuste de las prioridades de su propia política exterior, ahora caracterizada por una mayor implicación en los asuntos de interés internacional (Lemus, 2011:10). Lo anterior entre muchos otros aspectos, son datos que se invierten en información relevante, se denota que dicho conocimiento pasa a formar parte del bagaje del individuo y es entonces donde la forma de adquirir conocimiento y tomarlo como propio se vuelve una característica relevante de estudiar.

3.3.2 Orden jerárquico integrador de identidad

Hoy en día, con el conocimiento que se tiene de las culturas occidentales, se puede afirmar que hay un valor social generalizado en torno al posicionamiento jerárquico. Tal valor social se ha desarrollado y fortalecido a través del tiempo y, aunque se dé en diferentes niveles alrededor del mundo (Buchan y Croson, 2004: 486), en China se considera esencial el respetar la posición de poder, la edad y los rangos establecidos. Por lo tanto, es conveniente considerar este factor al querer iniciar una negociación, ya que las fuentes de confianza serán afectadas por el ambiente jerárquico institucional en el que se opera (Fisman y Khanna, 1999: 2).

Desde las reuniones de la unidad campesina, no todas las opiniones han sido igualmente significativas (aunque todas sean escuchadas). Existe un orden determinado que se debe seguir por usos y costumbres ancestrales que al día de hoy, representan la cotidianidad en la toma de decisiones. Este orden de jerarquías delimita gran parte de lo que el negociante chino reconoce como respeto y al practicarlo, se es consciente del orden que ellos siguen para que las cosas marchen como se espera.

Mucho del poder jerárquico actual se deriva de la capacidad adquisitiva o de la riqueza del individuo. Los cambios fundamentales que están tomando lugar en áreas correspondientes a los derechos de propiedad y la gobernanza corporativa para las regulaciones del mercado, se orientan a conformar una base estable fundamentalmente institucional para las operaciones de los tres modos de producción.

Tal triada se compone de: 1) la economía tributaria; 2) la pequeña producción mercantil agrícola; y 3) el modo capitalista. El balance entre los tres modos de producción tiende a redefinirse, pero debe descartarse la posibilidad de un cambio de régimen o el colapso económico. Esos tres modos de producción y las jerarquías socioeconómicas llegaron para quedarse (Zhang Q.F., 2011: 107).

Justo como la economía es híbrida, la estructura social china también se caracteriza por la hibridación de jerarquías. Mientras los status de oficiales y civiles siguen marcando tajantes

diferencias en los estilos de vida a los que cada categoría puede aspirar, esta clasificación no es la única dimensión que diferencia a la gente y crea distintas oportunidades de vida (Zhang Q.F., 2011: 108).

En nuestros días, los 中国人 (Zhong guo ren) o gente procedente de China que son excluidos de la cúpula oficial, tiene la oportunidad de aspirar a la riqueza económica en mercados tanto del modo de producción capitalista como del modo de pequeña producción mercantilista. Es esta participación en el éxito del mercado económico, lo que ha dado el realce al crecimiento de la nueva clase económica de élite. Quizás no todos disfruten del prestigio social, y hasta puede que sean objetivo de extorsión por parte de oficiales corruptos, pero tanto su riqueza como la libertad de la cual disponen son aún la causa de controversia de muchos miembros de la élite oficial (Zhang Q.F., 2011: 108).

Además, la división entre lo urbano y lo rural se incrementa de manera sostenida a través de la división laboral desigual y el intercambio de relaciones bajo una economía capitalista al estilo chino. La jerarquía urbano-rural también puede modificarse cambio significativo de la práctica del poder oficial y la creciente relevancia de las condiciones económicas. En las áreas rurales, la fuerte protección institucional hacia los pequeños productores, provoca mediante leyes, barreras intrínsecas a la penetración del capitalismo occidental, lo cual provee fuertes herramientas de sobrevivencia e incluso de crecimiento para las pequeñas producciones mercantiles agrícolas.

Por otra parte, en la economía urbana, los pequeños productores encaran una fuerte competencia entre la posesión del gran capital hacia el decline de ganancias por las grandes inversiones al proceso de producción. Los trabajadores urbanos proletarios que están expuestos a la fuerza del mercado abierto, están en peores condiciones que el campesinado protegido por el Estado. Comparados con los productores minoristas del campo, los minoristas que son residentes ciudadanos deben notar que el status social que disfrutaban como habitantes de zonas urbanas (lo que solía elevarlos a posiciones envidiables por su status jerárquico durante el socialismo), ahora les proporciona poco confort además de haber sido minimizados por las des-

ventajas económicas que ahora enfrentan en la baja posición que les ofrece la clase jerárquica en la China moderna (Zhang Q.F., 2011: 108).

En China, las relaciones sociales están claramente definidas con base jerárquica en el género, edad (u orden de nacimiento) y generación. Los valores jerárquicos están íntimamente ligados a cada categoría, donde los mayores y los hombres primogénitos tienen la prioridad (Hamlish, Palmer y LaFleur, 2010: 240). Aún hoy en día, las familias en china son mucho menos independientes que en el mundo occidental. La familia extendida participa en decisiones como el disciplinar a los hijos, el realizar compras importantes, elegir una escuela o cambiar de trabajo, prácticamente en todo lo que involucre ya sea los recursos o la reputación de la familia (Hamlish, Palmer y LaFleur, 2010: 241).

El valor cultural de 孝勋 (xiaoxun) trae consigo un fuerte sentido de obligación que no se opaca por la distancia o por visitas poco frecuentes (Hamlish, Palmer y LaFleur, 2010: 242). Este factor se intensifica dada la política de tener sólo un hijo, que ha venido a reformar la naturaleza de las relaciones sociales en china de formas aún controversiales. Por lo tanto, es claro que la red social extendida, ya sea formada en la escuela, el trabajo o la comunidad local, se vuelve paulatinamente relevante (Hamlish, Palmer y LaFleur, 2010: 243).

