



UNIVERSIDAD DE VALPARAISO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

GUÍA PRÁCTICA PARA HACER NEGOCIOS EN CHINA

Autor
IVONNE LOBOS OSSANDÓN



INFORME DE PRÁCTICA PROFESIONAL PRESENTADA A LA
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
DE LA UNIVERSIDAD DE VALPARAÍSO PARA OPTAR AL
GRADO DE LICENCIADO EN NEGOCIACIONES INTERNACIONALES
TÍTULO PROFESIONAL DE ADMINISTRADOR DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES

PROFESOR GUIA: JOHN REYNOLDS B.

Santiago, Julio de 2010

ÍNDICE

Introducción	6
Capítulo I: Antecedentes de la práctica	10
1.1. Descripción de la organización.	10
a) Políticas de Zhejiang Gongshang University	12
b) Servicios y Mercado	14
c) Escuelas de Zhejiang Gongshang University	16
d) Entorno universitario	19
1.2. Descripción de las funciones realizadas.	22
a) Trabajo desarrollado	22
b) Razones que impulsan el tema a desarrollar	24
Capítulo II: Desarrollo del tema	25
2.1. Objetivos generales y específicos.	25
2.2. Marco teórico.	26
i) China	26
(a) Datos generales	26
(b) Ejemplos de civilización china	31
(c) Hechos básicos acerca de China	33

ii) Administración Oriental	35
(a) Historia de la Administración en China	35
1. Dinastía Xia	35
2. Otras Dinastías	36
(b) Religiones y Administración Oriental	37
1. Confucianismo capitalista	37
2. Budismo	39
3. Taoísmo	40
(c) La práctica de la Administración	42
(d) La economía privada en la provincia de Zhejiang	43
(e) Logros del Desarrollo	43
1. Economía Privada	43
2. Grandes Mercados: Yiwu	44
3. Economía regional	46
4. El desarrollo de las empresas modernas de Zhejiang	47
5. Desventajas del Desarrollo	47
6. Expectativas	48
iii) Teorías de la Administración Oriental	49
(a) Teoría Feng Shui	50
1. Teoría Wuxing	51
2. Teoría Yin Yang	54
3. Teoría YiJing	57

Capítulo III: Desarrollo económico e inversiones en China	60
3.1. Sistema económico en China	60
i) Economía Planificada	61
ii) Economía de Mercado Socialista	62
(a) Definición Economía de Mercado Socialista	63
iii) Sistema económico en China	65
(a) Reformas económicas	67
iv) Tierras arrendadas para invertir en el siglo XIX	69
(a) Hong Kong	70
(b) Macao	72
(c) El caso especial de Taiwán	74
v) Zona Nacional Económica	76
(a) Zonas Económicas Especiales	76
1. Shenzhen: ventana de la reforma económica.	77
2. Zona especial de desarrollo económico de Hangzhou	79
i. Finanzas	80
ii. Recursos Humanos	80
iii. Selección de zonas para invertir	81
vi) Cómo hacer negocios en China	82
(a) Relaciones Sociales o Creación de Redes Sociales: Guan Xi	84

Capítulo IV: Etiqueta de negocios en China	90
4.1. Ponerse en contacto	90
4.2. Saludar y conocer en China	92
4.3. Diferencias culturales básicas	93
4.4. El arte de la cortesía	94
4.5. La reunión de negocios	95
4.6. El banquete chino	98
i) Rol de anfitrión	98
ii) Rol de invitado	99
iii) En cualquier momento	100
4.7. Diez advertencias de dar regalos	100
4.8. Negociando en China	103
4.9. Hospedando chinos	105
Capítulo V: Conclusiones	108
Bibliografía	113
Anexos	116

INTRODUCCIÓN

El año 2009 realicé mi práctica profesional en Banco Santander, área comercial, durante los meses de Enero y Febrero. Al realizar mi práctica en el área comercial, en Banca Personas, mis labores estaban relacionadas con el apoyo a los ejecutivos comerciales y con la venta de los diversos productos que ofrecía el Banco a sus clientes. El apoyar a los ejecutivos comerciales, consistía en ayudarlos en el cumplimiento de sus metas y en la realización de sus labores diarias como el hacer transferencias para evitar la morosidad de su cartera de clientes, entre otros; por otro lado, la venta de los productos a los clientes, consistía en ofrecer seguros, tarjetas y otros, a las carteras de cliente de los ejecutivos comerciales.

Dada mi falta de motivación por el área bancaria, lo rutinario de mis labores y un viaje a China a enseñar inglés a una Universidad y a tomar clases de negocios, cultura e idioma chino, después de terminada mi práctica en el Banco, decidí hacer mi informe de práctica basado en esta experiencia y de esta forma hacer una guía práctica que pudiese ser útil para todos aquellos que quieran hacer negocios con chinos. En una Universidad situada al interior de la capital de la provincia de Zhejiang, al sur de Shanghai, fui a enseñar inglés a alumnos chinos pertenecientes a Zhejiang Gongshang University y a cambio de esto, la Universidad me pagaba con alojamiento, tours, comida y clases de negocios, cultura e idioma chino. Principalmente, mi labor consistía en enseñar a estudiantes que cursaban distintas carreras de la Universidad, el idioma inglés de una forma más práctica, y ayudarlos a comunicarse y a entrar en confianza con

el idioma y de esta forma también, con otras culturas. Mientras yo cumplía mis labores, durante las mañanas, distintos profesores impartían las clases ya mencionadas, y dada la importancia económica que tienen los países asiáticos en la actualidad, sobre todo China, decidí realizar mi informe de práctica en base a esto, y así dar a conocer los aspectos esenciales que se deben conocer para hacer negocios con China. Además, la carrera requiere el conocer de otras culturas e idiomas, y mi motivación por el área internacional y las negociaciones, me impulsan a llevar a cabo esta guía práctica.

Los capítulos que dan origen a este informe, son los siguientes:

- **Capítulo I: Antecedentes de la Práctica.** Es aquí en donde se describe la organización en la cual desarrollé mi práctica profesional y las labores que aquí realicé. Para una mejor presentación, la primera parte del capítulo, está orientada a dar a conocer Zhejiang Gongshang University, y para esto se describen sus políticas, los servicios que brinda y el mercado al cual la institución apunta, las facultades de la Universidad y el entorno universitario que la rodea. La segunda parte del capítulo, correspondiente a las funciones desarrolladas, está compuesto por el trabajo desarrollado en Zhejiang Gongshang University y las razones que impulsan el desarrollo de esta Guía Práctica.

- **Capítulo II: Desarrollo del tema.** Uno de los principales capítulos es este, dada su composición, ya que en él se describen los objetivos generales y específicos que persigue este informe, y además, se desarrolla el marco teórico. El marco teórico, está formado por los conceptos fundamentales que dan vida al informe, en este caso, es una reseña de todos los conceptos necesarios para comprender los capítulos siguientes. De esta forma el marco teórico está dividido en tres grandes títulos que se desarrollan para una mejor comprensión. Así, el primero de estos es China, en donde se dan a conocer datos generales del país, algunos ejemplos de esta milenaria civilización y algunos hechos básicos de ella. El segundo de estos títulos es Administración Oriental, y es aquí donde se presentan las principales dinastías y las religiones, para así comprender el legado de éstas en la administración de Oriente; luego se presentan los tópicos de la práctica de la administración, economía privada en la provincia de Zhejiang y los logros que se han obtenido, lo cual demuestra cómo se ha desarrollado esta provincia, gracias a la economía privada y a la administración, y los logros que esto le ha traído. Finalmente, son las Teorías de la Administración Oriental las cuales, con su desglose, permiten entender cómo teorías que para los occidentales son cosmológicas, para los chinos tienen implicancia directa en la administración.
- **Capítulo III: Desarrollo económico e inversiones en China.** Este tercer capítulo, en realidad es el primero que da origen a esta guía práctica, ya que en él se da a conocer el sistema económico chino, es decir, los tipos de economía que ha tenido y tiene el país, y las reformas económicas que han contribuido a la

economía asiática de hoy en día. Además se presentan los territorios que no forman parte de China Continental, a fin de dar a conocer las diferencias que tienen entre sí. Finalmente el capítulo incluye la Zona Nacional Económica y algunos ejemplos de Zonas Económicas Especiales, así como también una introducción al capítulo siguiente, con la explicación de *Guan Xi*.

- **Capítulo IV: Etiqueta de negocios en China.** Este capítulo da a conocer el protocolo chino, es decir, todos aquellos factores que tienen implicancia directa en el desarrollo de los negocios, a través de situaciones cotidianas.
- **Capítulo V: Conclusiones.** Finalmente se presentan las conclusiones, en donde se ve el logro o no de los objetivos planteados al comienzo del informe y en donde éste se analiza.
- **Anexos.** En este apartado opcional, se muestran algunos datos útiles a considerar a la hora de ir a China a hacer negocios.

CAPÍTULO I

ANTECEDENTES DE LA PRÁCTICA

1.1. Descripción de la organización.

La Universidad en donde realicé mi práctica profesional, es Zhejiang Gongshang University – ZJSU-. Situada en Hangzhou, la capital de la provincia de Zhejiang, en China, y fundada en 1911 bajo el nombre de “*Hangzhou Business School*”, es una de las primeras escuelas de negocios de China. Su nombre se puede dividir en dos, debiéndose la primera parte a la provincia en donde se encuentra ubicada la Universidad, y la segunda parte, son dos palabras conjugadas siendo “*Gong*” tecnología en chino mandarín y “*Shang*” comercio en el mismo idioma.

Dentro de su historia de cien años, Zhejiang Gongshang University ha experimentado tres cambios fundamentales:

1. Fundada en 1911 y nombrada como “*Hangzhou Business School*”, se convirtió en una de las primeras instituciones post-modernas de enseñanza secundaria en China.
2. En 1980 pasó a ser una institución de educación superior llamada Hangzhou Instituto de Comercio, con programas de licenciaturas.
3. En 1990 comenzó a ofrecer Magíster, para, así, desde 2003 convertirse en una de las pocas universidades en ofrecer programas de doctorado dentro de la provincia de Zhejiang.

En la actualidad, Zhejiang Gongshang University se ha convertido en una completa Universidad que ofrece variados servicios a sus estudiantes.

En el ámbito de la tecnología y las investigaciones, la Universidad tiene una buena reputación, siendo ésta mejor en el ámbito de los negocios, la administración, leyes y otras humanidades y ciencias sociales. Con la rápida modernización de China y la globalización, Zhejiang Gongshang University apunta, entre sus principales metas, a globalizarse.

Por esto, es que su misión es convertirse en una Universidad de renombre a nivel mundial, formando profesionales y avanzando en las barreras del conocimiento no sólo de Zhejiang, o para China, sino que para el mundo entero.

Para poder cumplir esta tarea, es que Zhejiang Gongshang University le da gran importancia a la cooperación internacional en las áreas de educación e investigación. La Universidad posee más de cuatrocientos alumnos extranjeros y programas de intercambio, para poder facilitar investigaciones en conjunto, y programas de cooperación con más de cincuenta universidades en más de veinte países entre los cuales cuenta el nuestro más Estados Unidos, Rusia, Alemania, Francia, Canadá, Australia, Japón, Corea, entre otros.

Una de las metas de la Universidad es hacer de ésta, un lugar placentero para vivir, aprender y trabajar.

a) Políticas de Zhejiang Gongshang University

Algunas de las políticas de la Universidad, no son sólo de ella, sino que, algunas, son prácticas usuales en todas las Universidad de China.

Para comenzar con estas políticas que tiene la Universidad con sus alumnos, es necesario aclarar que los alumnos, en las Universidades del país asiático, viven en el campus, y como muchos viven alejados del campus, sólo visitan a sus familiares durante las festividades. La Universidad, para una mayor comodidad de los alumnos, posee edificios donde los alumnos comparten habitaciones entre cuatro, y allí tienen escritorios, camas, baños, agua, y todo lo necesario para vivir.

Cada edificio de la Universidad, donde viven los alumnos, es de alrededor 8 pisos, y es aquí donde comienzan las políticas que la Universidad tiene para sus alumnos:

- ❖ Estos edificios, están distribuidos de forma de que en ellos vivan puras mujeres, en el siguiente, puros hombres y así sucesivamente, y la entrada de un hombre a un edificio está acompañada de una grave amonestación por la falta de respeto y a la moral china que esto implica.
- ❖ Respecto a las inasistencias, los alumnos poseen el teléfono móvil de los profesores de sus asignaturas, por lo que cada inasistencia debe ser previamente justificada y autorizada por el educador.

- ❖ Cada conserje de cada edificio, posee el horario de clases de los alumnos que allí están –se debe mencionar que quienes comparten un dormitorio, son compañeros de la misma carrera y del mismo curso-, de forma de poder cerciorarse que no falten a sus clases, por lo que los alumnos tienen prohibido el estar en los dormitorios durante los horarios en que tienen clases sin previa autorización de los profesores de cada asignatura, y si no poseen esta autorización, son los conserjes quienes tienen la obligación de acusar a los alumnos al profesor de cada asignatura.
- ❖ La lista de asistencia, no se pasa todos los días o en todas las clases, es algo al azar, por lo que si un alumno se encuentra ausente el día que el profesor revise la asistencia, y no posea autorización de él para ausentarse, por más que éste haya asistido a todas las clases, el profesor tiene la facultad de prohibirle al alumno que rinda el examen final – examen obligatorio, sin eximición – reprobando éste la asignatura. Cabe destacar que depende del profesor si a la primera inasistencia prohíbe la rendición del examen.
- ❖ Es muy común ver en las salas de clases, alumnos durmiendo mientras el profesor dicta su cátedra, sin embargo eso no es algo que se castigue. Para los chinos, la asistencia es importante, tal y como se mencionó, pero el estar atento en clases, depende de cada uno, porque cada alumno, se supone, tiene la capacidad de discernir qué es lo que más le conviene, y en sus valores, el profesor no puede intervenir.

- ❖ Uno de los valores más importantes para los chinos, es la puntualidad. Por esto, a los alumnos se les solicita puntualidad a las clases, tanto como para ingresar como para retirarse de ellas.
- ❖ A pesar de todas las comodidades que la Universidad posee, el tener o utilizar computadores o televisores en las habitaciones, está prohibido para alumnos que cursen primer año. Esto, debido a la dificultad que implica el primer año universitario y a lo difícil que les es a los alumnos adaptarse a los cambios, obligaciones y responsabilidades, que este periodo requiere.

b) Servicios y Mercado

Zhejiang Gongshang University posee una amplia gama de servicios, entre los cuales está a la vista, la educación y la variedad de carreras que ofrece. Sin embargo, ofrece, además, otros servicios, que en China son complementarios a la educación. Ofrece 87 posgrados de tiempo completo y variados programas de licenciatura a más de veinticinco mil estudiantes.

Con más de veinticinco mil estudiantes chinos, más de cuatrocientos estudiantes extranjeros, un *staff* de mil ochocientos ochenta y seis trabajadores, y 140 hectáreas, la Universidad ofrece 87 carreras de pregrado, de tiempo completo, y variados programas de licenciatura entre las cuales se encuentran: Negocios Internacionales, Administración de Negocios, Lenguaje y Literatura china, Francés, Japonés, entre otros.

Además, la Universidad cuenta con 37 programas de Magister a los cuales cualquier persona, de cualquier país puede postular, contando con programas como Negocios Internacionales, Leyes de Comercio chino, entre otros. Por otro lado, como se especificó anteriormente, Zhejiang Gongshang University también cuenta con programas de Doctorado, los cuales son menos, pero aún así es de las pocas universidades chinas que brinda este servicio.

Para extranjeros, como ya se mencionó, existe la posibilidad de acceder a Magister, pero además es posible tomar cursos como Cultura y Lenguajes chino, China y Negocios con China, doctorados y programas de pregrado.

Se debe mencionar que la educación en el país oriental, no es como la de nuestro país. En China, los estudiantes viven en el campus, en donde se ofrecen los servicios de alojamientos, ya sea en la ciudad universitaria de Xiasha o en el centro de la ciudad en Hangzhou; además se cuenta con servicios como lavandería, gimnasio, estadio, más de cinco casinos, internet, ente otros. Es decir, la Universidad brinda todo tipo de servicios, además de educación, para que los alumnos se sientan como en casa.

El mercado objetivo al cual apunta la Universidad es a todos aquellos jóvenes chinos que quieran desarrollarse dentro de una universidad de renombre en el país, y de las primeras en la región. Además, apunta a todos aquellos extranjeros con ganas de formar grandes redes de cooperación y unión que permitan desarrollar grandes competencias y habilidades tanto a chinos como a forasteros.

e) Escuelas de Zhejiang Gongshang University

Para una mayor comprensión de los servicios que ofrece la Universidad, se presentan a continuación las veintiún facultades de ésta, y luego algunas facultades con sus respectivas carreras.

1. Facultad de Administración de Negocios
2. Facultad de Turismo y Administración de la Ciudad
3. Facultad de Contabilidad
4. Facultad de Estadísticas y Matemáticas
5. Facultad de Economía
6. Facultad de Finanzas
7. Facultad de Ciencias de los Alimentos y Biotecnología
8. Facultad de Ciencias Ambientales e Ingeniería
9. Facultad de Información e Ingeniería Electrónica
10. Facultad de Ciencias de la Computación e Ingeniería Informática
11. Facultad de Derecho
12. Facultad de Humanidades
13. Facultad de Administración Pública
14. Facultad de Lenguas Extranjeras
15. Facultad de Lengua y Cultura Japonesa
16. Facultad de Arte y Diseño
17. Facultad de Estudios Marxistas
18. Facultad de Educación Internacional

19. Hangzhou Escuela de Comercio

20. *Zhang Naiqi Honors College*

21. *College of Further Education*



Figura 1, Escuela de Administración de Negocios, Zhejiang Gongshang University.



Figura 2, Escuela de Educación Internacional, Zhejiang Gongshang University.

La Facultad "*Further Education*" administra las carreras de Negocios Internacionales, Administración de Negocios, Administración Logística, Administración Gerencial, Idioma Inglés y Cultura, Contabilidad, Marketing y Negocios Electrónicos.

Es necesario mencionar que la Facultad "*Zhang Naiqi Honors College*" es un proyecto piloto puesto en marcha en el año 2004, que mezcla todos los primeros años de las diferentes escuelas y colegios en una clase de elite, donde Zhejiang Gongshang University combina además las carreras de Economía y Administración de Empresas.

Por otro lado, Hangzhou Escuela de Comercio, imparte las carreras de: Administración de Negocios, Marketing, Administración de Recursos Humanos, Economía, Negocios Internacionales y Economía, Finanzas, Estadísticas, Marketing, Administración Financiera, Administración de Turismo, Ingeniería Informática y

Electrónica, Ingeniería en Comunicación, Negocios Electrónicos, Administración de Sistemas de Información, Administración de Recursos , Recursos medioambientales y administración de planificación urbana y rural, Logística, Ciencia de la Computación y Tecnología, Publicidad, Edición y Publicación, entre otras.

f) Entorno universitario

Ya se han mencionado la historia de la Universidad, sus servicios y su mercado objetivo, pero es necesario también conocer el entorno en el que ésta se encuentra.

China, tiene treinta y cuatro divisiones administrativas, las cuales incluyen: Taiwán, Tíbet, Hong Kong, Macao, Shanghai, Beijing y Zhejiang, entre otras. Cada una de estas divisiones administrativas representa una provincia de la República Popular China compuesta, a su vez, por diversas ciudades.