La sociedad china está fuertemente cimentada en las relaciones jerárquicas, y como es evidente, alrededor de sesenta años de gobierno comunista no han eliminado la importancia de conocer el lugar propio dentro de la familia, de las relaciones sociales propias y de la sociedad en general (Hamlish, Palmer y LaFleur, 2010: 244). Después de las interacciones familiares, existe una normatividad social a gran escala que se define por el poder económico de cada grupo social.

Particularmente se puede plantear la importancia social del respeto al orden jerárquico desde los edictos que publicó la corte de la dinastía Han, en los que se premió a quienes respetaban a los mayores. Se dieron bastones a los mayores de setenta años y quienes portaran uno recibían trato especial. De igual manera, en los reinados Kangxi y Qianlong de la dinastía Qing se celebraron días especiales para los ancianos, se les invitó a la corte y se ofrecieron

banquetes por ellos (Ren, 2007: 17). Y, como último punto para entender la importancia social de la jerarquía, el maestro Mencio dijo desde el confucionismo “hay que respetar a los mayores como a los propios padres, amar a los niños como a los propios hijos”, por eso en China, quien viola esa virtud, recibe críticas de la opinión pública; quienes cometen faltas graves en ese sentido son sancionados por la ley.

3.4 Confianza

En China, la sospecha y la desconfianza caracterizan todas las reuniones con extraños. En negocios, la confianza no puede ser ganada porque las negociaciones no pueden concretarse si no la hay. Por el contrario, (Harvard business review on doing business in China, 2004: 40), la confianza debe ser transmitida vía guanxi, es decir, el socio en el que confías debe pasarte con su socio en quien confía.

Para los chinos, cualquier intento por establecer negociaciones sin haber establecido una relación interpersonal suficientemente armoniosa (renji hajie) es grosero, y pueden forzar que suceda en ocasiones (Harvard business review on doing business in China, 2004: 44). En el primer análisis, la confianza y la armonía son mas importante para los negociantes chinos que cualquier documento (Harvard business review on doing business in China, 2004: 45).

Al partir de que el mecanismo de la confianza es un sentimiento, podemos vislumbrar que debe contener en sí distintas características que la hagan posible. Existen diversos factores provenientes tanto del núcleo social, de los rasgos de personalidad y del entorno, que intervienen al momento de construir la confianza mutua que se conjugan en el tiempo presente para dar como resultado la posibilidad o la imposibilidad de confiar. Constan diferentes elementos culturales que permiten la formación de la confianza, los cuales se describen a continuación.

Como primer elemento, la concepción de la temporalidad representa la esencia de toda capacidad de confiar. El tiempo presente que se muestra como una intermitencia de eventos que ocurren en una continuidad intacta de estados. Mientras que los eventos son de naturaleza cambiante, la totalidad de estados con respecto a los cuales pueden suceder los eventos es, sin

lugar a dudas el pilar temporal necesario para proyectar a futuro lo que sucede en el presente (Luhmann, 1979: 12).

En algún punto, las negociaciones van a requerir una junta entre iguales con la esperanza de cooperación simultánea, pero ese no es su rol, ellos van a evaluar la relación según las muestras de sinceridad que se den en las negociaciones de sus subordinados (Harvard business review on doing business in China, 2004: 43). Por ejemplo, un evento puede ser una reunión de negocios formal e informal, mientras que un estado se genera a partir de tal evento cambiando la forma en que estos dos se relacionan de manera que pueden pasar de ser meros conocidos a ser parte de una negociación activa. Con respecto a la temporalidad, confiar es percibir un futuro que aún no sucede, con respecto a un pasado definido y corroborado en el presente. Es una fusión entre el sentir y el saber que los resultados esperados corresponderán con las expectativas planteadas.

Es así como se pueden visualizar las acciones futuras con certeza. Fenómeno psicológico que por su parte, es otro factor que permite la formación de confianza. Otorgar certeza es un mecanismo subjetivo e íntimo de la psique humana. En él convergen principalmente elementos sociológicos que llevan al ser humano a actuar conforme las expectativas depositadas en él. Freud ha descrito esta entidad como el Superyó; Cameron, N., y Patán, F., 1982: 211) aspecto topográfico de la personalidad conformado por el grupo social que acoge al individuo y da forma a su Yo interno. Es por eso que somos seres socialmente creados y para entender lo que somos y cómo actuamos debemos conocer primero la sociedad que nos ha dado forma.

En todo tipo de negociación se parte del entorno cultural en el que los involucrados se encuentren. El proceso de negociación se divide en seis etapas: etapa inicial, etapa de apertura, etapa media, etapa propuesta y contrapropuesta, etapa de acuerdos, etapa de seguimientos (Rodríguez, 2007:179). En este caso, la importancia de la etapa inicial será la que defina el éxito en el curso de la relación binacional.

Existen diversos factores externos o elementos a considerar cuando se negocia. A respecto, Requejo y Graham, en 2008, describen cada uno de los entornos y sus rasgos principales:

- El ambiente político se encarga de cuidar los objetivos y alcances a largo plazo. Por ejemplo, cuando se negocia con un país socialista, se debe mantener un enfoque que considere sus principios hacia la sociedad.
- El ambiente legal o regulatorio representa la filosofía de las limitaciones en educación y en regulaciones legales de cada país.
- El ambiente físico-geográfico es influyente tanto en la persona como en sus condiciones de salud, así como en los costos de estancia. muy probablemente las condiciones ambientales en Beijing afecten la negociación de forma determinante durante el invierno.
- Las tendencias demográficas afectan principalmente por las modificaciones sistemáticas culturales que se están llevando a cabo, especialmente por la homogeneidad cultural esperada en todas las regiones globalizadas del mundo. Fenómenos como la migración son clave en este proceso.
- Condiciones económicas son aquellas vinculadas a las condiciones políticas. Se tratan de control y riesgo por la postura gubernamental ante el comercio internacional.
- Ambiente financiero es el manejo y obtención económica. Los aspectos financieros son relevantes para saber cómo se hacen los tratos institucionales en cada país; el sistema financiero puede ser crítico dado determinado manejo de la moneda o procesos burocráticos.
- El ambiente tecnológico es bueno conocerlo por el rol importante en materia de contacto a larga distancia y por el factor de administración y economía.
- Factor cultural. Para fines de la presente investigación me enfoco en él, ya que de alguna manera concierne a todos los elementos antes mencionados, de manera que su análisis y comprensión marcan la diferencia en el éxito obtenido en las negociaciones a nivel global (Requejo y Graham, 2008: 125).

Así mismo, la comprensión de los factores determinantes de la confianza, permitirá la comprensión de sus efectos en la naturaleza de los contratos y la estructura organizacional que ejercemos o a la que pertenecemos (Fisman y Khanna, 1999: 1). La confianza, en esencia, no es una entidad aislada, sino una construcción de distintos tipos, los cuales han sido descritos reflexivamente por Shapiro, Sheppard y Cheraskin. Los autores incluyen:

- La confianza basada en amenazas de ejecutar un castigo si el comportamiento indeseado es mantenido, lo que llamaron confianza basada en la persuasión.
- La confianza que se basa primordialmente en el conocimiento, la cual aparece cuando cada una de las partes posee suficiente información sobre el comportamiento del otro, de manera que es capaz de predecir acertadamente sus acciones y comportamientos.
- La confianza por identificación sucede en un nivel profundo de internalización de la cultura opuesta. Se manifiesta cuando existe confidencialidad y un vasto conocimiento de las necesidades del otro, de manera que se desarrolla la posibilidad de saber que los intereses propios están seguros en las manos del otro (Fisman y Khanna, 1999: 2).

En algunas ocasiones, la relación directa o indirecta que se tenga con una persona es la única red de seguridad que cumple la función e incluso reemplaza al sistema legal en gran parte de los países en desarrollo (Meyer, 2014: 185) sobre todo por niveles altos de corrupción en países cuyo sistema legal deja desprotegida a la sociedad.

Además de las características interrelacionadas en los distintos tipos de confianza, para la cultura china la influencia de la filosofía confuciana es una herencia bastante fuerte, podría decirse que la vida cotidiana y las relaciones sociales de la cultura china están regidas por dichos preceptos filosóficos. Por ejemplo, la confianza erigida sobre la suma de experiencias repetitivas ocurridas a través del tiempo, lo que Fisman y Khanna denominan como el residuo histórico. Mientras esté culturalmente basada la negociación en la relación entre las dos partes, la confianza afectiva y cognitiva se verán vinculadas en los negocios (Meyer, 2014: 171).

En el caso de un negociante que desee tener éxito en el nivel internacional, y su trabajo lo lleva a las culturas BRICS, debe aprender cómo construir confianza basada en relaciones con sus clientes y colegas para ser exitoso. Las actividades para romper el hielo en las sociedades son raras. Una vez que la relación está construida, no es fácil dejarla ir (Meyer, 2014: 173). Las relaciones son construidas lentamente, fundadas no solo en la credibilidad profesional, sino en conexiones emocionales profundas.

En China las relaciones laborales son las relaciones personales. La lealtad se debe al individuo y no a la compañía. Las ramificaciones para alguien trabajando para un equipo en china son inmediatamente aparentes. Por ejemplo, en el caso de un vendedor que renuncie a su trabajo cuyo cliente fue atendido personalmente por él, puede que lo siga y deje la compañía también. Igualmente si un jefe de personal es despedido, puede que su personal lo siga a su nueva compañía (Meyer, 2014: 173).

Una vez establecida una relación afectiva, el perdonar cualquier error cultural que se cometa es sencillo. Así que al trabajar internacionalmente, invertir tiempo en construir confianza afectiva puede ser siempre benéfico (Meyer, 2014: 178). Un método eficiente para empezar a depositar confianza mutua es trabajar sobre intereses en común. Indica Erin Meyer que el tiempo y la experiencia le han enseñado que al mostrar el verdadero ser; el ser no profesional, se propicia una mejor manera de trabajar con culturas basadas en relaciones (Meyer, 2014: 182).

Luhmann en su propuesta teorica, parte de las consideraciones sociales necesarias para que se den las condiciones en las cuales confiar, lo cual entre negociantes mexicanos y chinos implica, de inicio el sobreponerse a la barrera del lenguaje, utilizándose por lo general el idioma inglés como puente lingüístico. Cabe mencionar que el mismo idioma, implica una carga cultural que suele pasar desapercibida y que separa la gran cercanía cultural que caracterizan a la cultura mexicana y china. Por ejemplo, ambas culturas perciben el tiempo con amplia flexibilidad.

No obstante, tanto para mexicanos como para chinos, el encuentro de negociación y la confianza van de la mano del paso del tiempo, y las intencionalidades son develadas paulatinamente de manera proporcional al aumento de confianza emocional entre ambos. Este tipo de confianza viene del corazón: cuando se ríe y ambas partes se relajan es cuando ven al otro como igual (Meyer, 2014: 168).

La confianza es indivisible de su entorno, por lo que el contexto en el que se da la confianza es un área de oportunidad para los negociantes mexicanos que busquen establecer relaciones de negocios a largo plazo con personas provenientes del gran país chino que tiene en jaque hoy en día al sistema mundo.