Una de estas provincias chinas es Zhejiang, la cual se ubica al sur de las provincias de Shanghai y Jiangsu, siendo una de las más pequeñas de toda China, contando con un poco más de 100.000 km². La economía de esta provincia se basa en la agricultura del arroz y en la pesca. Además, de ser un lugar propicio para el cultivo de algodón y té. La zona es también una de las principales productoras de seda de toda China y sus principales industrias son las químicas, textiles, alimentarias y de materiales de construcción. La provincia cuenta con los puertos de Ningbo, Wenzhou, Taizhou y Zhoushan.

La capital de Zhejiang es Hangzhou, y es aquí en donde se sitúa uno de los dos campus de Zhejiang Gongshang University.

Hangzhou es una de las seis ciudades capitales más antiguas de China, y fue siempre una de las ciudades más importantes del país asiático, esto hasta 1555, año en el que fue víctima de constantes ataques de los piratas japoneses, perdiendo su importancia. En 1861, sufrió el ataque de los rebeldes del Reino Celestial de los *Taiping* – grupo revolucionario que surgió en China en 1841 debido a la pobreza y que integraba algunas enseñanzas cristianas con las religiones nativas y las aspiraciones populares del pueblo-, quienes saquearon y tomaron la ciudad hasta 1863, en donde fue recuperada por las tropas imperiales chinas.

Hoy en día, la ciudad de Hangzhou es una de las mejores para vivir en todo el mundo, una de las más seguras de China, y junto con Beijing, una de las dos mejores atracciones turísticas del país occidental.

Económicamente, es una de las diez ciudades más competitivas de China, y es de las más adecuadas para las inversiones extranjeras directas en el gran país de oriente. Las industrias tradicionales de Hangzhou son la de la seda, maquinaria y textil, desarrollándose con rapidez en los últimos años, la industria electrónica, sobre todo después del cambio en el sistema económico del país ocurrido en 1992, en donde comenzó la evolución económica china, que se debió al importante aumento de las exportaciones por parte del país asiático. Al ser una de las mejores atracciones turísticas,

una parte importante de la economía regional se ha dedicado al sector servicios. Además es una de las zonas productoras de té verde más grande y de mejor calidad de China.

Por todos estos motivos, y entre muchos otros, *Forbes Forum* nombró a Hangzhou como la primera dentro de las mejores ciudades de China para hacer negocios en la República Popular.

Es en esta ciudad en donde se encuentra el campus céntrico de Zhejiang Gongshang University. Situado en el área central de la ciudad de Hangzhou y a sólo diez minutos en automóvil del famoso y más atractivo parque de *West Lake*. En este campus se encuentra la Facultad de Educación Internacional, que con un edificio de nueve pisos ofrece a estudiantes extranjeros una variedad de programas, siendo los más importantes Cultura e Idioma Chino y China y Negocios Chinos.

El otro campus de la Universidad, se encuentra en Xiasha, el cual es un distrito para instituciones educacionales superiores, situado al noreste de la ciudad de Hangzhou. El distrito tiene catorce universidades e institutos, con aproximadamente 220.000 estudiantes. Este campus, al ser el principal, se divide en cuatro partes que comprenden: edificios de clases, de oficinas, áreas deportivas y áreas residenciales. Se debe mencionar que además, Xiasha tiene sus propios centros comerciales, y grandes centros empresariales cercanos, que serán nombrados a lo largo del presente informe.

1.2. Descripción de las funciones realizadas.

c) Trabajo desarrollado

Como bien se mencionó en la introducción, mi práctica laboral propiamente tal, la realicé en Banco Santander, sin embargo, esta guía práctica está basada en mi segunda práctica realizada en Zhejiang Gongshang University, por lo que a continuación detallaré mi trabajo allí.

Durante tres semanas mi trabajo en la Universidad consistía en enseñar Inglés a estudiantes universitarios de distintas carreras tales como Ingeniería Informática, Leyes, Japonés, entre otras, durante una hora. De esta forma, de lunes a viernes y por las tardes, tenía tres grupos de cuatro a cinco estudiantes durante una hora cada uno, con los cuales tenía que comunicarme en Inglés. La enseñanza del idioma no consistía en explicar gramática o vocabulario en una clase teórica, ya que eso lo hacía durante las mañanas una profesora de Inglés de nacionalidad china, la cual enseñaba el idioma en teoría y lo hacía hasta que los alumnos aprendieran y pusieran en práctica el idioma de manera escrita; por lo mismo, mi labor consistía en ayudarlos a poner en práctica lo aprendido, y al no ser el Inglés el idioma nativo de ninguno de los dos, era la única forma de comunicación existente entre el grupo de estudiantes y yo.

Las primeras clases consistían en presentarnos y conocernos y las siguientes en conversar en forma más menos fluida respecto a algún tema en común. Para esto, en una presentación de *Power Point*, les hacía una presentación en Inglés de temas como Chile

y su cultura, comidas típicas y mi familia, y les enseñaba al respecto haciendo uso del idioma, y ellos hacían preguntas y hablaban del tema, llevado a su realidad.

Cada alumno provenía de distintas zonas de China y sus realidades eran muy distintas, por lo que aquellos de zonas más urbanas, con padres con educación y más acceso a tecnología, dominaban mejor el idioma y conocían otras culturas y países, sin embargo, aquellos de zonas más rurales, hablaban el dialecto de su región, chino mandarín y tenían nociones básicas de Inglés, por lo que les era más difícil comunicarse, pero no conocían otro idioma y tampoco culturas y países que estuviesen en Occidente y no fuesen grandes potencias. Por su parte, aquellos con más recursos y menos dominio del idioma Inglés, tenían un traductor electrónico donde introducían la palabra en chino, la traducían al inglés y me la enseñaban.

Durante los primeros días la comunicación y las clases, fueron bastante difíciles, ya que por barreras culturales, económicas y lingüísticas, de un grupo de cuatro o cinco estudiantes, sólo uno entendía bien Inglés y traducía en chino al resto y viceversa, sin embargo con el tiempo y con más confianza, el resto se atrevió a hablar en lo poco que conocían el idioma y pudieron poner en práctica lo aprendido en sus clases teóricas y pudieron comunicarse sin miedo en un idioma más neutro, con personas de otras culturas y nacionalidades.

d) Razones que impulsan el tema a desarrollar

El desarrollo de esta Guía práctica para hacer negocios en China, está motivado por distintas razones, que son las que a continuación se presentan.

- ❖ Una de las razones esenciales del desarrollo de esta guía práctica, es el dar a conocer aquellos factores primordiales que se deben considerar al momento de entablar relaciones de negocios con chinos.
- ❖ Relacionado a lo mismo, explicar las diferencias existentes entre cada territorio, es decir, entre China continental y Hong Kong, Macao y Taiwán, de manera que a la hora de introducción y negociación con chinos, no se cometa un error por falta de información.
- ❖ Otra razón que da origen al desarrollo de esta guía es el mostrar cómo las religiones y sus elementos esenciales y las teorías del *Feng Shui* se relacionan con la administración oriental y su implicancia directa en la forma de hacer negocios.
- ❖ Por otra parte, el profundizar los conocimientos que se deben tener respecto a cada ocasión es otro factor que da origen a esta guía.
- ❖ Finalmente, el compartir mi experiencia y conocimientos adquiridos para que sean útiles a aquellas personas que quieran hacer negocios con China y no sepan mucho respecto a la cultura, es una razón importante que impulsa el desarrollo del tema.

CAPÍTULO II

DESARROLLO DEL TEMA

2.1. Objetivos

Para una mejor comprensión del presente informe, se presentan a continuación, los objetivos que éste persigue, y estos objetivos se han dividido en generales y específicos.

Objetivo General:

Desarrollar una guía práctica para las personas interesadas en interactuar con empresas de China.

Objetivos Específicos:

1. Dar a conocer algunos datos esenciales de la cultura general China.
2. Explicar la implicancia que tienen las religiones practicantes en China, en la Administración Oriental.
3. Demostrar cómo la economía privada ha ayudado al desarrollo de algunas provincias de China.
4. Exponer el papel que juegan las teorías de la Administración Oriental en los negocios en China.
5. Describir el sistema económico en China.
6. Diferenciar los diversos territorios que conforman China.

7. Ilustrar el desarrollo económico chino a través de algunos ejemplos de Zonas Económicas Especiales.
8. Explicar los principales elementos del protocolo para hacer negocios con China.

2.2. Marco teórico.

A continuación se presentan los principales conceptos que dan origen a esta Guía Práctica para hacer negocios con China.

i) China

(a) Datos generales

Nombre: Gente de la República de China

Capital: Beijing

Moneda: Yuan o RenMinBi

Producto Interno Bruto

El PIB de China el año 2009, tuvo un crecimiento del 8,9% en el tercer trimestre, mientras que en los dos primeros, fue de 6,7% y 7,9% respectivamente, teniendo un PIB anual, durante ese año de US\$ 8.765 trillones. Dentro de este mismo período de tiempo, los nueve primeros meses del año 2009, el PIB, en moneda local – yuan- fue de ¥ 21,78 billones, lo que en dólares americanos corresponde a US\$3,18 billones. Mientras que en Hong Kong, el PIB anual fue de US\$ 293.11 billones el año 2008.

Tasa de Desempleo: 4% en el año 2009.

Principales socios comerciales

Los principales socios comerciales de China, de donde provienen la mayoría de sus importaciones, son Japón, Corea del Sur, Taiwán y Alemania. Respecto a ciertos productos, como el cobre, China es el primer consumidor mundial de este producto, siendo en esta materia, Chile su principal proveedor.

Tamaño del país

El tamaño del terreno ocupado por el país es de 9.600.000 kilómetros cuadrados, siendo, aproximadamente, la misma área que Estados Unidos.

Población

La población de China es la más grande del mundo, con una población estimada de 1.294 millones a fines del 2004, equivalente a un quinto de la población mundial. Cabe destacar que esto no incluye a los habitantes que viven en Hong Kong, Macao con sus regiones administrativas especiales y la provincia de Taiwán. La densidad de población es cerca de 135 personas por kilómetro cuadrado, aproximadamente cuatro veces más grande que la población de Estados Unidos.

Población Étnica

91.6% de la población China, son Han. La población que no corresponde a este porcentaje, incluye cincuenta y cinco minorías étnicas, en donde los mayores grupos son Zhuang, Manchu, Hui, Miao, Uygur, Yi, Tujia, Mongoles y Tibetanos.

Distribución de la Población

La población china se encuentra distribuida de la siguiente manera: la mayor parte de la población vive en el medio y en la parte baja del Río Amarillo, Río Yangtze y en los valles de *Pearl River* y en las llanuras del noreste. En el año 2000 una campaña “vamos oeste” fue lanzada por el gobierno para ayudar a las áreas del centro y del oeste relativamente más atrasadas para que pudiesen desarrollarse junto con las áreas más ricas del país.

Religiones

Dentro de la sociedad china, la mayoría de ésta profesa alguna religión, de los cuales, la mayoría son seguidores del Budismo y Taoísmo. Otras grandes religiones son el Islamismo y Cristianismo, el Catolicismo y protestante. Cabe mencionar que cerca de seis millones de chinos creen en el Islam, y que otra parte de China cree en el Confucionismo, pero en una menor cantidad.

Respecto a la religión, una de las políticas que ha establecido el gobierno es el tener la libertad de culto. Las actividades religiosas normales están protegidas por la constitución.

Idiomas

La mayoría de los habitantes de China, hablan chino mandarín, más conocido como *putonghua*, sin embargo, de esta lengua, derivan muchos dialectos, de los cuales son cinco los reconocidos: *mandarín*, *wu*, *min*, *yue* y *hakka*.

El mandarín es el idioma oficial para China continental y para Taiwán. En Hong Kong, se habla mandarín, cantonés, y como segunda lengua oficial, el inglés.

El *wu*, es el dialecto hablado en las ciudades de Hangzhou y las aledañas. Una variedad de éste dialecto es el *shanghainés*, el cual se habla muy poco en Shanghai.

El *min* y sus variaciones como *fukianés*, *kokianés*, *amoy* y *taiwanés*, los cuales son dialectos locales, se hablan en menor cantidad en Taiwán, Fujian y Hainan.

En la provincia de Guangdong, se habla principalmente el *yue*, y los habitantes chinos residentes en países como Estados Unidos, Europa o el Sudeste asiático, también hablan este dialecto.

Finalmente, el *hakka* es el menos reconocido de los dialectos, ya que sólo se usa en el sudeste de China, en la provincia de Guangxi y otras.

Divisiones Administrativas

China está compuesta por:

- 23 provincias: Anhui, Fujian, Gansu, Guangdong, Guizhou, Hainan, Hebei, Heilongjiang, Henan, Hubei, Hunan, Jiangsu, Jiangxi, Jilin, Liaoning, Qinghai, Shaanxi, Shandong, Shanxi, Sichuan, Taiwán, Yunnan, Zhejiang.
- Cinco regiones autónomas: Guangxi, Inner Mongolia, Ningxia, Xinjiang y Tibet.
- Cuatro municipalidades directamente bajo el gobierno central: Beijing, Chongqing, Shanghai y Tianjin.
- Dos regiones de administración especial: Hong Kong y Macao.

Ciudades Principales

Dentro de todas las ciudades que posee China, hay algunas que son las principales del país, ya sea debido a su importancia económica como cultural.

La capital de China, Beijing, es una de las ciudades principales del país asiático debido a que en ella se encuentra la sede central del Partido Comunista de China. La ciudad es el centro político del país y es una de las regiones de China en donde se encuentra además el centro de comunicaciones y de intercambios internacionales del país.

La provincia de Guangdong, cuya capital es Cantón o Guangzhou, cobra importancia por su historia, y además, porque dentro de la misma provincia se encuentra la ciudad de Shenzhen que tiene gran importancia económica dentro del país.

La ciudad principal y más grande del país asiático, es Shanghai. Con más de 9.537.000 habitantes, la ciudad puerto de Shanghai debe su importancia al ser el destino de muchos productos extranjeros y el lugar de donde se embarcan la mayoría de las mercancías a exportar al mundo. Además, es el centro económico y financiero más grande de China.

Hangzhou, provincia de Zhejiang, es una de las principales ciudades del país asiático debido a que es la ciudad productora de la seda del país. Dentro de la misma provincia, la ciudad de Ningbo y de Yiwu, son de las más importantes por encontrarse en ellas los más grandes mercados de China. Por su parte, la ciudad de Kunming cobra importancia por ser la zona con mayor cantidad de minorías étnicas del país, con 26 grupos distintos.

(b) Ejemplos de civilización china

Son muchos los conceptos que tenemos respecto a cuál fue el legado que dejaron los antepasados chinos, sin embargo, no siempre tenemos muy claro qué correspondía o qué no a la civilización, por eso, a continuación se presentan los más importantes ejemplos de civilización de este gran país asiático.

- La alfarería empezó a desarrollarse en China durante la Edad de Piedra Nueva, aproximadamente 10.000 años atrás.
- La seda comenzó a fabricarse en China, alrededor del año 2.700 Antes de Cristo.
- Los chinos comenzaron a fundir en bronce año 2100 A. C.

- La utilización de huesos para la adivinación, se comenzó a practicar por los chinos durante la dinastía Shang (1766 A.C-1122 A.C) en la que fueron talladas palabras del oráculo chino.
- Tres hechos sobre Confucio (551A.C-479A.C): En primer lugar, creía que la gente debería respetar el rey. A continuación, Confucio cree que las personas deben respetarse mutuamente. Por último, la idea principal del confucianismo es el vivir en armonía.
- La construcción de la Gran Muralla China, y de otros edificios antiguos, se le ordenó a la dinastía Qin (600-221 D. C.)
- Los chinos inventaron el papel en el año 200 A.C
- En la región occidental de China inmensa, la Ruta de la Seda interpuso el intercambio constante entre Este y Oeste. Los productos textiles chinos, la técnica de fabricación del papel y algunas artesanías fueron introducidos en el Oeste por la Ruta. Y la música occidental, la danza, la pintura, la astronomía, el calendario y el Budismo fueron introducidos en China.
- La Ruta de la Seda empezó a partir de 133 antes de Cristo.
- El Gran Canal, una creación que fue construida entre 487 a 619 D.C, comenzó de Hangzhou a Beijing, con 1794 km de largo, conectando 5 grandes ríos. Hoy en día, el canal se sigue utilizando.
- En el siglo 14, Wang Hu experimentó con la pólvora de propulsión de cohetes, haciendo de él un pionero de la aeronáutica.

- De 1405 a 1433 DC, el General de Zheng He, navegó en el extranjero 7 veces con más de 200 barcos para visitar 21 países extranjeros hasta Buena Esperanza. Sus viajes épicos se realizaron unos 80 años antes de los viajes de Colón.
- La dinastía Ming comenzó en 1368 AD, y duró hasta 1644 AD. Los Ming siguieron construyendo y reparando la Gran Muralla. Mientras que gran parte de las paredes fueron construidas en épocas anteriores, la mayor parte de lo que se ve hoy fue bien construido o reparado por esta dinastía. Aunque los comerciantes y el comercio en general, fueron menospreciados, China ha establecido las rutas marítimas que fueron utilizados para el comercio con Japón y el Asia meridional.

(c) Hechos básicos acerca de China

Es primordial, una vez conocidos datos y ejemplos históricos de esta gran civilización, mencionar algunos datos de la prehistoria de esta civilización y algunos más recientes de la misma.

- Los restos humanos más antiguos fueron encontrados hace 1,7 millones de años atrás en Yuanmou, en la provincia de Yunnan.
- Con más de 5000 años de historia, los chinos inventaron la brújula, la imprenta, los explosivos y la fabricación del papel.
- Es el tercer país a nivel mundial en cuanto a comercio y poder económico.
- En los años 2003, 2005 y 2008 lanzaron naves espaciales tripuladas.
- Tercer país más grande de la zona asiática.
- Sede de los Juegos Olímpicos de 2008.

- El país con mayor reserva de divisas del mundo.
- Estrechos vínculos económicos con *ASEAN*–Asociación de Naciones del Sureste Asiático-, con la cual se está negociando un Tratado de Libre Comercio pronto a firmarse en el año 2010.
- Uno de los cinco miembros del Consejo de Seguridad de la ONU.
- La población más grande, representando más de un quinto de la población mundial.
- País con el más rápido crecimiento de la economía, con una tasa de crecimiento promedio anual del 9,3% desde 1979.
- El mayor socio comercial de la mayoría de los países de Asia y el principal socio comercial de la mayoría de los poderes económicos en el mundo.
- El mayor receptor de IED¹ entre los países en desarrollo durante los últimos quince años.
- El miembro activo de la Organización de Cooperación de Shanghai² (OCS).

¹ Inversión Extranjera Directa

² Organización Intergubernamental fundada en 2001, compuesta por República Popular China, Rusia, Kazajistán, Kirguistán, Tayikistán y Uzbekistán.

ii) Administración Oriental

(a) Historia de la Administración en China

La historia de la administración en China, se remonta a las dinastías del país oriental. Siendo miles de años de historia y quince dinastías las que reinaron desde el año 2100 antes de Cristo hasta el año 1911 D.C, y dada la antigüedad de éstas, es casi imposible encontrar vestigios de todas estas dinastías, por esto, sólo hay registros de la primera, la Dinastía Xia, y respecto a las otras, se registran sólo los principales hechos que las marcaron.

A continuación se presenta la historia de la primera de las dinastías, y luego los registros de algunas de las siguientes.