Se puede decir que los chinos confían en solo dos cosas: sus familiares y sus cuentas de banco (Harvard business review on doing business in China, 2004: 28). Con humor se vislumbra que la confianza es siempre basada en relaciones. Es decir, aquella que es construida al compartir comida, tardes bebiendo, y visitas a la cafetería. Las relaciones de trabajo se consiguen lentamente a largo plazo "reconozco quién eres a un nivel profundo, he compartido tiempo personal contigo, conozco bien a otros que confiar en ti, yo confié en ti" (Meyer, 2014: 171).

3.4.1 Guanxi 关系

La mayoría de las interacciones en las sociedades chinas pueden ser entendidas en términos de guanxi (Hamlish, Palmer y LaFleur, 2010: 239). Guanxi, o red social de confianza, aplica desde la familia hasta las relaciones internacionales (Hamlish, Palmer y LaFleur, 2010: 239). Algunos académicos incluso afirman que Guanxi se extiende a lo paranormal o lo intangible como el mundo de las deidades, de las sombras y de los ancestros, donde las buenas conexiones facilitan las presiones de la vida en el mundo "real" (Hamlish, Palmer y LaFleur, 2010: 239).

La confianza es un elemento crítico de los negocios en cada rincón del mundo. No puedes ser exitoso si tus colegas, clientes, compañeros y proveedores no confían en ti. Sin em-

bargo, los medios por los que se construye la confianza entre socios de negocios varía dramáticamente de una cultura otra (Meyer, 2014: 165). Algunos negociantes han experimentado en carne propia esta diferencia en la forma de confiar en la contraparte china. Erin Meyer ejemplifica cuando cita a unos clientes suyos al decir que “no obtendríamos nada de lo que quisiéramos de los ejecutivos chinos a menos que desarrolláramos guanxi con ellos” (Meyer, 2014: 166).

Desarrollar guanxi implica tomarse el tiempo, la energía e invertir esfuerzo para construir una conexión personal con ellos, es decir que la conexión se construye como amigos del corazón y ese nivel de cercanía solo se logra al salir, disfrutar de algunas comidas, compartir algunas bebidas, relajarse, formar una conexión emocional, abrir la personalidad, hacer un amigo de verdad; del tipo con el que quieres dejar tu guardia abajo (Meyer, 2014: 165).

Siguiendo con la narración de Meyer, escribe “Nos enfocamos en divertirnos y dejamos de preocuparnos por los negocios. Brindamos en grupo varias veces como una señal de respeto mutuo enfatizando la felicidad por iniciar una relación a largo plazo. Nos reímos mucho y algunos bebieron bastante. El deseo de cooperar cambió considerablemente. Ahora fueron entusiastas y abiertos, y empezamos a trabajar como equipo” (Meyer, 2014: 167). Por lo que cabe la pena subrayar que la persona con el mejor guanxi gana (Harvard business review on doing business in China, 2004: 39)

Por ejemplo, aquí el negociante chino busca conocer las motivaciones y la esencia de la personalidad de con quien hace negocios, dependiendo también de la región de la que provengan, los enfoques de negociación y las prioridades varían. De esta forma, logran conocer sus intenciones y reaccionar adecuadamente a ellas en cuyo escenario de negociación las intenciones de cada negociante deben ser expuestas claramente.

Las compañías tienen dentro de sí mismas un estilo de gerencia, su propia forma de hacer las cosas y en sí, cada empresa tiene su propia cultura (Requejo y Graham, 2008: 94) es por eso que grandes proyectos suelen quedarse en papel porque los estilos culturales empresariales no son congruentes y mucho de la compatibilidad se basa en el estilo fundamental de

negociación. Por supuesto que la cultura y el país no siempre van de la mano, es algo que los locales identifican dentro de sus países y diferencian los detalles culturales de cada región. En estos casos es mediante el lenguaje que se marcan las diferencias culturales (Requejo y Graham, 2008: 97) y mediante sus formas particulares de relacionarse en sociedad será la mejor forma de hacer guanxi con los negociantes de cada región.

En particular en naciones grandes, las diferencias regionales tienen un impacto muy fuerte en el comportamiento de negociación. En el caso particular de China, en la zona del noreste, son industrialmente competentes, honestos, directos y suelen tener predilección por negocios riesgosos o propensos a llevarse a cabo con creatividad (Requejo y Graham, 2008: 99).

Los negociantes de la zona de Beijing tienen un sentimiento regional burocrático muy curioso por su rareza en cuestiones nacionales y por su relativa falta de curiosidad, al parecer están tan habituados a las condiciones de dentro de la caja, que no les interesa tener un pensamiento que vaya fuera de ella (Requejo y Graham, 2008: 99).

Los negociantes del área de Shanghai son famosos por sus capacidades como negociantes. Son confiados, sobresalientes y espléndidos al punto de sorprender e impresionar en niveles inimaginables. No tienen barreras para su creatividad y el dialecto en su zona promueve habilidades lingüísticas para la vida política. Frecuentemente se perciben como exitosos; son el grupo dominante de las negociaciones en China Continental (Requejo y Graham, 2008: 99).

El sur de China es una región de cuyos negociantes tienden a ser influenciados por el mundo occidental, al punto que han desarrollado habilidades de emprendimiento y espontaneidad. Las diferencias regionales de los negociantes sureños suelen tener reputación de ser honestos y correctos. Son menos calculadores que los negociantes de Shanghai pero son excelentes negociantes y buscan hacer negocios rápidos (Requejo y Graham, 2008: 99).

Los negociantes de Hong Kong tienen una cultura de negocios diferente en distintos aspectos. La mayor parte de ellos son bilingües y hablan inglés fluido. De hecho su inglés puede que sea de un nivel alto que el de la mayor parte de los extranjeros a nivel mundial. Por lo mismo que hablan inglés en una proporción muy alta, también la cultura británica se mezcla con su cultura local de una forma muy profunda. Para la mayoría de ellos, su primer idioma es cantonés, el cual es considerado como un idioma crudo, tanto que suena a discusión o hasta puede sonar vulgar, es legendario por eso (Requejo y Graham, 2008: 100) al grado que si se llegara a discutir con ellos, prácticamente se acaba la negociación.

En la isla de Taiwan el lenguaje tiende a ser conservador. Dado que a ellos no llegó la mitigación comunista hacia las enseñanzas de Confucio o el mandarín hablado. Por lo tanto, en Taiwan el orden jerárquico es acentuado. La edad, el rango y la familia siguen teniendo roles predominantes en la cultura taiwanesa. Las compañías se dirigen de manera vertical, y el estilo de toma de decisiones es autocrático. Los gerentes suelen ser en ocasiones humildes y en ocasiones osados (Requejo y Graham, 2008: 100).

Lo que interpretan como inmadurez y falta de respeto hacia la persona con quien conviven, ya que se entiende como superioridad y menosprecio del otro. Existe cierto indicador de que las expresiones de felicidad, otra conducta expansiva, también es percibida como rara en culturas que ponen especial énfasis en el valor de la armonía en las relaciones. Las expresiones de felicidad son vistas como potencialmente disruptivas porque pueden contrastar dolorosamente con el estado emocional de otros, o porque pueden ser vistas como indicador de la posibilidad de que un individuo esté retando las obligaciones sociales y evadiendo responsabilidades (Camacho Gómez, 2014: 786). Es por ello que se debe guardar el respeto que cada quien se merece y se debe salvaguardar su rostro en todo momento para también salvaguardar el propio.

3.4.2 Mianzi 面子

Cuando se trata de interactuar con otras personas, nos vemos vulnerables a salir malheridos por alguna interacción inadecuada o deshonrosa. Es por eso que los chinos protegen so-

bremanera este aspecto y lo conocen por la expresión de 面子 (mian zi) que significa "salvaguardar el rostro".

Dicho término describe la acción de asegurar la reputación, la confianza, e imagen que se quiere mostrar ante los otros. La integridad personal depende de la posición y habilidades sociales, los vínculos personales y la influencia que se tenga sobre los demás, entre otros factores que se ven amenazados en diversas circunstancias sociales y que unen al pueblo chino por no perder tal reputación.

Por ejemplo, en situaciones públicas, se deben evitar actitudes como ser retados frente a otros, tener desacuerdo con alguien de manera abierta, ser criticado o negado en algo. Esos son comportamientos inapropiados que causan sorpresa, vergüenza y desencadenan acciones defensivas (Hamlish, Palmer y LaFleur, 2010: 245). Un aspecto único en estas circunstancias es que, quien hace que otro pierda credibilidad, se ve expuesto y pierde su propia credibilidad tanto como el otro. Es una situación de perder-perder que no favorece a nadie y se considera una catástrofe social.

Otro rasgo a cuidar es el decir que no a alguien abiertamente. En relación con la acción de salvaguardar el rostro del otro, dar una negativa abierta es considerado inapropiado porque se minimiza al otro al negarle algo, por ello, se emplean frases intermedias que reflejan las pocas probabilidades de un sí, pero que tampoco cierran las posibilidades de que se realice la petición en un futuro cercano. Algunas de las frases son como veré que puedo hacer, haré lo mejor posible, déjame pensarlo, podría ser difícil, lo intentaré, entre otras (Hamlish, Palmer y LaFleur, 2010: 245).

Preferentemente, es necesario evitar perder la calma a toda costa, sin importar cual enojado se esté (Hamlish, Palmer y LaFleur, 2010: 245) es una acción terrible y se considera como una falta de autocontrol y dominio de las emociones, por lo que dicha persona es un peligro y no se puede confiar en su comportamiento mesurado en situaciones sensibles que le desestabilicen emocionalmente de una forma sencilla.

Mianzi se piensa en términos cuantitativos: el rostro como el dinero, se puede ganar, perder dar o quitar (Harvard business review on doing business in China, 2004: 49). En virtud de ser una persona cultivada y un persona moral, ambas cualidades son ampliamente valoradas para participar en la vida pública o en cualquier actividad social son siempre juzgadas. Por medio de mianzi, se define la posición social de una persona en su red social; es la medida de valor social más valiosa entre la cultura china. Causas de mianzi pueden ser riqueza, inteligencia, atractivo físico, habilidades, posición de poder y por supuesto, buen guanxi.

Durante la negociación, se recomienda emplear tres tácticas para demostrar chiku nai lao (吃苦耐劳) o resistencia. La primera es hacer preguntas. La segunda es hacer una larga y extensa investigación para luego educar a las contrapartes chinas sobre la posición, necesidades y prioridades de la compañía. La tercera, es demostrar paciencia como signo de resistencia. Los chinos rara vez hacen concesiones rápidas (Harvard business review on doing business in China, 2004: 51).

El mensaje es claro: al negociar hay que ir preparado para discutir todos los asuntos con orden azaroso aparente. Nada está asentado hasta que todo lo esté (Harvard business review on doing business in China, 2004: 47). Como ejemplo, cuando defienden las posiciones en los precios, generalmente se utilizan el silencio y la paciencia como un arma formidable contra las culturas del este, que se muestran impacientes y vulnerables (Harvard business review on doing business in China, 2004: 48).

Son diversos los factores a tener en cuenta en México al momento de establecer negocios con empresarios chinos. Su historia y su trayectoria internacional los perfilan como actores centrados capaces de adaptarse a las características locales al tiempo que aprovecharán cada oportunidad, ya sea por medio o fuera de la legalidad para obtener mayores ganancias a su favor. Lo que en su país representa una gran competencia es para ellos un compromiso con su familia, con su región y con su cultura milenaria.

Dicha representación mental los convierte en ambiciosos y capaces de logros sorprendentes en materia de progreso. Sobre todo se debe tener en cuenta que quien sepa cumplir sus promesas tendrá siempre el apoyo de la gente (Ren, 2007: 21) y si se busca una relación de negocios a largo plazo con ellos, jamás se deben hacer promesas sin descartar la posibilidad de fallar. Una vez rota una promesa la credibilidad china jamás volverá a presentarse.