1. Dinastía Xia

Comprendida entre los años 2100 y 1800 antes de Cristo, es conocida como la primera dinastía, sus soberanos se establecieron en lo que hoy corresponde a las provincias de Shanxi y al oeste de la provincia de Henan.

El legado de esta dinastía en la cultura y en la administración china, se encuentra en la división del trabajo, ya que fue en esta etapa en donde surgió esta división. Además, en esta dinastía se elaboró el primer calendario chino, en el cual se ordenan los doce meses según la posición de la Osa Mayor, se ofrecen explicaciones sobre la astrología, los meteoros y otros fenómenos naturales, y se determinan las labores agrícolas y las actividades políticas más convenientes para cada mes. Este calendario,

aún es utilizado en China, sin embargo en las generaciones más jóvenes es menos usado por su complejidad y antigüedad.

Por la falta de evidencias de esta dinastía, se ha duda de su existencia, siendo así, para los historiadores, la dinastía Shang la primera para muchos, sin embargo, sus aportes a la administración oriental, son nulos.

2. Otras Dinastías

Dentro de las quince dinastías, no todas aportan a la historia de la administración oriental en China. La dinastía Sui, comprendida entre los años 907 a 960 antes de Cristo, dejó el legado de las artes que hoy se aprecian en toda China.

Siendo, de todas estas 15, la dinastía T'ang -618 a 907 D.C- la más famosa en la historia de China, debido a que en ella comenzó el comercio con India, lo que dio las bases para el comercio internacional. Además, en esta misma, y debido también al intercambio con este país, se introdujo el Budismo al territorio chino. Por su parte, la dinastía Yuan (1279-1368 D.C) se caracteriza por un gran hito histórico: el control del Tibet por parte del gobierno chino.

La penúltima dinastía, Míng (1368-1644 Después de Cristo), es en la cual se construye la majestuosa muralla china, y la última de todas estas es la dinastía Qing – 1644 a 1911 D.C-, fue la que terminó de una forma más trágica con una revolución militar. Este hecho marcó un caos político y social en el que cayó China, acentuado por su participación en la Primera y Segunda Guerra Mundial.

Con la introducción de religiones, la división del trabajo, la creación de calendarios y todos los otros hitos que marcaron algunas de las más importantes dinastías chinas, se creó la administración oriental. A lo largo del presente capítulo, se verá en más detalle cómo estos hitos, en especial la religión, han aportado a la gestión de oriente.

(b) Religiones y Administración Oriental

La cultura china en general, y las religiones del budismo, confucionismo y el taoísmo, en particular, han jugado un papel importante en su desarrollo cultura, llegando a ser las religiones más importantes en oriente y sobre todo en China, ayudando a un mejor entendimiento del sistema administrativo oriental.

1. Confucianismo capitalista

Se ha denominado así por el impacto que ha tenido la religión en la cultura y en el sistema administrativo, lo que ha influido en el crecimiento económico de Asia.

Los denominados cuatro tigres de Asia, Hong Kong, Corea del Sur, Singapur y Taiwán, deben su gran logro económico a su única cultura, la cultura confuciana, y al impacto de ésta en el sistema administrativo.

El confucionismo es el principal sistema de pensamiento de China. Debe su nombre a Confucio, quien junto con sus discípulos, desarrolló la religión a partir de sus enseñanzas, las cuales se basaban en los principios de la práctica del bien, la sabiduría empírica y las relaciones sociales. La religión de Confucio también ha influido en las

actitudes de los chinos, fijando modelos de vida y pautas de valor social, y proporcionando las bases de las teorías políticas de las instituciones chinas.

Más conocido como el sistema confuciano de la ética y la moral, este sistema gobierna gran parte de la manera de interactuar con los otros en China. A pesar de ser utilizado años atrás, sigue practicándose en toda la República Popular, haciendo hincapié en los derechos de las personas, la lealtad, la piedad, la sinceridad y el respeto por la edad y la antigüedad. El respeto a la antigüedad y a los ancianos, el rango de la conciencia, la modestia, la moderación en los hábitos, la generosidad, el evitar la confrontación directa, representan algunos de los rasgos que estipulaba Confucio en su doctrina.

La religión oficial del imperio chino hasta el siglo VII después de Cristo, se extendió desde China a Corea, Japón y Vietnam, lo que explica la influencia china bajo la que han estado estos países durante miles de años.

La doctrina de Confucio se apoya en tres pilares básicos: el culto a los antepasados, la armonía con el cosmos -la cual regula las estaciones, la vida animal, humana y vegetal- y el *Yi* y el *Li* – siendo *Yi* beneficio o ganancia y *Li* ritos o ceremonias-.

Se debe mencionar que más que una religión, el Confucionismo es una filosofía moral con las enseñanzas morales de una religión.

2. Budismo

La religión budista es entendida y practicada como una religión pura, que reconoce el cielo, el infierno y la transmigración³.

El budismo, nombre que se le da a las enseñanzas de un Buda –palabra sánscrita que significa “el Iluminado”, un ser humano que ha despertado a la verdad de la vida y del universo-, comenzó al norte de la India con un hombre llamado Sakyamuni Sidarta Gantama.

Más conocido como Sidarta, quien fue príncipe heredero de un pequeño pueblo, disfrutando de todos los privilegios y riquezas que merecía sólo por su condición, sin embargo, desde muy joven se preocupó por el sufrimiento humano. Según el heredero, todas las personas, sin importar su clase social ni alcurnia, experimentaban ciertos pesares ineludibles, a los que caracterizó como los cuatro sufrimientos del nacer, envejecer, enfermar y morir.

Las personas nacen en un mundo en el que no pueden evitar confrontarse al dolor y a la frustración; sufren los dolores y la humillación provenientes de las enfermedades y los remordimientos de envejecer y por el temor de pensar y tomar conciencia de la muerte.

Estos cuatro sufrimientos universales llevan a lo que el Budismo llama “La ley de la Impermanencia”, la que estipula que todas las cosas cambian constantemente, que nada permanece igual ni siquiera un momento.

³ Estado del alma de pasar de un cuerpo a otro. Fuente: Real Academia Española de la Lengua.

Fue de muy joven que Sidarta notó que las personas sufrían porque basaban su felicidad en cosas como la riqueza, el poder, el nivel social, el amor, entre otras cosas, siendo todas éstas, cosas que por su propia naturaleza, están destinadas a cambiar.

El Budismo persigue liberar al hombre de los sufrimientos de su estado finito, uniéndolo a la verdad fundamental o a la realidad absoluta; además la religión guía y dirige al hombre a encontrar lo absoluto dentro de sí mismo, siendo de esta forma, el ser humano el foco central del Budismo.

La religión Budista entonces, sostiene que todas las personas por igual, poseen lo absoluto dentro de ellas mismas y son igualmente capaces que Sidarta de convertirse en Budas –en iluminados-, proporcionando una base para la igualdad de todas las personas e insiste en el respeto absoluto por la santidad de la vida humana.

3. Taoísmo

Otro sistema de creencias tradicionales de Asia, es el taoísmo, el cual hace hincapié en el rechazo de los asuntos mundanos y el anhelo de la vida en armonía con la naturaleza. Además, evita convencionales obligaciones sociales y propone llevar una vida sencilla, espontánea y cercana a la naturaleza.

El Taoísmo se creó hace 2500 años en China, siendo fundada por Lao-Tzu, a quien Confucio describía como el dragón que cabalgaba los vientos y las nubes.

Así como los cristianos poseen la Biblia como libro sagrado, el Taoísmo posee el *Tao te Ching* o el “Libro de la razón y la virtud”, siendo el más breve de todas las religiones. Este libro compara al hombre “realizado” con el bambú: recto, simple y útil en el exterior y hueco en el interior.

El *Tao* o camino, nunca ha sido descrito con palabras, por lo que deja a aquel que busca el camino, encontrarlo por sí mismo en el interior. El *Tao* es el camino de todos los seres, es el principio sin nombre del Cielo, de la Tierra y es la madre de todas las cosas.

De esta forma, explicadas las religiones más importantes de China, se puede notar la diferencia entre hacer negocios en Chile y hacerlos en el país asiático: para nosotros, la religión y los negocios, son cosas distintas, para los chinos, la religión y los negocios, van de la mano.

Producto del impacto de estas religiones, las siguientes características han sido desarrolladas en Asia.

1. Sociedad ordenada, sobre todo en China.
2. Familia orientada a la sociedad. Las familias chinas son muy fuertes, siendo la base de la sociedad.
3. Grupal e individualmente orientada a la sociedad. En Asia, las personas actúan y deciden pensando en la sociedad y en la familia, a diferencia de occidente, en donde las personas actúan y deciden pensando solamente en ellos mismos.

4. Educación orientada a la sociedad. Así como las familias son la base de la sociedad, la educación está orientada para servir a la sociedad y formar profesionales para la misma.
5. Sociedad estable. La sociedad china es estable debido a los principios en que están basados sus negocios y a la fortaleza de sus familias.

(c) La práctica de la Administración

Sun Tzu dijo:

“La administración de un gran ejército es, en principio, la misma que la de uno pequeño: es una cuestión de organización. La dirección de un gran ejército, es lo mismo que dirigir una pequeña tropa: es una cuestión de orden estricta e imparcial. Lo que hace que todo un ejército bajo un gran ataque no sufra una derrota es la adopción de tácticas normales y especiales. El lanzar tropas contra el enemigo como una piedra de afilar en contra de los huevos, depende de tener claras las fuerzas del enemigo y sus puntos débiles”⁴.

En el sistema de administración de China, las relaciones entre las familias y entre las regiones con el estado gubernamental, son de vital importancia, y así como son primordiales en China, deben serlo también en los sistemas de gestión de Japón y Corea. Sin comprensión de estas relaciones, no es posible entender el sistema administrativo chino y la contribución de este al rápido crecimiento económico del país. Este sistema

⁴ Sun Tzu, *El Arte de la Guerra*, Andrómeda Ediciones, Buenos Aires, 1994, Capítulo V.

cobra aún más importancia en empresas y organizaciones no lucrativas, las cuales lo han utilizado durante años para su supervivencia y expansión.

(d) La economía privada en la provincia de Zhejiang

En 1978 China ni siquiera llevaba estadísticas oficiales sobre las empresas privadas que ejercían o invertían en el país, dado que eran ilegales y no muchas. Treinta años después, el sector privado representa para China, el principal motor de crecimiento de la economía del país. Al año 2008, hay más de treinta cuatro millones de empresas privadas en el país asiático, las cuales empleaban, a esa fecha, a más de 200 millones de personas, y generaban el 60% del Producto Interno Bruto del País.

La provincia de Zhejiang no es la excepción, en ella se encuentran muchas empresas privadas y gracias a esto, la provincia es una de las más ricas de China.

De la economía privada de Zhejiang, se pueden desprender los logros, desafíos y expectativas que ha traído a la región.

(e) Logros del Desarrollo

1. Economía Privada

La provincia de Zhejiang con un área de 101.800 km² una población de 47.9 millones de habitantes y un PIB per cápita de US\$3.400 anual –tomando en cuenta el nacional de US\$1.380-, posee una fuerte economía privada, distinguiéndose así, los siguientes logros:

- De 500 de las mejores empresas privadas, a nivel nacional, 183 pertenecen a Zhejiang.
- Contribución sector privado al PIB total de la región: 71.3%
- Total de ingresos registrados por la economía privada: US\$144 billones.
- Cifra de negocios: US\$113 billones.
- Exportaciones: US\$25.8 billones

A su vez, se registra que en el año 2005, las empresas familiares, en la zona, ascendieron a 1.73 millones, empleando a 3.20 millones de personas, con un capital de US\$7.5 mil millones de dólares.

Al año 2005, 359 mil empresas eran propiedad de privados, con inversiones de \$719.8 mil dólares, empleando a 4.53 millones de personas, con un capital social de US\$639.5 mil millones.

2. Grandes Mercados: Yiwu

Otros logros corresponden a los grandes mercados que se han desarrollado gracias a la economía privada, como es el caso de la pequeña ciudad de commodities en Yiwu, la que cuenta con 4008 mercados.

El mercado debe su nombre a la ciudad de Yiwu. Ubicada en la zona central de la provincia de Zhejiang, con una superficie total de 1.105km². La ciudad comprende 8 ciudades dentro de ella y 5 sub distritos, con una población de 670.000 residentes locales y 600.000 provenientes de otras ciudades y provincias de China.

El avance histórico, en términos de desarrollo económico y social, en Yiwu, se debe a una estrategia de progreso basada en la promoción de comercio que apoya el avance de las ciudades. Cuando el municipio de Yiwu creó “la pequeña ciudad de commodities de Yiwu”, en 1982, se esperaba que el lugar fuese un pequeño centro de negocios de productos internacionales, sin embargo, hoy en día, es uno de los más grandes mercados del mundo.

Yiwu ha sido premiado varias por su desarrollo económico y social, así como también por ser un paraíso para los comerciantes extranjeros.

Siendo hoy el hipermercado número 1 a nivel mundial, el mercado de Yiwu registra las siguientes cifras:

- ❖ 2,5 millones de km² de área comercial.
- ❖ 50 mercados especiales.
- ❖ 58.000 puestos de ventas.
- ❖ 400 mil productos básicos.
- ❖ 400 mil contenedores.
- ❖ 212 países y regiones participantes.
- ❖ Más de 8000 inversores extranjeros.

Un volumen de negocios anual de \$3.6 mil millones de dólares.

3. Economía regional

Así como Yiwu tiene su mercado, otras zonas también, sin embargo, éstas se han especializado en otros productos.

Ciudad	Ubicación	Productos
Shaoxin, Xiaosan	Parte central norte de la provincia de Zhejiang.	Fibra y Textil
Wenzhou	Sudeste de la provincia de Zhejiang.	Zapatos y Ropa
Haining	Sur de la provincia de Zhejiang.	Ropa de Cuero
Chenzhou	Sur de la provincia de Hunan.	Corbatas
Yongkang	Centro de la provincia de Zhejiang.	Hardware
Taizhou	Calle ubicada al medio oriente de la provincia de Zhejiang.	Partes de Motores

Cuadro 1 muestra la *Especialización de cada Zona en la Fabricación de Productos*.

Y al igual que éstos, en China hay 600 parques industriales, los cuales superan los 12 millones de dólares de ingresos anuales.

4. El desarrollo de las empresas modernas de Zhejiang

El desarrollo de las empresas modernas de la provincia de Zhejiang, tiene tres escenarios que han marcado este progreso por distintos períodos de tiempo.

1. Escenario 1 (1970-1990): Se comienza a trabajar de forma diferente. Se empiezan a crear reparadoras de calzados y comienza el intercambio de mercancías, de vendedores, proveedores y comerciantes con otras áreas del país.
2. Escenario 2 (1990-2000): Se asume más riesgo, lo que permite crear, innovar y construir el pueblo de Wenzhou, la calle de *Taizhou*, la ciudad de Yiwu y la ciudad de Zhejiang.
3. Escenario 3 (2000- a la fecha): En esta etapa se trabaja de una manera más profesional. Se comienza a trabajar con marcas, con el concepto de exportación, con el trabajo sobre la gestión de capital, bienes raíces, construcción, adquisición de propiedad nacional de las empresas.

5. Desventajas del Desarrollo

Así como el desarrollo ha traído logros e innumerables beneficios tanto sociales como económicos, también ha traído desventajas.

Una de las más grandes desventajas que el desarrollo ha traído a China, es la grave contaminación ambiental. Muchas empresas manufactureras, como la industria del papel, el cuero y la fabricación de productos químicos, provocan la emanación de compuestos que dañan la capa de ozono y contaminan el medioambiente. De esta forma

China es uno de los países más contaminados, siendo tanta la contaminación, que sus habitantes utilizan mascarillas cuando utilizan sus bicicletas o caminan por las calles del país.

Otra desventaja, que ha traído también el desprestigio de China, es la escasa protección de los derechos de propiedad intelectual. Debido a las pocas, por no decir casi nulas, regulaciones que existen al respecto, China se caracteriza por la falsificación de productos, de logos y, muchas veces, por la baja calidad de estos productos. Siendo una desventaja que ellos mismos reconocen, y que gran parte de la sociedad quiere eliminar, es una de las más graves para China, puesto que muchas veces son caracterizados como un país de imitaciones baratas y de mala calidad, lo que no permite ver los productos innovadores que también se fabrican en el país asiático.

6. Expectativas del Desarrollo

Así como existen logros y desventajas provenientes de la economía privada y de su desarrollo, existen también expectativas o retos que los chinos esperan poder cumplir, sobre todo en la provincia de Zhejiang.

Primero que todo, y dada la importancia y belleza de la provincia y de sus ciudades, sobre todo de la ciudad de Hangzhou, se quiere desarrollar en la zona, la industria de los servicios de valor agregado en la ciudad capital de la provincia. Dada su importancia y sus atractivos turísticos, en los últimos años ha incrementado en la zona el sector servicios, teniendo un aumento promedio anual de 17.3% respecto a años anteriores, sin

embargo, se quiere brindar servicios de valor agregado, que se ajuste a las necesidades de los turistas y de los residentes.

Otra expectativa que tienen los chinos de la provincia de Zhejiang, es el desarrollar industrias de alta tecnología. Actualmente, no son muchas las empresas de alta tecnología, del sector privado, por lo que se espera convertir muchas de las actuales empresas, en organizaciones de alta tecnología.

iii) Teorías de la Administración Oriental

Contrario a lo que se podría pensar, las teorías de administración oriental, no son desconocidas para el mundo occidental ni menos teorías que se basen en conceptos inexplicables para nosotros.

Para los chinos, un erudito en negociaciones Sun Tzu, estipulaba en su libro “El arte de la guerra”:

“En consecuencia, la forma de luchar nunca permanece constante y el agua nunca fluye en la misma forma. Quien puede obtener la victoria mediante la adopción de tácticas adecuadas de acuerdo a las diferentes situaciones que el enemigo es quien dirige las operaciones militares con gran habilidad. Es como Wu Xing – los cinco elementos-, de los cuales ninguno es siempre dominante, y las cuatro estaciones, las cuales no

pueden durar para siempre, y los días que son a veces largos y otras veces cortos, y la luna, que a veces aparece y otras se desvanece”⁵.

Las teorías de administración oriental, son dos, y ambas están basadas en religiones, de esta forma:

- Taoísmo: Teoría del Feng Shui
- Confucionismo: Principios motivadores de la administración

(a) Teoría Feng Shui

El Feng Shui se desarrolló en China hace 5000 años, basándose en la filosofía taoísta y en el concepto de la naturaleza.

Esta teoría, para nosotros nada conocida como de administración, da a las personas ideas de cómo evaluar el entorno profesional y el personal, la toma de decisiones sobre la vida y la optimización de ésta en la relación personal, profesional y de negocios, tomando todo esto como un conjunto armonioso.

La Teoría del Feng Shui, se explica mejor, por medio de la teoría del Wu Xing, Yin Yang y I Jing, las cuales, de un modo menos convencional, ayudan a explicar el aporte a la administración de oriente, que hace esta teoría.

⁵ Sun Tzu, *El Arte de la Guerra*, Andrómeda Ediciones, Buenos Aires, 1994, Capítulo VI.

En China, desde el orden y distribución de las oficinas hasta la distribución de los cargos en las empresas, se basa en el Feng Shui y sus teorías, de forma que nada sea al azar, sino que todo se base en ellas y haya un perfecto equilibrio en las empresas, organizaciones, familias y otros.