CONCLUSIONES

China es demasiado basta y está cambiando a un ritmo acelerado para ser capturada en su totalidad. China ha saltado ya, es decir que ha tomado un rol activo y con perfil de liderazgo mundial, por lo que el resto del mundo debemos replantear el balance de nuestras vidas (Watts, 2014: XII).

Es reconocido por expertos como Sergio Ley López, quien fue Embajador de México en Indonesia de 1997 a 2001, que el incremento del poderío económico, la evolución de la sociedad y la creciente fortaleza militar colocan a China en el camino de convertirse en la otra superpotencia del siglo XXI. Este hecho, que pocos ponen en duda hoy, a pesar de la insistencia de Beijing por continuar considerándose a sí mismo un país en vías de desarrollo y de los enormes retos sociales, económicos y políticos que aún tienen por delante; China ha tenido manifestación concretas de un reajuste en las prioridades de su propia política exterior, ahora caracterizada por una mayor implicación en los asuntos de interés internacional (Lemus, 2010: 10), mientras que antes de 1978 la atención era dirigida hacia dentro de China, a partir de los años ochenta los cambios y reformas dieron un giro totalmente diferente hacia la interacción con otras naciones.

En los últimos años, China ha evolucionado de un país que requería de apoyo económico internacional, a convertirse en el “gran banquero del mundo” como le llaman los autores Juan Pablo Cardenal y Heriberto Araújo. Por lo tanto, el gran fenómeno de desarrollo chino simboliza un reto enorme para la comunidad internacional. Tanto para comprender a la comunidad china, como para saber adaptarnos a los nuevos cambios que el crecimiento chino significa, es que el presente capítulo describe lo que la relación económica con el Gigante Asiático implica para México.

El tipo de encuentro que permite o impide el acercamiento entre México y China es la negociación; la cual implica un proceso de comunicación intercultural, donde la información transita de manera verbal y no verbal. En el siglo XIX Gran Bretaña le enseñó al mundo como

producir, en el XX Estados Unidos enseñó cómo consumir, pero si China va a ser el país líder mundial, en el siglo XXI debe enseñarnos cómo ser sustentable (Watts, 2014: 41) .

Ésta última adquiere un carácter único cuando se trata de China ya que la toma de decisiones de los negociantes chinos engloba una gran carga de mensajes culturales implícitos. Las particularidades de los encuentros con representantes de negocios chinos implica un gran esfuerzo por parte de los negociantes mexicanos por profundizar en sus minuciosas necesidades culturales que lleven su negociación a los términos del largo plazo.

Para llevar a cabo con éxito una negociación entre ellos, el objetivo principal es analizar los desafíos de la comunicación intercultural a lo largo del primer encuentro binacional cara a cara, ya que en éste se decidirá si la negociación continúa o no. Es por ello que mediante una aproximación analítica y descriptiva, se abordan fenómenos sociales y culturales esenciales; entre ellos, los mecanismos culturales que les permiten establecer confianza, el significado de las relaciones interpersonales y las señales no verbales que indican aceptación o rechazo hacia los negociantes y sus propuestas.

Es decir, que la principal aportación de este trabajo es identificar los retos y las oportunidades comunicativas que mejoran o impiden el diálogo presencial entre negociantes mexicanos y chinos. Visto de esta forma, este trabajo busca orientar la atención hacia los elementos culturales sustanciales en las relaciones sociales chinas, hacia el imprescindible orden jerárquico y hacia las normas sociales de comportamiento que permitirán al negociante mexicano diferenciar comportamientos deseables e indeseables en la cultura china.

Finalmente, ¿Cómo saber si la negociación está avanzando con éxito?

1. Los ejecutivos de altos niveles se presentan a las discusiones.
2. Se empiezan a hacer muchas preguntas específicas de algunas áreas de los acuerdos.
3. Se da un cambio en su postura; se vuelve algo comprensiva y tolerante. Inician ablandamientos de actitud de los negociantes chinos sobre algunos temas.

4. Se vuelve evidente que están hablando entre ellos en su propia lengua, seguramente se están poniendo de acuerdo.
5. La solicitud o llamada de los negociantes chinos pidiendo aumentar el número de reuniones.
6. Solicitan traer a un intermediario.
7. Hacen preguntas sobre asuntos adicionales a los ya tratados antes. Esto se consideran como extra a la negociación (Harvard business review on doing business in China, 2004: 47).

A continuación se muestra una gráfica (Imagen No.6) que condensa la información contenida en este trabajo de investigación con respecto al éxito en la fase inicial de las negociaciones, en la que distribuyo en porcentaje el impacto de los puntos arriba mencionados.