1. Teoría Wuxing 五行

La filosofía clásica china, llama los cinco elementos al metal, la madera, el agua, el fuego y la tierra. Estos cinco elementos representan cinco estados de las fuerzas de expansión o condensación.

Elemento	Chino	Pinyin
Madera	木	Mù ⁶
Fuego	火	Huǒ
Tierra	土	Tǔ
Metal	金	Jīn
Agua	水	Shuǐ

Cuadro 2 muestra los *Elementos del Wuxing* y su escritura en caracteres chinos y en Pinyin.

En muchos campos de la teoría tradicional china, los asuntos y el desarrollo de sus etapas de movimiento, pueden ser clasificados en la Teoría del Wu Xing, también llamada Teoría de los cinco movimientos, de las cinco fases, pero siempre es la misma Teoría de los Cinco Elementos.

⁶ Madera en pinyin.

La Teoría del Wu Xing, es principalmente un recurso mnemotécnico⁷ para los sistemas antiguos de las cinco etapas, de allí proviene la traducción de movimientos, fases o medidas sobre los elementos.

Este sistema de cinco fases, se utilizó para describir las interacciones y relaciones entre distintos fenómenos. Fue empleado como un dispositivo en muchos campos del pensamiento de la antigua China, incluidos los campos, aparentemente dispares, como la geomancia⁸ o el Feng Shui, la medicina china tradicional, la música, la estrategia militar y las artes marciales.

Ciclos del Wu Xing

Dentro de la doctrina de las cinco fases, se distinguen dos ciclos: uno de generación o creación, más bien conocido como “madre-hijo”, y otro de superación o destrucción, más bien conocido en China como “abuelo-sobrino”, de las interacciones entre las artes marciales y las fases.

Generación 生

Las fases de la generación van en el siguiente orden:

- La madera alimenta al fuego;
- El fuego crea la tierra (cenizas);

⁷ Procedimiento de asociación mental para facilitar el recuerdo de algo. Real Academia Española de la Lengua.

⁸ Especie de magia o adivinación que se pretende hacer valiéndose de los cuerpos terrestres o con líneas, círculos o puntos hechos en la tierra.

- La tierra tiene metal;
- El agua lleva metal;
- El agua alimenta la madera.

Superación 克

Este ciclo, también llamado como “los controles”, se explica de la siguiente manera:

- La madera compone la Tierra;
- La tierra absorbe el agua;
- El agua apaga el fuego;
- El fuego derrite el metal;
- El metal es la boca de la madera.

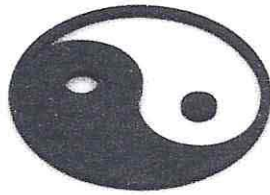
O también:

- La madera absorbe agua;
- El agua corroe el metal;
- El metal rompe la tierra;
- La tierra ahoga al fuego;
- El fuego quema la madera.

2. Teoría Yin Yang

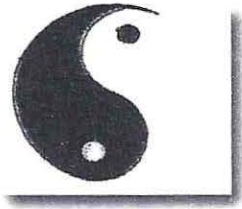
El concepto del Tao se basa en el hecho de aceptar que lo único constante en el universo, es el cambio y que debemos aceptar este hecho y estar en armonía con él. El cambio, a su vez, es un flujo constante del ser al no-ser, de lo que es posible a lo que es real, del Yin al Yang, femenino a masculino. El símbolo del Tao, llamado Taiji, está formado por el Yin y el Yang, los cuales convergen en un círculo, y que es un estado de potencialidad absoluta e infinita.

El Yin Yang, toma diversas formas y símbolos, los cuales serán explicados a continuación.



El Qi, tiene dos aspectos: uno está simbolizado por un círculo vacío y el otro que representa la plenitud. A partir de allí, viene el famoso ícono del Taiji o Yin y Yang. El Yang está representado simbólicamente con una línea continua, mientras que el Yin se representa con una línea discontinua.

Símbolo Clásico del Yin Yang



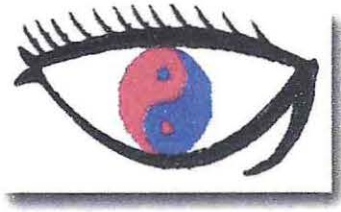
Esta figura representa el básico símbolo del Yin Yang bordado. Como se mencionó anteriormente, este símbolo representa las fuerzas primarias opuestas pero complementarias en todas las cosas en el universo, y representando además, la necesidad de equilibrio entre todas las cosas.

Símbolo del Yin Yang de Loto



El Yin Yang encerrado en la flor de loto, es uno de los más legendarios y poderosos símbolos representantes del equilibrio. Los Budistas de todo el mundo, reconocen este símbolo como el santo asiento de Buda. Para los chinos simboliza la máxima pureza y la perfección, ya que se eleva hermosa desde el lodo. El loto sagrado junto con el equilibrio de funciones del Yin Yang, hacen de éste un perfecto punto de atención para el cuerpo, la mente y el espíritu.

Yin Yang de Ojo



El Yin Yang representado por un ojo, simboliza la veta artística del Yin Yang tradicional y el esfuerzo de los chinos o su visión de equilibrio tanto interna como externa. Este símbolo expresa la visión para la paz y el equilibrio.

Yin Yang de Corazón



El equilibrio en nuestros corazones y el amor en nuestras vidas, es lo que realmente hace que el mundo sea redondo. Este símbolo tradicional para la cultura china del Yin Yang en forma de corazón, representa al amor como una de las más genuinas y queridas virtudes.

Energías del Yin Yang

Se presentan a continuación las energías correspondientes para el Ying Yang.

Yin	Yang
Oscuridad	Luz
Tierra	Cielo
Femenino	Masculino
Pasivo	Activo
Tigre	Dragón
Abajo	Arriba
Norte	Sur
Agua	Fuego
Invierno	Verano
Luna	Sol
Muerte	Vida
Material	Espiritual
Sombra	Luz
Receptivo	Creativo
Números Pares	Números Impares
Frío	Calor
Valle	Montañas

Cuadro 3 presenta las *Energías del Yin Yang*.

3. Teoría YiJing

El primer registro oficial en la historia China, de la herramienta más antigua para la toma de decisiones, se encuentra en Yi Jing o I Ching, el cual es uno de los dos oráculos chinos más famosos, que ha sido consultado de una u otra forma desde la Edad de Bronce, y las personas, durante todos los tiempos, se han beneficiado de su sabiduría atemporal.

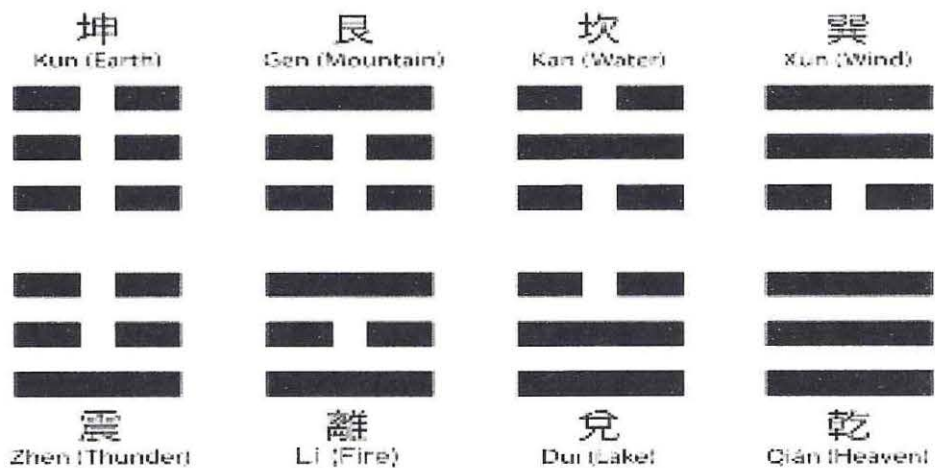
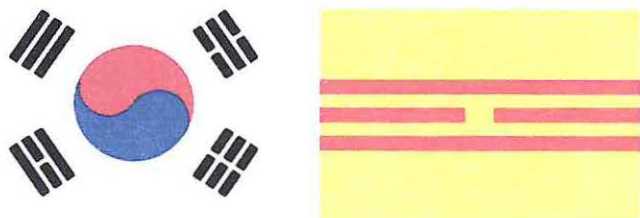


Figura 3, muestra los *Trigramas correspondientes a cada elemento*.

La bandera de Corea del Sur, con la figura de *Taegeuk* –principio taoísta que está relacionado con la coexistencia del Ying Yang que se encuentra en todas las cosas- en el centro, está rodeada de cuatro trigramas que representan el Cielo, el Agua, la Tierra y el Fuego - empezando en la izquierda superior en sentido del reloj-.



La bandera de este país, con el Yin Yang en el centro representando en su color rojo el calor y la luz, y con su color azul el frío y la oscuridad, está rodeada de trigramas ya explicados, que se encuentran sobre un fondo blanco, que significa la paz.

La bandera de Corea del Sur, no es la única que utiliza *Taegeuk*, ya que la bandera del Imperio de Vietnam también, sin embargo ésta utiliza *Li – Fire*, es decir, el Fuego.

CAPÍTULO III

DESARROLLO ECONÓMICO E INVERSIONES EN CHINA

3.1. Sistema económico en China

La apertura de China al mundo, es un proceso paulatino que comenzó desde el año 1949 a 1966, donde con Mao Ze Dong – Presidente de la República Popular China tras la guerra civil china que se produjo entre 1946 y 1949- comenzó la revolución cultural de China y se estableció, el 1º de Octubre de 1949, una Nueva China, debido al comienzo de ésta evolución, siendo instaurada República Popular China. Luego de este periodo, el siguiente, de 1966 a 1978, se caracterizó por ser China, una país pobre, sin grandes edificaciones pero con una cultura mucho más rica y que seguía evolucionando.

Con la muerte, en 1976, de quien comenzó la evolución cultural e instauró la República Popular China, Mao Ze Dong, China decidió abrirse al mundo, para en 1978, comenzar a desarrollarse y pasar a ser un Nuevo País. Con esta evolución cultural y económica, y con su apertura al mundo, el país asiático se autodenominó “Nuevo País”, su sistema económico fue cambiando progresivamente y junto con esto comenzó a abrir su economía a otros países no sólo de Oriente, sino también de Occidente.

Hoy, más conocida como “el gran mercado del mundo”, China, económicamente distingue dos tipos de economía, regiones administrativas con un desarrollo económico en aumento y zonas nacionales económicas, que hacen que este país sea considerado una potencia mundial después de Estados Unidos y Japón.

vii) Economía Planificada

Una economía planificada es aquella en donde las decisiones básicas de la economía –qué producir, quién produce, a qué precios se vende, a qué precios se compra, entre otros- las toma el Estado o un grupo de funcionarios de éste, a los cuales se les denomina planificadores.

Este grupo de planificadores que administran la economía, son quienes deciden lo que se debe producir y las empresas que deben producir estos bienes y/o servicios; para eso, los planificadores o el Estado, asignan recursos y fijan objetivos a cada sector y rama productiva, esto, acorde a metas generales previamente trazadas. En esta economía, entonces, las fuerzas del mercado tienen un poder nulo. Uno de los beneficios de este sistema y su utilización, es que permitió que la economía china pudiera desarrollarse de manera estable y planificada, y a la vez restringió severamente la vitalidad de la economía y su ritmo de desarrollo.

Una economía planificada puede estar constituida tanto por empresas estatales como por empresas privadas dirigidas por el Estado, o una combinación de ambas.

Las economías planificadas, se diferencian de otras no planificadas como la de Mercado, en que la producción, la distribución, la determinación de precios y las decisiones sobre la inversión, son realizados por propietarios privados y no son fijados por un plan macroeconómico como en una planificada.

Este tipo de economías han sido utilizadas desde el pasado por importantes potencias mundiales como la Unión Soviética, India y China, entre otros.

El gran país asiático, China, desde el año 1949 a 1990 basó su sistema económico en una economía planificada, sin embargo, luego de su progresiva apertura al mundo occidental, fue cambiando de a poco a una economía de mercado.

viii) Economía de Mercado Socialista

A finales de 1978, los líderes chinos quisieron cambiar su economía, de una planificada a una orientada al mercado pero controlada por el partido comunista.

Con la inserción del país asiático a la Organización Mundial de Comercio en el año 2001, China se convirtió en un competidor comercial estratégico, lo que ameritaba un cambio en su sistema económico. Este proceso de cambio y adaptación al mercado mundial, comenzó en 1978 con una serie de reformas cuyo objetivo era el mejorar las leyes del mercado y reforzar el control central financiero, las cuales recién a finales del año 1993, fueron aprobadas.

Para no pasar a llevar su ideología y característica fundamental, el comunismo, el Partido Comunista de China decidió implementar un modelo que no modificara ni su sistema político ni su régimen de gobierno, y que a la vez le permitiese participar dentro del ámbito internacional del libre mercado, con la regulación del Estado pero sin su intervención directa, de tal forma que se pudiese permitir el intercambio comercial con otros países y se fomentara la inversión extranjera y el consumo en el mercado interno, cuidando el bienestar del pueblo chino.

De esta forma, el actual sistema económico del país, es aquel en donde su economía se rige y dirige por el Estado, y éste llega a acuerdos con los distintos sectores de la economía; en otras palabras, el actual sistema económico chino se denomina economía socialista de mercado.

(a) Definición Economía de Mercado Socialista

Para los chinos, el concepto de economía de mercado y economía socialista de mercado, hacen referencia a lo mismo, sin embargo, que el concepto fuera conocido por la Organización Mundial de Comercio, costó mucho, y la Unión Europea, aún no lo reconoce, por lo que para ellos, China sigue utilizando un sistema económico muy distinto al occidental.

La economía de mercado es aquella en donde los precios se fijan libremente por el mercado y existe un libre intercambio de bienes y servicios. En otras palabras, es una economía en donde es el mercado el único ente regulador de precios y del intercambio de bienes y servicios. Dada esta definición, a simple vista ésta no calza ni con el modelo político ni gubernamental del país asiático, por lo que el tipo de economía que utiliza China, economía socialista de mercado, es diferente al concepto de economía de mercado de Occidente.

La principal característica de la economía de mercado socialista, es que las industrias básicas, tales como la luz, agua u otros, y los sectores regulados como las telecomunicaciones o el sector bancario, son mayoritariamente propiedad del Estado, pero compiten entre ellas con un sistema de precios establecidos por el mercado.

Acorde al Foro Económico Mundial –organización internacional independiente, comprometida a mejorar el estado del mundo por los líderes en asociaciones para dar forma a nivel mundial, regional y los programas de la industria- China tiene una economía “*factor-driven*”, lo que significa que las empresas compiten sobre precios, aprovechando los factores de producción baratos. En el caso de este país asiático, este tipo de escenario económico está motivado por la incorporación continua de grandes cantidades de mano de obra barata, inversiones en bienes de capital básicos, mejoramiento de infraestructuras y aprovechamiento de los recursos naturales.

ix) Sistema económico en China

Los tipos de sistemas económicos que ha utilizado y que utiliza China, han llevado a hacer un paralelo entre ambas.

Economía Planificada	Economía de Mercado
1949-1990	1979 a la fecha
Estatat	Estatat
Colectiva	Privada
Gran Gobierno	Gran Mercado
Pequeño Mercado	Pequeño Gobierno
Estable	Flexible, Variable
Baja eficiencia	Alta eficiencia
Vida fácil	Competitividad
Roja, cerrada	Colorida, abierta
Planificación familiar	Control de la Población
No hay Empleo flotante	Empleo Flotante Libre

A pesar de los años que han transcurrido desde que China no utiliza en su sistema económico una economía planificada, ésta sirvió, para que junto con la economía de mercado, los chinos pudieran llegar de mejor manera al mundo occidental, con sus productos y servicios. De esta forma, para no utilizar más el sistema de economía planificada, los chinos decidieron unir su actual economía de mercado a la planificación estratégica:

Planificación Estratégica + Economía de Mercado

¿Dónde estamos ahora?

¿Cómo llegamos allí?

¿Hacia dónde vamos?

¿Dónde nos gustaría estar?

¿Cómo podemos llegar allí?

¿Estamos bien encaminados?

(a) Reformas económicas

Con el fin de modernizar China, en Diciembre de 1978 se reunió el Partido Comunista Chino cuyo objetivo era actualizar los cuatro sectores económicos: agricultura, industria, ciencia y tecnología y defensa. Sin embargo, esta modernización no es nueva y las ganas de llevarla a cabo radican desde 1960, año en el que Mao dio inicio a la revolución cultural proletaria cuyo objetivo era el terminar con los llamados “cuatro viejos”: viejas costumbres, viejos hábitos, vieja cultura y viejos modos de pensar. Dado el fracaso de esta revolución, las muertes y siguientes revoluciones aún más sangrientas, fue que se dio origen a la esta junta del Partido Comunista en el año 1978.

Uno de los mayores logros que se obtuvieron con esta junta fueron, en el sector económico, la relajación en los controles del Estado y el aprovechamiento del capital, la tecnología y los mercados de los países extranjeros con el fin de modernizar la industria.

En 1979 se implementó una política de reformas de apertura al comercio exterior y a otros mercados. Con la creación de las zonas económicas especiales, en 1980, se hizo efectiva esta apertura al comercio internacional debido a la introducción de la inversión extranjera y al aumento en el volumen de las exportaciones. Esto dio pie a que durante esta década el gobierno chino abriera las zonas costeras a la inversión proveniente de otros países. Luego, en 1984, se establecieron los contratos entre trabajadores y empresas, se empezó a cobrar una tasa de interés a las empresas por los préstamos, siendo que antes se subsidiaban. Además, las provincias comenzaron a

administrar sus propios recursos y a tener una relación más estrecha con el gobierno central. Este mismo año, las empresas de Beijing y Shanghai comenzaron a ofrecer públicamente sus acciones.

Para el año 1990, las bolsas de Shanghai y Shenzhen se abrieron, y comenzó la creación de un centro financiero en la zona de Pudong, Shanghai. Dos años más tarde, en 1992, y producto de la apertura de sus bolsas, se estableció una comisión reguladora del mercado de valores. Los años siguientes se caracterizaron por la promulgación de diferentes leyes referentes a las bolsas de valores y sus productos.

Ya en la década más reciente, del año 2000, se promulgan leyes para inversionistas extranjeros y es el auge de éstos, sin embargo, es el año 2006 en donde aumenta la interacción entre el mercado nacional y el internacional, desde Shanghai y Hong Kong, hacia el resto del mundo.

De esta forma y proveniente de una larga historia, a la fecha, el mercado asiático, y en especial el chino, representado por el centro financiero de Pudong, es uno de los más atractivos para invertir, exportar e importar.

x) Tierras arrendadas para invertir en el siglo XIX

Debido a la historia de ambos lugares, Hong Kong y Macao, han sido denominadas por economistas chinos y por sus habitantes, tierras arrendadas para invertir. A lo largo de la historia de ambas regiones, se explica el por qué tierras arrendadas; la segunda parte, para invertir, porque la historia económica de Hong Kong y Macao desde siempre han sido una ventana al comercio exterior, que ha permitido el invertir en tierras chinas. Hoy en días, después de años en manos de extranjeros, las tierras que volvieron a China, denominadas como el título indica, representan la vulnerabilidad que vivía el país asiático y sus zonas, antes de pasar a ser el mercado del mundo y antes de que una de éstas pasara a ser uno de los tigres asiáticos.

Además de ser llamadas tierras arrendadas para invertir, Hong Kong y Macao son zonas económicas especiales debido a que ambas regiones chinas están bajo el régimen “un país, dos sistemas”. Este modelo hace referencia a “un país” porque Hong Kong y Macao, pertenecen a China, y dos sistemas porque, a diferencia de China, el tigre asiático y Macao, poseen un sistema económico, administrativo y judicial independiente, libre comercio, libertad de expresión, y su propio sistema de aduanas y fronteras externas.

(a) Hong Kong

Hong Kong es una de las regiones económicas especiales de China. Ubicada al sur este de la República Popular China, y formada por varias islas, Hong Kong, que hasta 1997 perteneció a Inglaterra, ha estado ocupada por los chinos desde la era neolítica, sirviendo de refugio para piratas y contrabandistas de opio.

La historia de Hong Kong y su paso de China a Inglaterra, y viceversa, se debe a la Guerra del Opio, conflicto entre ambos países que se extendió entre 1839 y 1842.

El opio, droga estupefaciente, era una importante fuente de ingreso para los británicos, y servía para equilibrar su balanza de pagos con China, para así compensar el gasto en que incurrían los ingleses por las grandes cantidades de té chino que importaban.

Este conflicto, encabezado por China y Gran Bretaña, tuvo una duración de tres años y estuvo motivado por la introducción en China de opio cultivado en la India y comercializado por la compañía británica, administrada por indios, de las Indias Orientales. El gobierno chino, prohibió y rechazó el comercio del opio, por lo que los comerciantes británicos e indios, dieron aviso a la corona británica, y ésta envió una flota de guerra que derrotó a China.

En consecuencia de esta derrota, China se vio en la obligación de firmar el Tratado de *Nanking* en Agosto de 1842, en el cual Inglaterra obligaba a China a abrirle sus puertos; ya no sólo se limitaba el comercio al puerto de Cantón, sino que se comenzarían a abrir progresivamente puertos en el centro y sur de China. Además, el

tratado estipulaba que en aquellos puertos los ingleses podrían establecer su residencia y tendrían derecho a establecer relaciones comerciales directas con los chinos, los derechos aduaneros se limitarían y por ende, la autonomía aduanera de China, se perdía. Y como consecuencia de esta guerra, China debía entregar Hong Kong a la corona británica.

Durante la Segunda Guerra Mundial, Hong Kong cayó en manos de los japoneses y se transformó en centro militar; ante la rendición de Japón, en 1945, Hong Kong volvió a manos de Inglaterra.

En 1982, comenzaron más negociaciones entre ingleses y chinos para decidir el futuro de Hong Kong, y en 1984, China se comprometió a que Hong Kong formaría parte del régimen “un país, dos sistemas”. En 1997, cuando Hong Kong volvió a manos de China, lo hizo bajo esta modalidad.

La progresiva llegada de chinos a Hong Kong, proporcionando mano de obra barata, posibilitó el rápido crecimiento de la ciudad, sobre todo de la industria manufacturera, de la misma forma, su puerto ha sido indispensable en materia comercial, y es un importante centro de almacenaje y de distribución para China. Hoy en día, producto de todo esto, Hong Kong es una de las regiones más ricas y productivas de Asia.

Junto con Shanghai y Shenzhen, Hong Kong posee una de las tres bolsas de valores más importantes de China, y la séptima a nivel mundial. En ella no sólo pueden participar capitales nacionales, sino que también pueden invertir capitales extranjeros.

Respecto al idioma oficial de esta región económica especial, es el inglés y el chino mandarín, encontrándose todas las indicaciones oficiales en ambas lenguas. Además, el cantonés es otro dialecto utilizado en la isla.

En cuanto a la moneda oficial utilizada, esta es el dólar de Hong Kong, sin embargo, últimamente se está utilizando un sistema de pagos mediante tarjeta; esta tarjeta llamada *Octopus*, es una especie de monedero electrónico que sirve para pagar el transporte público, para comprar comida para pagar supermercados, pastelerías y muchos otros comercios.

(b) Macao

Macao, ubicada en la costa sur de China, junto a Guangdong y al sureste de Hong Kong, forma parte de una zona especial económica, ya que se encuentra bajo el mismo régimen de “un país, dos sistemas”, esto, debido a su larga historia.

Corría el año 1557 cuando los portugueses fundaron un asentamiento en la isla de Macao; ya en 1670, los mismos comenzaron a pagar un tributo a China, llamado “foro do chao”, el cual era un impuesto por el uso de suelo, es decir, por su presencia en la isla. Durante todo el siglo XVI, cuando pasó a ser colonia portuguesa, el puerto de Macao cobró importancia comercial debido a su cercanía con Malasia, Japón y Filipinas.

En 1640, a Macao se le concedió el título oficial de “*Cidade do Santo Nome de Deus de Macau, ñao há outra mais leal*”, nombre que traducido al español significa “Ciudad del Santo nombre de Dios de Macao, no hay otra más leal”. Sin embargo, la importancia de Macao como refugio europeo, principalmente portugués, desapareció en

1842 con la finalización de la Guerra del Opio, en donde Hong Kong pasó a manos inglesas; esto llevó a que Macao pasara a un segundo plano en el ámbito comercial. Aún así, el puerto sirvió de entrada a muchos misioneros que tenían por objetivo el convertir China al cristianismo, y a muchas otras órdenes religiosas -la mayoría jesuitas- que ayudaron a la educación del pueblo de Macao.

A partir de 1844, Portugal no pagó más el derecho de suelo a China, lo que significaba que los portugueses tenían el control de la isla de Macao, pasando a ser, así, colonia de dicho país. Siete años más tarde, en 1851, los portugueses anexaron a Macao las islas de Taipa y Coloane, lo que triplicó la superficie de la isla.

El siglo XX significó un masivo éxodo de los habitantes de China, quienes llegaron a Macao; además, gracias a la neutralidad de Portugal durante la Segunda Guerra Mundial, el lugar permaneció a salvo de las invasiones japonesas, suceso que ocurría constantemente en China y Hong Kong.

En 1967 y 1974, Portugal manifestó su dificultad para hacerse cargo de Macao, por lo que ofreció a China la devolución del territorio; debido a la agitación política que se vivía en aquellos años, China rechazó la propuesta portuguesa. Una vez acordada la devolución de Hong Kong a China, en 1984, el país asiático comunicó a Portugal su intención de recuperar, el año 1994, el territorio de Macao; sin embargo, el país europeo quiso postergar la fecha, pero el gobierno chino, no aceptó. De esta forma, el 20 de Diciembre de 1999, siguiendo los mismos pasos del acuerdo con Inglaterra para

recuperar Hong Kong, China recuperó Macao de manos portuguesas, y así pasó a ser la segunda región bajo el régimen “un país, dos sistemas”.

Dada su historia, el idioma oficial de Macao es el chino y el portugués. Del primero, el más común, el mandarín, es el más hablado, sin embargo sus dialectos también se utilizan pero en una menor cantidad y de una forma no oficial.

La moneda de Macao es la pataca. A diferencia del dólar de Hong Kong, que se acepta además en Macao y en las zonas sur de China, la pataca sólo se acepta en Macao, al igual que el yuan, que solamente se acepta en China continental.

(c) El caso especial de Taiwán

Son muchas las personas que creen que taiwaneses y chinos son lo mismo, ya que los primeros son sólo habitantes de una de las provincias de China; pero por otra parte, son muchos quienes piensan que Taiwán es un país que no tiene relación alguna con la República Popular China. Cualquiera de estas dos concepciones está errada, el decir a un taiwanés que es un chino, es tan grave como confundir a un chino con un japonés y viceversa. Estas rencillas entre Taiwán y China, no son recientes, sino que son años de historia y de luchas, las cuales han impedido la convivencia entre ambos, y es necesario conocer estas diferencias si lo que se busca es negociar con taiwaneses.

En el año 1885 Taiwán se convirtió en provincia China, sin embargo su situación cambió cuando en 1894 comenzó la guerra entre China y Japón, la cual terminó con la derrota de la República Popular que en 1945 debió entregar la isla a Japón. En 1912, aún bajo los dominios de Japón, Taiwán estableció un gobierno que dio origen a la

República de China –nombre con el que taiwaneses autodenominaron a la isla-, y luego de finalizada la Segunda Guerra Mundial, Japón devolvió Taiwán a China y así la República Popular administró nuevamente su provincia, todo esto hasta 1949, año en el cual comenzaba la última etapa de la Guerra Civil China que enfrentó a nacionalistas y comunistas y cuyo fin, en ese año llevó al exilio de los nacionalistas de China continental.

En 1971, China reconoció a Taiwán como una de sus provincias y con esto, la Isla de Formosa dejó de pertenecer a la Organización de Naciones Unidas puesto que la representación de China estaría a cargo de Beijing. Desde ese entonces y con la Guerra Civil China que finalizaba en 1949, como principal gatillo, el objetivo de la República de China ha sido el independizarse de la República Popular de China, sin embargo y por más que Taiwán tenga su propio sistema jurídico, legal, económico, político, aduanero, entre otros, distinto, la República Popular ha amenazado a la isla que al momento de declarar su independencia, ellos declaran la guerra. Ante esto, la contestación de Taiwán se basa en declarar que la isla no es parte de ningún otro país, tampoco es el gobierno de una provincia de otra nación, sino que es un Estado soberano, que al estar separado por un estrecho, demuestra que son países completamente distintos.

Con un gobierno nacionalista –defensor de las creencias y culturas del pueblo- la isla de Taiwán forjó su desarrollo económico y social a partir del aumento de la producción, su inserción al mercado internacional, el mejoramiento en el nivel de vida de sus habitantes y el potenciamiento de sus recursos humanos. Además, la República de

China ha sido ayudada por Estados Unidos, logrando así, que su economía es una de las más importantes del mundo y su tecnología es de las más avanzadas.

La República Popular de China admitió que Hong Kong y Macao estuviesen bajo el régimen “Un país, dos sistemas”, pero no admite tener la misma relación, una relación que ellos llaman “de par a par”, con quien consideran una provincia rebelde.

xi) Zona Nacional Económica

Dentro de toda la historia de China, sobre todo económica, se distinguen varios se puede observar distintos tipos de zonas económicas. En este capítulo, se presenta el caso de Shenzhen y de *HEDA*, los cuales en distinta forma, han servido como ventana o a una reforma económica del país o de una región de China.

(a) Zonas Económicas Especiales

Para impulsar la economía de los países y de las regiones en desarrollo, se han creado en diversos países las zonas económicas especiales. Estas zonas son áreas definidas en donde se autoriza la operación de actividades agroindustriales, industriales y de servicios; se utilizan insumos extranjeros que entran al país bajo un régimen que les condona el pago de impuestos y otros beneficios fiscales, aduaneros y administrativos.

Cuando China se abrió al mundo, el gobierno chino, para poner en práctica su apertura económica al comercio exterior, comenzó a crear zonas económicas especiales. Las grandes diferencias de desarrollo entre las regiones del interior y las de la costa, gatillaron que el gobierno brindara incentivos especiales a ciertas zonas para atraer inversiones del extranjero.

Las primeras zonas especiales de desarrollo económico se crearon en 1979 cerca de Hong Kong y Macao. En 1980, se crearon cuatro zonas económicas especiales: Shenzhen, Zhuhai, Shantou –provincia de Guangdong- y Xiamen –en la provincia de Fujian-. A excepción de esta última, las otras tres eran pequeñas ciudades de la costa, cercanas a Hong Kong, Cantón y Macao. En estas zonas económicas especiales, se permite el libre comercio y se practica una política especial la cual está dirigida a la integración de la industria y el comercio.

El objetivo de crear estas zonas económicas especiales era el ampliar los poderes de las autoridades locales y el de las empresas en el comercio exterior, incentivar las exportaciones y administrar bien las zonas especiales exportadoras. Por otra parte, la intención de estas zonas económicas era el atraer inversionistas y crear plataformas de inversión, además de promover la asociación entre empresas chinas, logrando esto mediante el no pago de impuestos y dándoles facilidades de todo tipo.

1. Shenzhen: ventana de la reforma económica.

Cuando se habla de zonas especiales de desarrollo económico, a pesar de existir alrededor de 54 en toda China, el primer nombre que se viene a la mente y el más representativo de esta zona, es Shenzhen. Ubicada al sur de China, cercana a la provincia de Guangzhou, su nombre se asocia a un gran suceso que determinó grandes cambios en China: las reformas y la apertura de China al mundo.

La ciudad de Shenzhen estuvo habitada desde la era neolítica, se caracterizaba por ser un pueblo de pescadores, sin embargo, en 1979, el gobierno central de la

República Popular de China decidió concederle el grado de prefectura. Durante todo ese año, el lugar fue el centro piloto donde se experimentaron las modalidades de desarrollo económico que predominan hoy en China. Ya en 1980, con una superficie de 2020 km², se convirtió en la zona más próspera y moderna de China.

Shenzhen cobra importancia por ser la primera zona especial de desarrollo económico, promulgada así por la República Popular China en 1980. Además, es uno de los centros financieros y puertos comerciales principales de China.

Con la denominación de zona de desarrollo económico, muchas empresas provenientes de Hong Kong, se trasladaron a Shenzhen. Sin embargo, la ciudad isla de más de cuatro millones de habitantes, está dividida en seis distritos, de los cuales solamente cuatro pertenecen a zona especial de desarrollo económico; estos distritos son: Luohu, Futian, Nanshan y Yantian. Uno de estos distritos, el de Nanshan, es el segundo mayor terminal de carga, junto con Beijing, en China.

Hoy en día, Shenzhen es, junto con Shanghai y Hong Kong, uno de los tres centros económicos y financieros más importantes de China, y debido a esto, a su avanzada tecnología, su auge económico y urbanístico, su diversidad cultural y a su rápido crecimiento de quince años, es uno de los lugares predilectos para inversionistas de todo el mundo.

Su apertura en 1990, hizo que bolsa de valores de Shenzhen, junto con las bolsas de las ciudades chinas nombradas anteriormente, se convirtiera en una de las tres bolsas de China, y es la novena más grande de Asia.

A diferencia de la bolsa de Hong Kong, en la bolsa de Shenzhen participan mayoritariamente empresas en las que el gobierno chino ejerce el control. Esta diferencia se debe al sistema económico capitalista que tiene Hong Kong el cual es muy diferente respecto al sistema económico que posee Shenzhen, el cual es el mismo de China.

1. Zona especial de desarrollo económico de Hangzhou

Dentro de las diversas zonas especiales de desarrollo económico que posee China, en la provincia de Zhejiang, en su capital, se encuentra *HEDA*.

Hangzhou Technological and Economic Development Area – Área de Desarrollo Tecnológico y Económico de Hangzhou-, es una zona que fue aprobada y autorizada por el gobierno de China a desarrollarse, en Abril de 1993, dentro de un área controlada de 104 km², a sólo diecinueve kilómetros del centro de Hangzhou. Dentro de esta área se encuentran 578 empresas extranjeras provenientes de 35 países y regiones de todo el mundo; algunas de estas empresas establecidas, son Siemens, Toshiba, LG, IBM, Mitsubishi, entre otras grandes compañías de renombre mundial.

A nivel de país, en China hay otras cincuenta zonas de desarrollo como *HEDA*, sin embargo, por sus características, esta zona es única respecto a las otras. Dentro del área de *HEDA*, se encuentra la Zona de Procesos de Exportación de Hangzhou, Zhejiang, la ciudad universitaria de Xiasha, las zonas de utilidad pública, las zonas de moderna logística, y el parque científico y tecnológico que se ha formado entre Singapur y Hangzhou.

i. Finanzas

En lo que se refiera a las finanzas, la provincia de Zhejiang posee una de las economías más fuertes respecto a las otras provincias chinas. La apertura de diversos bancos internacionales en la zona, como HSBC, entre otros, y la presencia de bancos de propiedad estatal – Banco Comercial de Hangzhou, Hangzhou United Bank y Banco de las comunicaciones- hacen que en esta zona especial de Hangzhou se pueda tratar con diversas actividades financieras de la región, lo que no ocurre en otras regiones de China.

ii. Recursos Humanos

Respecto a los recursos humanos utilizados en esta zona, se debe mencionar que dentro de ésta existe la ciudad universitaria de Xiasha e n donde se encuentran 14 universidades que reúnen a más de 160.000 estudiantes en la zona. Respaldada por una larga historia en el ámbito de la educación, Hangzhou posee universidades que ofrecen carreras tanto a estudiantes chinos como extranjeros. Estas universidades, trabajan en conjunto con la Zona de Desarrollo Económico de Hangzhou –*HEDA*- de manera que todas las industrias establecidas en la zona, componen sus recursos humanos gracias a las universidades situadas allí. Así, tanto universidades como empresas, se ven privilegiadas con esta alianza y ubicación.

iii. Selección de zonas para invertir

Para poder invertir, la decisión de hacerlo está ligada a las características que tenga la zona donde se desea invertir.

Las zonas donde se desee invertir deben tener un mercado amplio donde se pueda abarcar distintos segmentos de éste y probar distintos productos orientados a cada tipo de mercado.

El transporte y los proveedores no deben estar a trasmano; el transporte debe ser expedito y de fácil acceso, al igual que las vías de acceso a las empresas y las vías de ingreso y salida de la ciudad; y los proveedores deben estar cerca de manera que los costos, de transporte y de proveedores, no sean tan altos.

Referente a lo mismo, la zona donde se desee invertir debe ser aquella en donde los costes operacionales sean bajos, y esto se relaciona con la cercanía a los proveedores y al transporte que se utiliza para movilizar las mercancías.

Los recursos humanos deben ser principalmente de la zona de manera que se genere trabajo en la región y que se aproveche la cercanía a universidades e institutos, ofreciendo oportunidades a los estudiantes y al entorno.

Para poder obtener buenos resultados en la empresa, es muy importante, a la hora de seleccionar un lugar para iniciar un nuevo negocio e invertir en él, el entorno ambiental y la calidad de vida que este pueda ofrecer a todos los trabajadores. Un buen entorno y ambiente, ofrece una calidad de vida óptima a quienes habitan allí y al vivir en

un área que ofrezca esto, los trabajadores de la empresa generan mejores resultados para la organización.

Finalmente, las políticas de incentivos que posea la zona, tales como la liberación de impuestos y derechos, entre otros, es un factor importante a la hora de decidir invertir en una zona o en otra.

Todos estos factores, primordiales a la hora de seleccionar un lugar donde invertir e importantes en la obtención de buenos resultados para la empresa o de la inversión inicial, se encuentran en *HEDA*. Es por esto que dentro del país y sobre todo en la provincia de Zhejiang, la zona especial de desarrollo económico y tecnológico de Hangzhou, es una de las mejores para realizar inversiones tanto de nacionales como de inversionistas extranjeros.

xii) Cómo hacer negocios en China

Sun Tzu, conocido en el mundo occidental como el autor de “El Arte de la guerra”, en el mundo oriental fue un militar que vivió alrededor del año 544 antes de Cristo, que después de su experiencia en una de las batallas de la época, comenzó a escribir este gran texto. Más que un texto que da consejos sobre batallas, como muchos creen, “El arte de la guerra” es un manual de cómo negociar. Sun Tzu, llevó su experiencia de las batallas a los negocios, y es por eso que escribió un libro de estrategias para poder negociar. Dada su falta de experiencia negociando, y su timidez, Sun Tzu escribió este libro para que otros pudieran hacerlo por él siguiendo las pautas que, disfrazadas como lecciones para una guerra, estipuló en el texto.

A la hora de hacer negocios, de una manera más formal, los chinos distinguen dos tipos de negociación: una como si se estuviese negociando con el gobierno y la otra con la cámara de comercio.