BIBLIOGRAFÍA

- Alba, A. García Garnica y S. Estrada Rodríguez, *Innovación y competitividad en la sociedad del conocimiento* (1ra ed.). México D.F.: Plaza y Valdés, S.A. de C. V
- Anguiano, E. (2001). La economía china en perspectiva histórica: sus bases y retos. En Anguiano E., *China contemporánea* (1ra ed.). México, D.F.: Colegio de México, Programa de Estudios APEC, Centro de Estudios de Asia y África.
- Anguiano Roch, E. (2008). China como potencia mundial: presente y futuro. En R. Cornejo, *China* (1ra ed.). México, D.F.: Colegio de México.
- Arsovska, L. (2015). *América Latina, el Caribe y China*. México D.F.: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Bauman, Z. (2002). *La cultura como praxis*. Barcelona (España): Paidós.
- Bond, M.H., Hwang, K., 1995. The social psychology of the Chinese people. En: Bond, M.H. (Ed.), *The Psychology of the Chinese People*. Oxford University Press, Hong Kong, pp. 213–266.
- Botton, F. (2018). Cambio social y cultura. En R. Cornejo, *China: radiografía de una potencia en asenso* (1ra ed.). México D.F.: El Colegio de México, Centro de Estudios de Asia y África.
- Botton Beja, F. (2008). *China: Su historia y cultura hasta 1800*. México: El Colegio de México, Centro de Estudios de Asia y África.
- Buchan, N., y Croson, R. (2004). The boundaries of trust: own and others' actions in the US and China. *Journal Of Economic Behavior y Organization*, 55(4), 485-504. Re-tomado de: <http://dx.doi.org/10.1016/j.jebo.2003.11.005>
- Camacho Gómez, M. (2014). *Cómo negocian los mexicanos*. Revista científica Pensamiento y Gestión, 114-124.
- Cameron, N., y Patán, F. (1982). *Desarrollo y psicopatología de la personalidad*. México: Trillas.
- Cardenal, J. and Araújo, H. (2012). *La silenciosa conquista de China*. Barcelona: Crítica.
- Cervantes Zepeda, M., y Lemus Delgado, D. (2015). China y México: desempeño económico y valores ético religiosos. *México y la cuenca del Pacífico*, 53, 47-72.

- *China Statistical Yearbook-2016*. (2018). *Stats.gov.cn*. Retrieved 11 April 2018, from <http://www.stats.gov.cn/tjsj/ndsj/2016/indexeh.htm>
- Cortina Izeta, J. (2014). *Identidad, identificación, imagen*. México D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- Dussel Peters, E., Trápaga Delfín, Y., y González Dorantes, W. (2012). *Cuarenta años de la relación entre México y China* (1ra ed.). Distrito Federal: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Damasio, A. (2007). *En busca de Spinoza*. Barcelona: Crítica
- Davis, F. (2010). *La comunicación no verbal* (1ra ed.). Madrid: Alianza.
- Daniels, B., Flack, J. and Krakauer, D. (2017). *Dual Coding Theory Explains Biphasic Collective Computation in Neural Decision-Making*. *Frontiers in Neuroscience*, 11.
- Dussel Peters, E. (2009). *The Mexican Case*. En R. Jenkins y E. Dussel Peters, *China and Latin America: Economic relations in the twenty-first century*. Ciudad de México: German Development Institute (DIE)/ Center for Chinese-Mexican Studies (CECHIMEX)
- Dryburgh, M. (2011). Foundations of Chinese identity: place, past, and culture. En X. Zang, *Understanding Chinese Society* (1ra. ed.). Great Britain, Milton Park: Routledge.
- Engardio, P. (2010). *CHINDIA*. McGraw-Hill Interamericana.
- Fisman, R., y Khanna, T. (1999). *Is trust a historical residue? Information flows and trust levels*. *Journal Of Economic Behavior y Organization*, 38(1), 79-92. Retomado de: [http://dx.doi.org/10.1016/s0167-2681\(98\)00123-1](http://dx.doi.org/10.1016/s0167-2681(98)00123-1)
- Fung, Y. y Bodde, D. (1997). *A short history of Chinese philosophy*. New York: Free Press.
- Fukuyama, F. (1996). *Trust*. New York: Free Press Paperbacks.
- Gabrenya W., Kwang-Kuo, J., y Kwang-Kuo, H. (1996). Chinese Social Interaction: Harmony and Hierarchy on the Good Earth. En M. Bond, *The Handbook of Chinese Psychology*. Hong Kong: Oxford University Press. Retomado de: <https://www.researchgate.net/publication/232446139>
- Gadames, H. (1993). *Verdad y Método* (5ed.). Salamanca, Sigueme.
- Geertz, C. (2003). *La interpretación de las culturas*. Barcelona: Gedisa.
- Giménez, M. (2005). *Teoría y análisis de la cultura*, México: CONACULTA.

- Goodman, D. (2009). Sesenta años de la República Popular: perspectivas locales sobre la evolución del Estado en China. *México y La Cuenca Del Pacífico*, 12(36. Septiembre- diciembre), Universidad de Guadalajara.
- Gudykunst, W. (1999). *Communication in personal relationships across cultures* (1ra ed.). Thousand Oaks, Calif. [u.a.]: SAGE.
- Hall, E. (1989). *Beyond culture* (1ra ed.). Nueva York: Anchor Books
- Hao, C. (2015). *¿ideogramas o pictogramas? Una introducción a los caracteres chinos*. *México y la cuenca del Pacífico*, 53,107-130.
- Hamlish, T., Palmer, W., y LaFleur, R. (2010). *Social Relationships and Etiquette*. En R. LaFleur, *China*. Santa Barbara, California, USA: ABC-CLIO
- [Harvard business review on doing business in China]. (2004). Boston, Mass: Harvard Business School Pub.
- Ivanova, A., Rangel, E., Celaya, R., y Gámez, A. (2012). *APEC: Más allá del comercio. Cómo el Mecanismo de Cooperación Económica Asia-Pacífico contribuye al desarrollo sustentable, la ciencia y la formación de recursos humanos* (primera edición). La Paz, B.C.S.: Universidad Autónoma de Baja California Sur.
- Jauss, H. (1987) *La historia de la literatura como una provocación a la ciencia literaria. En busca del texto. Teoría de la recepción literaria*. México, UNAM, 1987.
- Kitaba, M. (2018). *Why African Nations Welcome China. The Diplomat*. Retomado el 14 de abril de 2018, de <https://thediplomat.com/2017/02/why-african-nations-welcome-china/>
- Králiková, K. (2014). BRICS: Can a marriage of convenience last?. *European View*, 13(2), 243-250. Retomado de: <http://dx.doi.org/10.1007/s12290-014-0326-2>
- Larus, E. (2012). *Politics and society in contemporary China*. Boulder, Colorado: Lynne Rienner Publishers.
- LaFleur, R. (2010). *Society: Religion and Thought*. En R. LaFleur, *China*. Santa Barbara, California, USA: ABC-CLIO.
- Latour, B. (2008). *Reensamblar lo social: una introducción a la teoría del actor-red*. Buenos Aires: Manantial.
- Lemus, D. (2011). *Innovación a la China*. México: LID.