Gobierno	Cámara de Comercio
Amistad	Negocios
Cena y alcohol	Café y Galletas
Palitos chinos – Chopstick	Servicios Occidentales
Apretón de manos	Beso navideño
Hermano + Negocios	Negocios + Amigo

Cuadro 4. *Comparación entre negociaciones con Gobierno o sus funcionarios y Cámara de Comercio.*

En términos más comunes, el paralelo hace referencia a la cercanía y formalidad que se debe tener en cuenta a la hora de negociar ya sea con gente del gobierno como con personas de la cámara de comercio o comerciantes.

A la hora de negociar con el gobierno o personal de éste, estas negociaciones son con más cercanía como si se estuviese tratando con un amigo, por lo general las negociaciones son en una cena que va acompañada de alcohol y donde el servicio a utilizar son los chopstick o palitos chinos. El saludo entre ambas partes negociantes,

corresponde a un apretón de manos, y para realizar negocios primero se crea un vínculo cercano como de hermanos y luego se habla de negociaciones.

En el caso de negociar con comerciantes, la relación es más lejana. Aquí la contraparte no se considera amigo, sino que se considera como lo que es: un comerciante, y las reuniones de negocios se realizan en oficinas y van acompañadas de café y galletas, el servicio que se utiliza es el típico occidental –tenedor, cuchara, cuchillo -. A la hora de saludar, se utiliza un “beso navideño” que es lo que los chinos denominan a un saludo occidental. Y finalmente, primero se hacen negocios y después amigos, no como en el caso de las negociaciones con el gobierno.

(a) Relaciones Sociales o Creación de Redes Sociales: *Guan Xi*

Para poder hacer negocios con chinos, es necesario conocer ciertos conceptos que, para ellos, son primordiales a la hora de negociar: *Guan Xi* y *Mian Zi*. El primero hace referencia a las relaciones sociales, y el segundo, a mantener el contacto. Cada vez que se conoce a un chino, o que se entabla una relación de amistad, no importa la cantidad de tiempo que pasa, siempre se podrá contar con esa persona, y es eso lo que se denomina *Guan Xi*.

Se denomina sistema *Guan Xi* a la facultad de establecer relaciones sociales. Sin embargo, *Guan Xi* es definido por los chinos como “esto para eso”, es decir, las partes dan y reciben mutuamente, y es esto lo que hace andar el sistema chino.

Por su parte, *Mian Zi*, o el prestigio, se refiere a la relación en la cual se depende de otros. Hacer que alguien pierda su prestigio, insultarlo públicamente o no tratar con respeto a un colega o a uno de los integrantes de las redes sociales, resulta una pérdida de cooperación que viene seguida de represalias y de la pérdida de respeto. De esta forma, la estrecha relación que existe entre ambos conceptos, se debe a que la creación de un *Guan Xi* conlleva un *Mian Zi* –prestigio– de todos los miembros de las redes sociales.

El concepto de *Guan Xi*, o conexiones personales, no es exclusivo de China, pero es de vital importancia a la hora de querer alcanzar metas o logros en el país, de hecho, muchas empresas locales y extranjeras de renombre, han realizado inmensas inversiones para establecer y mantener relaciones con personas influyentes. De la misma forma, con el *Guan Xi* se tiene acceso a bienes y servicios que serían difíciles de conseguir sin una buena red de contactos.

Así como el concepto no es exclusivo de China, no sólo se puede establecer un *Guan Xi* si se es chino, los extranjeros también pueden crear y cultivar su propia red de contactos. Para esto, sólo es necesario que alguien lo introduzca en algún *Guan Xi*, ya sea cenando, haciendo un favor o con una conversación. Los extranjeros residentes en China, que son introducidos a una red social, deben ceñirse a las reglas chinas, y de la misma manera en que son introducidos a un *Guan Xi*, ellos mismos pueden crear sus propias redes sociales. Es necesario mencionar, que los extranjeros deben seguir las normas del sistema *Guan Xi* para poder tener éxito con éste.

Una de las razones de la omnipresencia del sistema *Guan Xi* en China continental⁹, se debe a la falta de un sistema jurídico fiable; sin embargo, también es importante en las zonas fuera de China, en donde el sistema legal es mucho más desarrollado.

Metafóricamente, *Guan Xi* es el corazón de cualquier relación personal entre dos personas. Es por esto, que por más que los años pasen o por más largas que sean las distancias, los chinos siempre vuelven naturalmente a sus redes sociales en busca de ayuda o sino para brindarla, por esto trabajan arduamente para cultivar amigos en lugares altos y/o estratégicos. Un buen *Guan Xi*, es como un recurso renovable que se puede restablecer a pesar del tiempo que haya transcurrido, aunque también puede ser un recurso agotable cuando ambas personas no permanecen en un equilibrio aproximado. Si un chino no posee *Guan Xi*, la primera regla de los negocios en el país asiático, es establecer uno.

Para hacer negocios, los chinos prefieren que éstos se hagan con aquellos que han establecido un *Guan Xi*, sean estos chinos o extranjeros, antes de hacerlo con occidentales que no conocen. Esto, porque la creencia popular China dice que de esta forma se disminuye el peligro y los problemas, y si éstos llegasen a ocurrir, es más fácil el solucionarlos.

⁹ Se refiere a toda la zona de China bajo la soberanía efectiva de la República Popular de China, excluyendo a Hong King, Maco, las antiguas colonias europeas y a Taiwán.

Respecto al resto el mundo, los chinos asumen que trabajan con principios similares a los de ellos, y que el conocer a un extranjero, les abre puertas en el mundo occidental. De la misma forma, los chinos no hacen distinción entre el mundo personal y el de la organización, lo que significa que un amigo puede pedir un favor a la organización y esto no es ni un atrevimiento ni una falta de respeto, es lo más normal en el mundo oriental.

Asimismo, en lo que a favores se refiere, los chinos se sienten más libres para pedir favores a los occidentales al principio de una relación. Por su parte, estos últimos, tienden a incomodarse por la petición de favores, pero la ansiedad de servir a los chinos, esperando una retribución o que eso sea una apertura para el logro de sus objetivos, tratando de ayudar mientras su poder se los permita.

Durante los últimos años, el sistema *Guan Xi* no se ha utilizado solamente para negociaciones, sino que también para las ventas. Además, en la actualidad este sistema desempeñará un sistema menos importante para el logro de objetivos, esto debido a la lenta mejora del sistema jurídico chino y al desarrollo del mercado y del sistema económico del gran país de Asia.

Otro concepto que se relaciona con los dos presentados, es el *Danwei* o unidad de trabajo. Este concepto ejerció durante años, un enorme poder sobre la vida de las personas en China; controlaba dónde trabajar, dónde vivir y dónde viajar. Esta unidad de trabajo es aún una fuerza poderosa en la vida de las personas que controla un sistema determinado.

El manejo de las relaciones personales se basa en tres escenarios: Iniciación, Construcción y Cosecha de estas relaciones.

Iniciando *Guan Xi*

Aparentemente, este punto no difiere mucho de lo que en occidente conocemos como hacer un amigo, sin embargo, el proceso implica algo más que hacer un pequeño contacto social; se basa en apreciar y respetar la otra cultura y sus creencias, tanto de país como del individuo y, así, ser tratado como un viejo amigo.

Construyendo la Conexión

Después de un tiempo, cuando ya se ha creado una conexión, cuando se ha iniciado, la red de contactos va creciendo cada vez más, se van conociendo más y más personas, y de esta forma se va creando su propia red (o conexión) de negocios.

Es en esta etapa en donde se debe decidir qué *GuanXi* mantener y construir y cual no, esto, a menos que se tengan recursos y tiempo ilimitado para mantener el contacto.

Hay dos formas de construir y fortalecer *GuanXi*: una es aquella social, la cual incluye actividades tales como cenar y jugar algún deporte como golf, y la otra consiste en ayudarse mutuamente, tanto en capacidades y habilidades personales como en los negocios.

Cosechando la conexión

Una vez construida la red, ésta se debe cosechar cuando sea apropiado y acorde a la devoción que se puso en ella (se refiere a que acorde al empeño que se pone, se es recompensado).

Como China se está internacionalizando, las cosas están cambiando, especialmente las generaciones más jóvenes están comenzando a adaptarse a la cultura mundial de los negocios.

CAPÍTULO IV

ETIQUETA DE NEGOCIOS EN CHINA

Para poder realizar cualquier tipo de negociación con ciudadanos de la cultura China, es primordial tener en cuenta una serie de protocolos, que van desde lo más básico hasta una gran cantidad de rituales propios de esta gran cultura.

Se debe considerar que cada situación, merece un protocolo especial, y que es una forma de respeto el llevar a la práctica estas formalidades, desconocidas por occidentales, pero necesarias e indispensables para poder tener éxito en negociaciones y relaciones personales con habitantes y hombres de negocios chinos. La muy bien llamada por ellos “burocracia”, hace referencia a la cantidad de pasos a seguir para poder negociar en óptimas condiciones con esta cultura.

Para una mayor comprensión, se detallan a continuación las ceremonias y/o situaciones, con sus respectivos aspectos protocolares a considerar.

4.1. Ponerse en contacto

Es necesario tener en cuenta que los chinos son tienen cierta aversión a realizar cualquier tipo de negocio o a establecer relaciones con extraños, es por esto que, para poder entablar cualquier tipo de relación, es de gran ayuda el ser presentado por un intermediario conocido por ambas partes. En caso de no contar con ello y de querer hacer una aproximación independiente, es necesario entregar la mayor cantidad de

información posible de la empresa que se representa y los objetivos que se pretenden lograr con dicha aproximación.

Las relaciones de negocios con chinos, no implican necesariamente una estrecha relación personal. Sin embargo, es siempre una buena idea el cultivar amigos personales en la burocracia que éstos implican.

Cuando se visita China, es de gran ayuda tener un anfitrión y una organización previa que coordine y organice. Dicha organización debe ser seleccionada cuidadosamente, ya que la capacidad de cumplir metas y lograr objetivos en el país asiático, depende de la cantidad de influencias que se tienen en la burocracia.

Cada vez que una delegación visita China, sus habitantes esperan que cada miembro coordine su propia agenda y den a conocer sus planes, opiniones e inquietudes, mediante un representante del grupo. Se espera además, que las delegaciones actúen como un grupo cohesionado y no como una colección aleatoria de individuos.

Las delegaciones tienen a menudo una estructura definida, y a cada miembro se le debe asignar una labor o un rol específico, tal como líder, intérprete u otros. Las organizaciones anfitrionas, también pueden asignar funciones similares a los miembros de su propio personal.

4.2. Saludar y conocer en China

Los nombres son muy importantes a la hora de establecer el primer contacto con un chino, ya que solamente son llamados por su nombre de pila por parientes muy cercanos o amigos íntimos. De esta forma, el apellido de ellos, va siempre primero, y no después del primer nombre como en nuestra cultura, además, cada vez que nos queremos referir a un chino, es necesario acompañar su nombre del título que posee, es decir, referirnos siempre Señor, Señora, Director, Gerente u otro, acompañado por el apellido. También es posible referirnos a ellos obviando el nombre y llamándolo solamente por su título.

Aunque es posible llamar a un chino por su nombre, también lo es el referirse a él, cuando se pertenece a la misma familia, por el parentesco; de esta forma, por ejemplo, se utiliza la palabra china “*Dage*” para referirse a un nombre de avanzada edad, y “*Xiaomei*” para una joven.

En caso de querer enviar una carta a una empresa, una forma amable de hacerlo, es omitiendo el título “diputado” o “vice”, e incluso el nombre; así, en caso de querer escribir, por ejemplo a un ministro, se puede sustituir por “*Buzhang*” lo cual hace referencia a lo mismo pero de una forma mucho más cortés.

Cada vez que una delegación importante llega o deja China, una bienvenida o despedida formal, implica ser recibido – o despedido- por una delegación de chinos. Se debe mencionar que en el último tiempo, esto se utiliza más en el ámbito diplomático que empresarial. El rango de la bienvenida o despedida oficial, está sujeta a la

importancia de los visitantes. En caso de que sean chinos quienes nos visitan a nosotros, no es necesario el ir a buscarlos o a dejarlos al aeropuerto, ya que esto solamente se aplica cuando se trata de gente importante, sin embargo, es importante considerar que, si de todos modos lo queremos hacer, es muy bien mirado ya que los rituales del aeropuerto son muy apreciados e implicarían una gran ventaja tanto en negociaciones como en relaciones personales.

4.3. Diferencias culturales básicas

Hay muchas diferencias culturales a la vista entre orientales y occidentales, sobre todo con chinos, sin embargo hay aspectos básicos que no conocemos y que es necesario comprender para poder entender mejor a los chinos. Así, no es motivo de sorpresa que los chinos hagan preguntas referentes al trabajo, sueldo, estado civil, el valor de las pertenencias o preguntas similares que para nosotros pueden parecer privadas pero para ellos son meramente formalidades y preguntas rutinarias.

Las comidas también pueden parecer un poco grotescas, pero forman parte de una dieta básica que incluso son manjares para los chinos. Es así como ellos comen carne de perro, patas de pollo y cerdo e incluso intestinos, siendo el mejor de los banquetes, el comer patas de pato.

Si hay algo primordial en China, es el consenso. Todo se debate hasta que se llegue a un acuerdo sobre un curso de acción, y cuando esto sucede es la decisión del líder, la última palabra. El resto de los miembros solamente deben acatar y actuar para el buen cumplimiento de esta decisión, independiente de sus opiniones personales.

La distinción de clases de la sociedad china, su estricta jerarquía con sus categorías y privilegios bien definidos, tiene su base en el sistema confuciano, el cual también ayuda a explicar la burocracia china. Es por esta misma jerarquía bien definida, que las decisiones en el país asiático se toman de arriba para abajo, es decir, los altos mandos deciden y el resto acata.

4.4. El arte de la cortesía

El pueblo chino es muy hospitalario, sin embargo su sociedad siempre ha tenido diferencias de clases. Esta diferencia y el respeto, se debe a los cargos que ocupa o ejerce cada persona, de esta forma, quien tiene un alto cargo pertenece a una clase social mucho más favorecida que quien no tiene un cargo muy importante, y además, merece más respeto que el resto. En el caso de los extranjeros, quiéranlo o no, siempre la cultura china tiende a otorgarles cargos de más altos mandos y mayor respeto en la sociedad, sólo por su condición de extranjeros.

La concepción china de la distancia social adecuada entre las personas, es diferente de la concepción occidental, ya que los chinos suelen estar demasiado cerca para el gusto occidental. Pero esta distancia no es la misma a nivel físico, ya que los chinos son ariscos y no les gustan los gestos de afecto más allá de dar la mano; los abrazos y besos, ya sea por despedida o saludo, no son recurrentes como en el mundo occidental, y son reemplazados por un apretón de manos o una pequeña reverencia. Respecto a las relaciones amorosas, son contrarias a lo que se podría pensar, ya que en

este aspecto, los chinos son demostrativos de sus afectos en público. Es necesario mencionar que estos afectos no incluyen besos delante de otras personas.

Las costumbres chinas pueden parecer ofensivas para los occidentales, ya que éstas incluyen eructar en medio de una conversación, escupir en la calle, fumar cigarrillos indiscriminadamente tanto en lugares públicos como en lugares cerrados, ascensores u otros, hacen ruido al comer y miran fijamente a los extranjeros. En ciudades o regiones desarrolladas, esto ha cambiado un poco, sin embargo son actitudes características de la cultura china.

Los chinos han concebido una serie de métodos de rechazar algo sin decir que no exacta ni directamente, dentro de estas formas se incluyen palabras como “inconveniente”, “bajo consideración” o “se discute”. Aunque para los chinos, cuando una situación es inmanejable o desagradable, en vez de negarse, su decisión es más drástica: no tratar con ella en lo absoluto.

Un chino puede decir una mentira para evitar romper con la armonía social. Al contrario de lo que se puede pensar, la mentira no es algo tan deshonesto como lo puede ser una verdad que podría provocar la pérdida del prestigio de una persona.

4.5. La Reunión de Negocios

Antes de cualquier reunión formal, los chinos piden todos los antecedentes de la contraparte. Por esto es necesario brindar toda la información que sea posible, como las personas que estarán presentes en la reunión, la organización que se representa y el tema

que se desea discutir, y además, se debe dar tiempo a los chinos para estudiar la solicitud o el tema en cuestión.

Si hay algo que a los chinos no les gusta, son las sorpresas, es por esto que prefieren forjar sus propias posiciones antes de una reunión, sabiendo de antemano qué es lo que será discutido, y eligiendo ellos a sus participantes adecuados para la junta. Es decir, cada vez que los chinos den su posición frente al tema en discusión, ésta es premeditada, previamente consultada y definitiva, y no una decisión impulsiva o tomada al azar.

En China, las reuniones se celebran en salas de conferencias y no en oficinas. Las sillas deben alinearse al perímetro de la sala, o bien alrededor de una mesa rectangular ubicada en el centro del salón. Generalmente, los asientos están reservados para los directores o altos mandos de la organización.

La puntualidad, en oriente, es considerada una virtud, por lo que es primordial llegar a una reunión a la hora exacta, no antes ni después. Si se llega unos minutos antes, es el momento para intercambiar tarjetas de presentación; se debe mencionar que estas tarjetas, es conveniente que sean por un lado en inglés y por el otro en chino, ya que esto demuestra interés y respeto por la cultura, además, cada vez que se entrega o se recibe una tarjeta de presentación de debe tomar de tal manera que no se tape el nombre de la persona, y al guardarla, se debe guardar o en los bolsillos superiores de la chaqueta o en billeteras o tarjeteros, nunca en los bolsillos de los pantalones, puesto que esto es considerado una falta de respeto. Los huéspedes son recibidos y escoltados por un

representante a la sala de reuniones, donde se espera que los anfitriones estén presentes antes de la llegada de sus invitados.

Al momento de ingresar a la sala de reuniones, generalmente los chinos esperan que los líderes de la delegación invitada, entren primero para evitar la confusión. Los invitados importantes son escoltados hasta sus lugares, los que se encuentran en un asiento de honor, mientras que los otros invitados, pueden sentarse donde quieran, siempre y cuando los asientos no tengan tarjetas indicando el lugar de cada cual.

No todos los invitados son necesariamente presentados, como es el caso de los aprendices u observadores que participan en una reunión. No siendo así el caso de los representantes, participantes activos o responsables de la negociación.

Para las reuniones chinas, los diálogos entre los directores de ambas partes negociadoras, son estructurados previamente; la participación de otros personajes en la reunión, debe ser sólo por invitación explícita de las partes responsables. Los chinos prefieren ser ellos quienes reaccionen a las ideas de otros, para no ser ellos los responsables de un altercado en medio de la reunión, y ser así, quienes respondieron ante una provocación.

A menudo, los chinos, en una negociación, hablan levantando la voz, moviendo la cabeza y haciendo diversos gestos y movimientos que sólo ellos entienden. Cada intervención o interrupción que hagan, no significa necesariamente señal de acuerdo. Siempre se debe recordar quiénes son los responsables de las negociaciones y nunca se debe interrumpir al orador.

Un buen intérprete puede ser de mucha ayuda en China, sin embargo se debe tener en consideración que cada vez que se utilice la ayuda de uno, se deben hacer pausas frecuentes, y se debe evitar el uso de jergas y expresiones coloquiales.

Finalizada la reunión, se debe repetir lo que se logró en ésta para evitar malos entendidos. Para futuras negociaciones, es necesario contactar a una persona de la contraparte que ayude a gestionarla.

4.6. El banquete chino

El banquete chino, distingue tres instancias: cuando se es anfitrión, cuando se es invitado y algunas consideraciones que hay que tener presentes en cualquier ocasión. A continuación se presenta cada uno de estos puntos con sus respectivos aspectos a tener en cuenta.

iv) Rol de anfitrión

Primero que todo es necesario asegurarse de que los invitados se reúnan en la puerta, para así, acompañarlos a la sala de reuniones o al comedor, en donde, es imprescindible estar presente al momento de su llegada.

Es necesario prestar mucha atención a los cargos o importancia de cada invitado, ya que éstos deben ser sentados jerárquicamente, y si no se tiene certeza, lo mejor es preguntar al respecto. Para tener un orden y para que sea mejor la recepción, es recomendable poner, en cada asiento una tarjeta con el nombre de la persona a la que corresponde y su cargo, esto debe estar en chino y en inglés.

Siempre se debe estar pendiente de los platos de los invitados chinos, de forma de que estos nunca estén vacíos, y cada vez que lo estén, ir sirviendo para que esto no ocurra, aún si ellos se quejan.

v) Rol de invitado

Cada vez que se es invitado donde un chino, se deben considerar aspectos imprescindibles que son señal de respeto y educación.

A la hora de la cena, se debe tratar de probar cada plato, según sea posible, sin embargo, no es mala educación no probar alguno, ya que siempre habrán muchos más de los que se ven, incluso se pueden llegar a contar, en un banquete formal, una docena de platos, por lo que es recomendable ir a un ritmo más menos lento. Por lo demás, no se debe dejar de comer o de beber, repentinamente en medio de la cena; el hacerlo es señal de que los anfitriones chinos nos han ofendido.

En lo que se refiere a bebidas alcohólicas, de antemano se debe decidir si se beberán o no, ya que es mal visto el empezar a beber *Maotai* – bebida alcohólica típica china- y cambiar a Coca Cola, a menos que se dé la explicación apropiada. Se debe mencionar que, si de todas formas nos sirven alcohol, y éste no es de nuestro agrado, es aconsejable beber sólo un poco y dejar la copa llena, de lo contrario, cada vez nos servirán más, para no ver el vaso vacío, y terminaremos embriagándonos. Al contrario de nuestra cultura, cada vez que vean un plato o vaso vacío, nos servirán más, sin importar las negaciones que hagamos al respecto.

vi) En cualquier momento

Es necesario considerar ciertos aspectos que pueden darse a lo largo de la comida, tanto cuando se es o no anfitrión.

Una actitud que demuestra el interés por la cultura china, es el aprender a usar palitos chinos para comer, y junto con esto, saber que éstos nunca se deben dejar derechos dentro de un plato lleno o de arroz o de comida, sino que se deben dejar al costado de éste.

Algo que es de gran ayuda, es el asistir a una fiesta de karaoke y demostrar entusiasmo cantando y enfatizando en el ritmo y tono de la canción. Si no se da oportunidad de asistir a una fiesta de karaoke, y se presenta el jugar algún deporte, se debe demostrar lo bueno que se es en aquel pasatiempo.

4.7. Diez advertencias de dar regalos

Cada vez que se quiera dar un presente o regalo a un chino, se deben considerar diez reglas básicas para hacerlo.

1. Los regalos se dan como muestra de aprecio o gratitud.

2. Se espera que las delegaciones hagan un presente a su anfitrión, especialmente cuando se está de visita u hospedando en la casa de ellos. En la práctica, se debe dar un gran regalo de parte de la delegación a la organización de acogida, en vez de dar pequeños regalos a cada miembro.

3. A pesar de la regla anterior, cada vez es más común, dar un recuerdo a los integrantes de la delegación de acogida. Por esto, los dirigentes chinos, de la delegación anfitriona, permiten a sus integrantes el mantener pequeños regalos, de valor nominal – es decir, de bajo costo- que les hayan dado los miembros de la comisión de visita.

4. En la actualidad, más y más chinos están dispuestos a jugar rápida y libremente con las normas, sin embargo, el dar un gran regalo, de alto valor, a un solo individuo, es una posición muy riesgosa, por lo que es más certero atenerse a las reglas sin importar si el chino las acata o no.

5. En lo que respecta a las propinas, éstas nunca han sido oficialmente aprobadas en China continental, y no es habitual darlas ni en empresas estatales ni en establecimientos privados. Aún así, en los mejores restaurants, los gastos por servicio se agregan en las boletas o facturas. Para los porteros del hotel y el personal de otros servicios, se dan o consejos o propinas, los cuales son apreciados y generalmente son aceptados por ellos. Como bien se mencionó, la práctica convencional está en desacuerdo con las propinas por lo que se aconseja utilizar su propio criterio y discreción al respecto.

6. Una forma de recompensar a alguien por un servicio prestado o favor, es darle un pequeño regalo o presente; para hacerlo, se debe esperar un momento privado y un regalo que quepa fácilmente en el bolsillo.

7. Cuando se les ofrecen regalos a los chinos, ellos pueden hacer gestos de negativa. Sólo cuando se tiene la certeza de que esta negativa es verdadera, se debe dejar de insistir, puesto que puede ser ofensivo el continuar haciéndolo. Por lo general, cada vez que se ofrece un regalo a un chino, la primera respuesta será negativa, pero no representa el no querer aceptarlo, sino que es costumbre de su cultura el hacerlo.

8. Si se quiere hacer un regalo a una empresa o a alguna delegación de ésta, son muy apreciados los objetos o piezas de arte; aunque son pocos los chinos que realmente saben apreciar y evaluar su valor real o artístico. Son regalos aceptables, presentes de la compañía que se representa, además, los regalos deben ser pequeños y de valor moderado. Es útil regalar lápices, calculadoras, encendedores, cintas métricas, entre otros. Los regalos a amigos, pueden ser más personales.

9. Evitar los regalos de valor excesivo o muy alto, es algo que siempre se debe tener en cuenta. Los presentes o regalos, sea cual sea su valor, deben estar envueltos en papeles brillantes y nunca en un papel blanco. Éstos se deben entregar con ambas manos en señal de cortesía, y no se debe esperar que sean abiertos en presencia de quien se los otorgó, a menos que se les solicite.

10. Finalmente, como último “mandamiento”, se debe comprender que los regalos, muchas veces acarrear obligaciones tácitas, como la concesión de favores.

4.8. Negociando en China

Una vez teniendo todo listo en China, solucionadas las diferencias culturales, conociendo más del país y su idiosincrasia, es el momento de comenzar a negociar, y para esto los chinos aconsejan:

- Encontrar siempre una solución ganar-ganar (*win-win*), la cual no sólo resuelve su problema sino que también el del adversario.
- Apelar siempre a una autoridad superior dispuesta a tomar una decisión y asumir la responsabilidad por ello. Es decir, cada vez que se crea conveniente y/o necesario, apelar a una autoridad para que decida y hacerse responsable por ello.
- Mostrar respeto y ser respetuoso, aceptar las opiniones de los otros, ser obediente y siempre un poco adúladores.
- Un dicho popular chino, que se utiliza para hacer negocios, estipula: “cazar moscas con miel, no con vinagre”. Lo que significa que se deben mantener las interacciones y relaciones de forma amigable, en lugar de desagradable.
- Formular siempre la pregunta correcta, lo que significa mejorar la comunicación y asegurarse de que han entendido correctamente lo que usted ha dicho.
- Tratar un enfoque indirecto y ser sutil cuando el directo pueda conducir a la pérdida de prestigio. Para los chinos es mejor dar un enfoque distante –o indirecto- que uno que pueda conducir a la pérdida de reputación.

- Ofrecer una salida directa a fin de evitar los recovecos, a un chino que se encuentre frente a una situación potencialmente perdedora. Es decir, ofrecer directamente una salida más favorable, dentro de lo negativo de su situación, a un chino que está en una perdedora.
- Ser paciente y al mismo tiempo, no permitir que el tiempo trabaje en su contra.
- Estar dispuesto a asumir riesgos, reconociendo que, en China es más fácil pedir perdón que pedir permiso.
- Para obtener el apoyo y ayuda de gente que se encuentre en lugares estratégicos, lo mejor es ir “por la puerta trasera”. En China, siempre para lograr algo se necesita el apoyo de altos mandos o personas que ocupen lugares estratégico ya sea dentro de una organización o donde se quiera negociar, y por esto que, para acercarse a estas personas, se debe hacer de modo discreto —o “por la puerta trasera”— y no a vista y paciencia de todos.

Para finalizar, en cualquier negociación que se quiera realizar, es necesario tener presente cuatro palabras claves: cortesía, paciencia, perseverancia y tolerancia. O lo que en inglés, los chinos denominan *Three Ps+T: politeness, patience, perseverance and tolerance*.

4.9. Hospedando chinos

El recibir y hospedar delegaciones chinas lleva muchas responsabilidades y puede ser muy costoso, ya que usualmente son muchos más integrantes de la delegación los que llegan, siendo además, muchos más de los que la empresa puede recibir, por lo que se debe elegir cuidadosamente a la organización anfitriona que sea capaz de recibirlos.

Las comisiones tienen bien definidas sus estructuras y jerarquías, por esto, las listas con nombres de sus integrantes se enumeran según orden protocolario, comenzando por el jefe de la delegación, ya que es él quien toma las decisiones importantes y quien habla por el grupo en todos los asuntos.

Los chinos esperan que, tal como ellos lo hacen, la delegación anfitriona coordine los viajes y ayude a que todo salga bien. Por lo general, más de un anfitrión trata de ponerse en contacto con los chinos, lo que los confunde y genera malos entendidos; para evitar que esto suceda, se debe preguntar a los invitados qué esperan de usted y aclarar si se está de acuerdo en servir como anfitrión.

Son los chinos quienes pagan sus propios gastos, a menos que se indique lo contrario. Se debe ser consciente a lo que ellos pueden pagar y hacerles saber los precios de cada gasto en que incurran. Además, con anterioridad se debe preguntar en el hotel donde se hospedarán, si es posible que toda la delegación se aloje en un solo piso y que, próximos a ellos, se encuentre un intérprete. Se debe informar a los visitantes, las condiciones climáticas y del lugar, para que puedan tomar las precauciones necesarias.

Para dar la bienvenida y despedida en el aeropuerto a la delegación china, se debe elegir a una persona de alto mando de la empresa anfitriona, siempre que los visitantes sean de igual importancia. Quien reciba y despida al grupo, debe estar bien informado respecto a éste; además, la empresa deberá proporcionar el transporte, a modo de mostrar su hospitalidad, y programar una reunión con un funcionario responsable de las empresas, siempre que sea posible.

Programar una reunión, cuando los chinos lleguen, para mostrarles el itinerario y obtener su consentimiento, y junto con éste, toda la información básica de la empresa anfitriona, todo esto, en señal de respeto hacia ellos. Procure que para el primer día el itinerario sea relajado, de manera que los invitados puedan ajustar su *jet lag*¹⁰. Un integrante de la empresa, de rango adecuado, deberá permanecer con el grupo durante su visita, siempre y cuando la estancia no sea muy prolongada.

Una vez modificado o aceptado el itinerario por los chinos, se debe proporcionar un itinerario y horario en chino e inglés, así como también una lista de nombres de los integrantes de la compañía con los que se reunirán, además de darles una muestra del producto, bien o tecnología que se negociará.

La necesidad de un intérprete es inminente, por esto, el tiempo asignado debe ser multiplicado por dos. Es muy apreciado el proveer de un esquema de texto bilingüe de los puntos de discusión. Se debe tener en cuenta que las preguntas no pueden responderse tal cual se formulan, debido a la barrera idiomática.

¹⁰ Descompensación horaria, síndrome de los husos horarios.

Si se planea invitarlos a cenar, es recomendable poner tarjetas en los asientos para marcar el lugar que corresponde a cada cual; se debe seguir un protocolo en los asientos –respecto al orden jerárquico-. Por lo demás, no se debe hacer esperar mucho a los invitados chinos para servirles la cena, ya que normalmente ésta termina a las 8 P.M.

Si se quiere invitar a un chino a comer una cena estilo occidental, se debe evitar el servir grandes trozos de carne roja y también evitar la sangre en ésta. El servir productos vegetales crudos y productos lácteos es riesgoso ya que no son del agrado de los chinos; es preferible servir arroz, fideos, guisos y vegetales pero siempre salteados.

Como regalo, cuando se reciben chinos, se deben atender lo más a gusto posible, por lo que es bueno el darles tallarines instantáneos, té chino y ofrecerles fruta fresca. No es necesario el darle regalos muy costosos, sino que, por el contrario, aprecian mucho recuerdos como fotos del país que visitaron, fotos de la delegación China en el país, y otros similares.

Una señal de bienvenida cuando se aprecia la visita de un habitante chino, es tener presente la bandera de China, siempre y cuando ésta esté derecha y en posición correcta.

Cuando son los chinos los invitados, la prensa no debe obligarlos. Si se les quiere entrevistar, es necesario concertar una cita previamente, y es de plena libertad el cubrir la visita de los chinos cuando éstos van a una empresa, universidad, u otro.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES

Las culturas asiáticas, y sobre todo la cultura china, son culturas milenarias que han existido por años y que han sabido sobreponerse y recuperarse de crisis económicas y todo tipo de problemas, sin embargo, por más que China se haya abierto al mundo, haya permitido la interacción de su mercado con otros del mismo continente y con occidentales, para nosotros, es un país admirable, con el que todos soñamos hacer transacciones comerciales de todo tipo, sin embargo cómo hacerlas, en qué aspectos fijarse para llevarlas a cabo y cómo lograr el éxito en ellas, es lo que los occidentales aún no tenemos claro. Para hacer negocios con esta cultura milenaria, es necesario conocer sus costumbres y su cultura, respetarlas y mostrar admiración por ellas, y poner énfasis en aspectos que los occidentales consideramos cotidianos, pero que en China pueden ser aspectos decisivos a la hora de cerrar un negocio.

Todos estos aspectos cruciales a la hora de negociar con chinos, que la mayoría de los occidentales desconocemos, dieron origen a esta guía práctica, que en esta última parte persigue concluir acorde a los objetivos planteados al comienzo.

1. Para poder negociar con habitantes chinos, es necesario conocer datos básicos de su cultura, de manera de poder saber con quiénes se está negociando y así poder comenzar de buena forma las transacciones comerciales. Datos como el PIB del país, idiomas, ciudades más importantes, son de gran ayuda porque esto permite conocer el área más idónea para el tipo de negocio que se quiera realizar.

2. Contrario al mundo occidental, las religiones en China, tienen gran incidencia a la hora de hacer negocios, sin embargo los chinos que realmente son taoístas o budistas, no se meten al mundo de los negocios por los principios que estipula su religión, sin embargo, hoy en día, China se ha occidentalizado y estos principios no son seguidos estrictamente por los practicantes de estas religiones. El Confucianismo por su parte, es lo que los chinos practicantes, siempre han incluido en sus negocios, ya que los principios de esta religión están basados en la honestidad, integridad, decencia y humanidad, que son valores que los chinos quieren añadir en sus transacciones para que éstas sean más transparentes y confiables, pero la occidentalización y el paso de los años, han hecho que todos estos principios que antes se llevaban a cabo al pie de la letra, ahora sean estudiados como una materia más y quede en el olvido en vez de practicarse en el día a día.
3. Hace algunos años atrás era descabellado el pensar en hacer negocios con China por su tipo de economía y por sus costumbres tan arraigadas al comunismo. Todas las empresas, bancos y principales entidades del país, eran estatales, por lo que pensar que una empresa extranjera privada pudiese instalarse y negociar en China, era completamente alejado de la realidad. Hoy en día, la apertura de este país, ha permitido que empresas extranjeras inviertan en grandes ciudades, en sus bolsas de valores, transen sus bienes en éstas e incluso ha permitido que estas inversiones se lleven a cabo también en zonas más rurales, de esta forma, pequeños pueblos chinos - debido a las reformas y a la apertura de pensamiento

del gobierno - han crecido gracias a la inversión extranjera que da trabajo, recursos e innumerables beneficios a sus habitantes y a la región completa. La creación de grandes mercados, situados en zonas más rurales de China, ha autorizado que millones de extranjeros sean atraídos día a día a comprar, visitar y negociar en ellos, dejando así, millones de dólares en ganancias para estos mercados y para la zona en la que están ubicados.

4. Las teorías del Yin Yang, conocidas por los occidentales como teorías para mantener la calma y el equilibrio en nuestras relaciones cotidianas, en China juegan un papel primordial ya que son las “Teorías de la Administración Oriental”, las cuales dan las pautas para mantener el equilibrio en las empresas, en los negocios, en las oficinas y así poder negociar de una manera más equitativa y optimizar las relaciones interpersonales entre negociadores, a modo de lograr una armonía entre éstos y así lograr un mejor desenlace de las transacciones.
5. China ha tenido varias revoluciones culturales, políticas y económicas, las cuales han dado vida a la gran potencia que es hoy en día. Los tipos de economía que ha tenido, han bloqueado o permitido el comercio internacional, y después de años en disputa consigo mismo, el gobierno chino accedió a abrirse al mundo y encontrar una economía que más se adaptase a sus principios: Economía de Mercado Socialista. De esta forma, esta economía adaptada a la realidad y a las creencias de un pueblo arraigado a sus costumbres y cultura

milenaria, ha permitido que China se abra al mundo y con esto ayude a crecer a países occidentales y ayude a crecer a sus habitantes y a todas sus zonas.

6. Siempre se tiende a diferenciar China de Hong Kong y Taiwán, considerando estos dos últimos como si fuesen países y no provincias chinas, no así como sucede con Macao, provincia que no es tan conocida en el mundo occidental. A pesar de pertenecer al mismo país, Macao y Hong Kong, como bien se explicó en esta guía práctica, se rigen bajo la modalidad “un país, dos sistemas”, lo que permite que incluso tengan religión diferente a la de China Continental; Hong Kong, por ejemplo, es un país en el que la mitad de sus habitantes tienen una mentalidad occidentalizada y la otra mitad sigue muy arraigada a las costumbres chinas. Sin embargo, el caso de Taiwán, por toda su historia, es completamente diferente, llegando a ser prácticamente un país aparte de China, más arraigado a costumbres japonesas y occidentales, que chinas. Es primordial a la hora de negociar, conocer y tener bien claras las diferencias que existen entre cada uno de estos territorios, ya que confundir su historia y política, puede significar el fracaso de un negocio y el quiebre de todo tipo de relaciones.
7. Para que la brecha entre las zonas más rurales y las grandes ciudades situadas a los extremos de China, no fuesen tan abismantes, el gobierno decidió crear Zonas Económicas Especiales que potenciaran el desarrollo de estas zonas y así equiparar el desarrollo entre ambas zonas.
8. Existen aspectos que en el mundo occidental no son más que acciones cotidianas, sin embargo en China, juegan un rol primordial a la hora de hacer

negocios. El protocolo chino que se explicó detalladamente en esta guía práctica, da pautas de cómo comportarse, qué pasos seguir, cómo respetar y otros aspectos que se deben considerar y admirar a la hora de negociar con chinos; aspectos cotidianos como la cena, recibir un huésped de otro país, u otros, en Occidente es algo normal, sin embargo en China o al hospedar a un chino, es un ritual importantísimo, del cual puede depender el éxito o fracaso de una amistad, negociación o relación de cualquier tipo. Costumbres que parecen mito, como los eructos en la mesa o en medio de una conversación, o las comidas exóticas, son costumbres que en su momento estuvieron muy arraigadas en China, pero que hoy, son practicadas por muy pocos y sobre todo son utilizadas en zonas menos citadinas. Del mismo modo, actitudes como respetar y conocer las costumbres, dar un presente a un chino o mostrar admiración por su país, son factores que inciden a la hora de hacer negocios con chinos.