- Lemus, D. (2009). Innovación con características chinas. La dimensión regional en el sistema nacional de innovación de la República de China. En A. Martínez Martínez, P. López de Alba, A. García Garnica y S. Estrada Rodríguez, *Innovación y competitividad en la sociedad del conocimiento* (1st ed.). México D.F.: Plaza y Valdés, S.A. de C. V.
- Lemus, D. (2014). Confucionismo como humanidad: claves para complementar la modernidad. *México y la cuenca del Pacífico*, 52, 77-104.
- Lemus, D., Balderrama, R., (2009). *China y las oportunidades que ofrece para México* (1ra ed.). México: Fomento Económico Mexicano
- Licona Michel, Á., Ramírez Meda, K., y Santiago Mendoza, M. (2016). Transformaciones económicas en México y en el Noreste Asiático: Rusia, Japón, China y Corea. En A. Zottele Allende y J. Rangel Delgado, *Después de Beijing 2014* (1ra ed.). Edo. de México: Universidad de Colima.
- Lin, Y. (1998). *The importance of living* (2da ed.). Beijing: foreign language teaching and research press.
- López Arévalo, J., Marzábal, Ó., y Gastelum, S. (2014). La irrupción de China en el TLCAN: efectos sobre el comercio intra-industrial de México. *Economía UNAM*, 11(31), 84-113 Retomado de: [http://dx.doi.org/10.1016/s1665-952x\(14\)70446-3](http://dx.doi.org/10.1016/s1665-952x(14)70446-3)
- Luhmann, N. (2005). *Confianza*. Rubí (Barcelona): Anthropos.
- Luhmann, N. (1979) *Trust and Power*. John Wiley y Sons.
- Martín, Á., Isella Perotti, S., y Gabriel, E. (2014). *Manual práctico de psicoterapia Gestalt*. Bilbao: Desclée de Brouwer.
- McEntee Sullivan, E. (2001). *Comunicación intercultural*. México: McGraw-Hill
- Mesquita, B., y Walker, R. (2003). Cultural differences in emotions: a context for interpreting emotional experiences. *Behaviour Research And Therapy*, 41(7), 777-793. Retomado de: [http://dx.doi.org/10.1016/s0005-7967\(02\)00189-4](http://dx.doi.org/10.1016/s0005-7967(02)00189-4)
- Meyer, E. (2014). *The culture map* (1ra ed.). New York: PublicAffairs.
- Netzahualcoyotzi, R., Furlong, A., Quevedo Flores, J., Paulo, M., Luo, H., Rangel Delgado, J., Ivanova Boncheva, A., Licona Michel, Á., Sainz Gsell, N. and Lemus

- Delgado, D. (2014). *Política internacional de China*. (1ra ed.) Mexico: Plaza y Valdés S.A. de C.V.
- Noma, H., y Crossman, J. (2012). Analogue and digital mindsets: some implications for intercultural communication between western and eastern organizations. *Asian Academy of Management Journal*, 17(1), 115-129. Retomado de: <http://0-search.proquest.com.millennium.itesm.mx/docview/1506155232?accountid=11643>
 - Oropeza García, A. (2017). *Del Atlántico al Pacífico* (1ra ed.). México, D.F.: Universidad Nacional Autónoma de México.
 - Quilis, A. (1993). *Tratado de fonología y fonética españolas*. Madrid, España: Gredos.
 - Ramos, S. (2001). *El perfil del hombre y la cultura en México*. México, D.F.: Editorial Planeta México.
 - Ren, Q. (2007). *Zhongguo wen hua chang shi: Zhong Xi dui zhao*. Beijing: Hua yu jiao xue chu ban she.
 - Requejo, W., y Graham, J. (2008). *Global negotiation*. New York, E.U.A.: Palgrave Macmillan.
 - Rodríguez, A. (2007). *Impacto de la cultura en los negocios internacionales, un énfasis en los negocios con México*. *International Journal of Good Conscience*, 2(2)(1870-557X)
 - Semnani-Azad, Z., y Adair, W. (2011). *The Display of “Dominant” Nonverbal Cues in Negotiation: The Role of Culture and Gender*. *International Negotiation*, 16(3), 451-479. Retomado de: <http://dx.doi.org/10.1163/157180611x592950>
 - Sarkar, U. (2014). BRICS: An Opportunity for a Transformative South? *South Asian Survey*, 21(1-2), 127-137. Retomado de: <http://dx.doi.org/10.1177/0971523115592495>
 - Touraine, A. (1996). *Podremos vivir juntos* (1ra ed.). Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
 - Trompenaars, A., y Hampden-Turner, C. (2010). *Riding the waves of innovation*. New York: McGraw-Hill.
 - Van Staden, C. (2018). *How the extended rule of China's president Xi will influence Africa's future*. *Quartz*. 12 abril 2018, Retomado de: <https://qz.com/1249772/china-xi-jinping-in-africa-xi-extended-rule-influence-on-african-countries/>
 - Watts, J. (2014). *When a billion Chinese jump*. New York: Scribner.

- Zhang, Q. (2011). Status and Hierarchy. En X. Zang, *Understanding Chinese society*. Great Britain Milton Park: Milton Park: Routledge.
- Zottele Allende, A., y Zottele de Vega, E. (2016). Proceso de modernización en China y crecimiento acelerado. Impacto en México y América Latina. En A. Zottele Allende y J. Rangel Delgado, *Después de Beijing*. Edo. de México: Universidad de Colima.