9. En China, la gran mayoría de los factores culturales, como lo son el conocer palabras básicas de su idioma, conocer la historia de un territorio o mostrar respeto por sus costumbres y por su cultura, tienen incidencia directa en el éxito de las negociaciones, y en las futuras relaciones que se quieran llevar a cabo. Más que el dinero, las posesiones o el apellido, el respeto y conocimiento que se tiene a esta cultura milenaria y a sus habitantes, es lo que nos puede ayudar a distinguirnos de los otros extranjeros que quieran tener éxito en China.

BIBLIOGRAFÍA

1. Apuntes de cátedra “Introducción a Zhejiang Gongshang University y Sistema de Educación en China” – 24 Marzo 2009-, Profesor Wang Guo-An (Andrew), Profesor de Negocios Internacionales, Vice Director de Oficina de Asuntos Internacionales, Director de E-trade Training Center, No.149, Jiao Gong Rd. Hangzhou, 310035 China, wangguoan@mail.zjgsu.edu.cn. Complementados con la página web de Profesor Andrew Wang, <http://econet.zjgsu.edu.cn/andrew.wang/>.
2. Página web de la Universidad Zhejiang Gongshang University <http://www.zjsu.edu.cn/english/index.html>.
3. Apuntes de cátedra “Introducción a la Cultura China” -30 Marzo 2009-, Profesor Ying.
4. Presentación de cátedra y apuntes de “Administración Oriental” – 2 y 8 Abril 2009-, Profesor Yu-Chun Xiao, profesor de la Escuela de Administración de Negocios de Zhejiang Gongshang University, Ciudad de Hangzhou, Provincia de Zhejiang, China, xiaoyuchun@yahoo.com.cn .
5. Presentación “Dinastías Chinas y Guan Xi”, Profesor Yu-Chun Xiao, profesor de la Escuela de Administración de Negocios de Zhejiang Gongshang University, Ciudad de Hangzhou, Provincia de Zhejiang, China, xiaoyuchun@yahoo.com.cn.

6. Presentación “Teorías del Feng Shui”, Profesor Yu-Chun Xiao, profesor de la Escuela de Administración de Negocios de Zhejiang Gongshang University, Ciudad de Hangzhou, Provincia de Zhejiang, China, xiaoyuchun@yahoo.com.cn
7. Presentación “Administración Oriental”, Profesor Yu-Chun Xiao, profesor de la Escuela de Administración de Negocios de Zhejiang Gongshang University, Ciudad de Hangzhou, Provincia de Zhejiang, China, xiaoyuchun@yahoo.com.cn
8. Sun Tzu, “El arte de la guerra”, Andrómeda Ediciones, Buenos Aires, 1994, Capítulos V y VI.
9. Apuntes y presentación de clase “HEDA e Inversiones Extranjeras en China” – 26 Marzo 2009-, Profesor Jiazhong Tao, Administrativo Senior de Inversiones, Yindu Mansion, Xiasha, HEDA, China, taojiazhong@163.com .
10. Sitios web oficiales de Hong Kong <http://www.hkex.com.hk/eng/index.htm> y <http://www.gov.hk/en/residents/> .
11. Páginas web oficiales de Macao, <http://www.macaotourism.gov.mo/> y <http://www.economia.gov.mo/index.jsp>.
12. Página web oficial de Taiwán, <http://www.gio.gov.tw/>.
13. Presentación “Introducción de HEDA”, Profesor Jiazhong Tao, Administrativo Senior de Inversiones, Yindu Mansion, Xiasha, HEDA, China, taojiazhong@163.com .

14. Apuntes de clase “Etiqueta de Negocios Chinos” – 10 Abril 2009-, Profesor Wang Guo-An (Andrew), Profesor de Negocios Internacionales, Vice Director de Oficina de Asuntos Internacionales, Director de E-trade Training Center, No.149, Jiao Gong Rd. Hangzhou, 310035 China, wanguoan@mail.zjgsu.edu.cn.
15. Presentación “En negociación con empresarios chinos”, Profesor Wang Guo-An (Andrew), Profesor de Negocios Internacionales, Vice Director de Oficina de Asuntos Internacionales, Director de E-trade Training Center, No.149, Jiao Gong Rd. Hangzhou, 310035 China, wanguoan@mail.zjgsu.edu.cn.

ANEXOS

DATOS ÚTILES

El gran choque cultural que se vive al primer instante de llegar a China, es súper fuerte, por lo que es necesario tener en consideración, algunos aspectos que pueden ayudar a minimizar esta primera impresión y a vivir de mejor manera la estadía en el país asiático.

A pesar de su explosiva apertura al mundo durante los últimos años y de la cantidad de visitantes de todo el mundo que llegan día tras día a China, es un país muy arraigado a sus costumbres, y esto queda claro al llegar al país. Es por esto que a continuación se presentan algunos tópicos en los que es necesario poner énfasis y tener muy en cuenta, a la hora de ir a China, ya sea para hacer negocios o para un viaje de placer.

Para una mayor comprensión, en este anexo se presentan cuadros con los tópicos y datos relativos a éstos, valores de bienes y servicios básicos de Hong Kong y China Continental de modo de hacer un paralelo y poder ver las diferencias entre cada territorio, y finalmente datos a considerar a la hora de comprar en China.

Dato Útil

Idioma	Llevar las direcciones y cosas importantes, escritas en caracteres. Aprender chino básico de manera de decirle al taxista hacia dónde nos dirigimos.
Comidas	La diferencia culinaria que existe entre la comida china que se vende en cada país y la que comen los chinos en su país, es bastante grande. Cada país vende comidas adecuadas al paladar de su idiosincrasia, y la comida china que se vende en Chile, es la comida china que se come en la provincia de Cantón, y tampoco es igual, sino que se asemeja más a la que se come en esa zona. Recomendable es, dada la variedad de sabores y condimentos, llevar algo de comida selladas, tal como chocolates, sopas individuales, u otros, que ayuden a compensar el cambio culinario, pero es necesario mencionar que cosas como té, café o tallarines, son de mejor calidad y más variados que en Chile, por lo que, para personas mañosas y de estómago delicado, es factible comer esas cosas, pero siempre es aconsejable el llevar alimentos o snacks, propios del país de origen.
Aduana	Algo que diferencia a los chinos de todo el resto del mundo, es su sistema de aduana, y esto se relaciona directamente con los alimentos. La aduana de China no es como la chilena o como otras aduanas en el aspecto del estricto control de lo que se entra al país, de hecho las maletas no pasan por una cinta que permite ver su contenido, por lo que el llevar alimentos sellados no es ningún inconveniente, y el sacar cosas del país, tampoco. No es extraño el ver en cada aeropuerto occidental, chinos retirando cosas de sus maletas por el poco control que existe en la aduana de su país, por lo que a China se pueden ingresar alimentos en tarro, cerrados o incluso cajas de alguno de ellos, ya que el control, no es tan estricto como en otros lugares.
Locomoción	Entre las cuatro y seis de la tarde, se debe evitar el tomar taxi, ya que por el tráfico, éstos no paran.
Horarios	Los horarios en China deben respetarse. Ciudades como Shanghai, contrario a lo que podría pensarse, no tienen movimiento nocturno, y alrededor de las siete de la tarde, se encuentra muy poca gente en la calle. Sin embargo, por las mañanas ese comienza a trabajar muy temprano, y no es de extrañarse que cuando se envía un mail a un chino, éstos sean respondidos a las seis de la mañana.
Útiles de aseo	Al ser tan distintas las culturas, es aconsejable llevar útiles de aseo tales como shampoo, jabón, pasta de dientes y desodorante cuando se viaja a China, ya que al estar todo escrito en caracteres, es casi imposible saber qué es lo que se está comprando.

Supermercados	En regiones, en ciudades interiores y dentro de las universidades, los supermercados venden las bolsas plásticas, y como nadie las compra, tampoco las ofrecen. Es recomendable andar con una bolsa reutilizable o bolso, cuando se va a comprar mercadería.
Policía	Es necesario registrarse en la estación de policía más cercana cuando se llega a China, ya que de esta forma ellos hacen un seguimiento a los extranjeros y pueden responder en caso de emergencia o imprevisto.
Regalos	A los chinos les gusta la gente que se siente orgullosa de su cultura, por lo que llevar pequeños souvenirs típicos del país de origen, es algo que se aprecia mucho.

	China Continental	Hong Kong
Estructura Constitucional	Completamente autocrática	Semi-democráticos
Sistema Económico	Mercado semi-controlado	Mercado completamente libre
Sistema Financiero	Mercado completamente controlado	Mercado completamente libre
Moneda	<i>RenMinBi (Yuan)</i>	Dólar de Hong Kong (<i>HKD</i>) sujeto a variación de dólar americano
Policía	Policía de la República Popular China	Policía de Hong Kong – <i>HK S.A.R (Hong Kong Special Administrative Region)</i>
Leyes	La legislación en China es individual, es decir, considera a cada persona no como una sociedad y sí existe pena de muerte. A pesar de ser más estricta anteriormente, ahora es más influenciada por la legislación Occidental.	La legislación en Hong Kong está relacionada con la legislación británica y no existe la pena de muerte.
Pasaporte	La mayoría de los países pide pasaporte chino para otorgar visa a sus ciudadanos.	El pasaporte de Hong Kong permite viajar sin visa a más de 160 países diferentes, durante tres meses.
Idioma	Chino Mandarín	Inglés y Cantonés

	China Continental	Hong Kong
Tipo de Cambio	1USD = 6,83¥ 1¥ = 77,54CLP Tipo de cambio al 17 de Junio	1USD = 7.8HKD 1HKD = 68, 1 CLP Tipo de cambio al 17 de Junio
Valor hotel	Aproximadamente, una habitación en un hotel cuatro estrellas, ubicado en el centro de Shanghai, tiene un valor, que en promedio varía entre los 80 y 120 dólares.	En promedio una habitación simple tiene un valor de 850 dólares de Hong Kong. En pesos chilenos, aproximadamente \$57.890 (cambio al 17 de Junio).
Valor taxi	En Xiasha, los taxis comienzan a cobrar con una base de 5 yuanes, y recorrer la ciudad no cuesta más de 15 yuanes. Un trayecto de Hangzhou a Xiasha, que es alrededor de 40 minutos, tiene un valor de 80 yuan.	25HKD por una estación – por una parada-, al ser Hong Kong pequeño, de una estación a otra, son alrededor de 3 kilómetros.
Valor bus	Movilizarse entre Xiasha y Hangzhou, en bus, tiene un valor de 4 o 5 yuan, este valor varía acorde a la temporada, ya que el precio va acorde a si se utiliza o no aire acondicionado en el trayecto.	3,4HKD por una estación.
Horario de los Bancos	De 9 A.M a 17 horas, de Lunes a Domingo. En China, prácticamente no existe en feriado bancario.	De 9 A.M a 16.30 horas, es el horario de atención de público de los bancos. Los días festivos o feriados, éstos no abren.
Horario del Comercio	El comercio, al igual que los bancos, no se detiene, su horario va de 9 A.M a 22 horas, e incluso, en algunas zonas, más tarde.	El comercio funciona los siete días de la semana, durante las 24 horas.
Horario Restaurantes	De 11 A.M 22 – 23 horas.	Al igual que el comercio, los restaurantes funcionan los siete días de la semana, las 24 horas.

Servicio de taxi para toda la estadía	Sí es posible contratar, sin embargo es carísimo, y andar en taxi en China continental, es seguro y además mucho más barato que contratar este servicio.	Sí existe el servicio de contratar un taxi que pueda transportar durante toda la estadía cada vez que se solicite.
Horario funcionamiento de transporte público	El transporte público funciona de 6 A.M a 23 horas, sin embargo el horario varía acorde a cada línea de buses.	Durante la noche, hay minibuses o buses de funcionamiento nocturno, por lo que se puede decir que tanto el taxi como el bus funcionan las 24 horas del día.
Horarios de comidas	En China el horario de las comidas es mucho más temprano que el horario de Occidente. El almuerzo se sirve entre 11 y 13 horas, y la cena entre 17 y 19 horas. Sin embargo, los extranjeros no se guían por estos horarios y comen a cualquier hora.	No existe un horario estricto de comidas, en Hong Kong se come en cualquier horario, las 24 horas del día.
Sitios web bloqueados	Páginas como <i>Facebook</i> , <i>Google</i> , <i>Youtube</i> , entre muchas otras de todo el mundo, han sido bloqueadas, y de esta forma, los chinos sólo pueden acceder a la visión China de los hechos que ocurren. A cambio del cierre de estos sitios, China ha diseñado páginas similares pero sólo para sus habitantes y con el contenido que permite el gobierno, y además existe un sistema pagado con el cual se puede acceder a todas las páginas web bloqueadas.	A pesar del problema que tuvo China con <i>Google</i> , Hong Kong no se vio afectado, y a diferencia de China, se puede acceder a todo tipo de páginas web, de todo el mundo, de manera que no sólo se tiene la visión china de ciertas situaciones a nivel mundial, sino que se puede acceder a distintas opiniones.

Aspecto a considerar al negociar	China es un país arraigado a sus costumbres y protocolos, en donde el buen o mal uso de éste, está directamente relacionado con el éxito o fracaso de un negocio.	Es un mercado, un país altamente competitivo, en donde es necesario saber algunas “trampas” para hacer negocios de mejor forma pero no tiene un protocolo estricto para negocios como lo tiene China.
---	---	---

De compras en China

A la hora de comprar en China se deben tener en consideración ciertos aspectos esenciales que merecen especial atención. Este país asiático es conocido por sus imitaciones y bajos costos producto de mano de obra barata y márgenes de cada bien producido, sin embargo, como en todo país, al ver extranjeros los precios suben sin tener un límite, y esto no sólo se aplica a ciudadanos de otros países, sino que también se aplica a chinos provenientes de otras provincias.

En China se encuentran los mercados más grandes de todo tipo de productos, los cuales reciben año a año millones de visitantes de todo el mundo, y no sólo existen mercados para compradores mayoristas, sino que también los hay de productos típicos de cada región, como lo es el mercado de la seda, de imitaciones y otros. En Shanghai, en una de las tantas estaciones de metro de la ciudad, existe el mercado de imitaciones más grande del mundo, y para acceder a él sólo había que utilizar este medio de transporte y acceder, sin embargo, a modo de proteger la propiedad intelectual y derechos de autor, ahora se debe salir de la estación y pagar nuevamente un pasaje para acceder a él, hecho que resulta ridículo si se considera que el pasaje más cara tiene un

valor de mucho menos de cuatrocientos pesos chilenos. En Shanghai, a excepción de los mercados, las tiendas comerciales se encuentran al centro de la ciudad en la estación de metro *People's Square* y en las calles aledañas de comercios *Nanjing Road West and East*, que atraviesan la ciudad, se encuentran las más exclusivas tiendas y malls llenas de éstas, y lo mismo ocurre frente a *Pearl Tower* y *Pu Dong*, el centro financiero de la ciudad, en donde grandes shoppings albergan marcas más exclusivas de joyas y ropas. Pero no es de la misma forma en toda China. En regiones, existe uno que otro shopping con grandes marcas, pero está lleno de pequeños centros comerciales donde se venden todo tipo de imitaciones y ropa de excelente calidad producida en China pero sin el logo de grandes marcas, a precios bajísimos. Y es aquí donde comienza lo divertido.

Lo primero que dicen cuando se llega a China y se quiere salir de compras es que nunca se acepte el primer precio que a uno le ofrecen y nunca se demuestre interés en los productos. En los mercados de la seda por ejemplo, en el mercado de las imitaciones en Shanghai o en estos centros comerciales regionales, ningún producto tiene precio, y cada vez que esto ocurre, es señal de que se puede regatear, y sólo se puede preguntar por el producto, cuando se tiene la certeza de que se comprará, ya que el estilo de negociación que utilizan los chinos, en estos recintos, es muy agresivo y si uno se acerca solamente a mirar, comienzan a gritar precios y a mostrarlos con una calculadora, y si uno se aleja, ellos empiezan a rebajar su precio y a seguirlo gritando y rebajando para que se les compre, incluso algunos jalan de las ropas para que uno se devuelva a comprar sus productos. Además, cada vez que ellos dan un precio, y se está realmente interesado en comprar, hay que bajarse a la mitad o menos del valor que están pidiendo y aunque el

chino se haga el enojado, se debe actuar de la misma forma y bajarán hasta el precio que nosotros pedimos. Sin embargo no ocurre lo mismo cuando se compra en tiendas grandes en donde los precios están estipulados y no es posible negociar.

En el mercado de las imitaciones, éstas no están a la vista, y sólo las menos similares se exponen en vitrinas; esto es debido a la protección a los derechos. Cada vez que se quiere comprar una imitación, primero que todo es necesario preguntar por ellas, además se debe mostrar interés y conocimiento por el producto, y mientras más interés se demuestre, el chino irá sacando imitaciones más perfectas e iguales al producto original, y aquí también se debe negociar el producto.

En tiendas más exclusivas o tiendas chinas de renombre internacional, como las tiendas especializadas en perlas, la negociación es completamente distinta. Tiendas como *AmyLin*, las más famosas de perlas chinas, saben tratar a sus clientes, y mientras se compra, aunque todo tiene precio, ofrecen bebidas, comidas u otros, ya que el producto se hace a medida y gusto del cliente, y al final de la compra se hace un descuento sin siquiera pedirlo y dan un presente a los clientes que compren más productos. Se debe mencionar que en todo China se venden perlas, muchas son de precios excesivos y la mayoría son falsa, pero en tiendas como estas, en Shanghai, son originales y a precios módicos, y si se tiene duda de su veracidad, ellos no tienen reparo en mostrar si el producto es o no verdadero, con técnicas que permiten corroborarlo.

Algunos consejos para negociar con chinos:

- ✓ Siempre andar con una calculadora de números más menos grandes, para enseñar el precio al cual queremos comprar.
- ✓ Hacer que el chino invierta tiempo en el cliente, preguntar por todo, de forma que el chino invierta su tiempo, y a la hora de decidirse y querer comprar, rebajarse del precio que piden. Al principio se negarán, y aquí es aconsejable el enojarse e irse de la tienda, a lo que responderán enojados que aceptan la oferta, ya que, al haber gastado su tiempo, se verán en la obligación de aprobar la oferta.
- ✓ Cada vez que se va a comprar a mercados callejeros o centros comerciales locales, se debe ir dispuesto a negociaciones agresivas, por lo explicado anteriormente.
- ✓ Preguntar precios y mostrar interés en el producto, sólo cuando se está seguro de que se comprará.
- ✓ Mantener siempre firme la posición y no titubear respecto al precio que el chino ofrezca.
- ✓ En caso de ir a comprar en dos ocasiones a un mismo lugar y que el chino haya cambiado su postura inicial, se debe mostrar ofendido y enojado, para que éste vuelva a su postura inicial.
- ✓ En algunos casos, para lograr rebaja, es aconsejable el decir que en otra tienda el mismo producto está más barato, pero se debe tener cuidado, ya que en centros comerciales pequeños, todos se conocen y se preguntan al respecto, y resulta peor.