



**UABCS**

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA SUR**

**ÁREA DE CONOCIMIENTO DE CIENCIAS**

**SOCIALES Y HUMANIDADES**

**DEPARTAMENTO ACADÉMICO DE ECONOMÍA**

**TESIS**

**LA RELACIÓN ENTRE MÉXICO Y CHINA: EL RETO  
ACTUAL DEL PROCESO DE NEGOCIACIÓN  
INTERCULTURAL**

**QUE COMO REQUISITO PARA OBTENER EL GRADO DE  
DOCTORA EN CIENCIAS SOCIALES**

**PRESENTA**

**NANCY ADELINA OROS DUARTE**

**DIRECTORA**

**DRA. ANTONINA IVANOVA BONCHEVA**

**LA PAZ B.C.S., NOVIEMBRE 2022**





**UABCS**

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA SUR**

**ÁREA DE CONOCIMIENTO DE CIENCIAS**

**SOCIALES Y HUMANIDADES**

**DEPARTAMENTO ACADÉMICO DE ECONOMÍA**

**TESIS**

**LA RELACIÓN ENTRE MÉXICO Y CHINA: EL RETO  
ACTUAL DEL PROCESO DE NEGOCIACIÓN INTERCUL-  
TURAL**

**QUE COMO REQUISITO PARA OBTENER EL GRADO DE  
DOCTORA EN CIENCIAS SOCIALES**

**PRESENTA**

**NANCY ADELINA OROS DUARTE**

**DIRECTORA**

**DRA. ANTONINA IVANOVA BONCHEVA**

**LA PAZ B.C.S., NOVIEMBRE 2022**





FORMATO DP-EGD-001 DICTAMEN DE TESIS

PROYECTO TERMINAL Fecha: 10 / 09 / 2022Ec

Dr. Plácido Roberto Cruz Chávez  
**JEFE/A DEL DEPARTAMENTO ACADÉMICO DE**  
Economía

Correo electrónico (pcruz@uabcs.mx )

Por este conducto, quienes integramos el Comité Académico Asesor del/la alumno/a:  
Nancy Adelina Oros Duarte

quien presentó una tesis/proyecto terminal titulado:  
RELACIÓN ENTRE MÉXICO Y CHINA: EL RETO ACTUAL DEL PROCESO DE  
NEGOCIACIÓN INTERCULTURAL

otorgamos nuestro voto aprobatorio y consideramos que dicho trabajo está listo para ser presentado y defendido en examen de grado (**modalidad a distancia**) del Programa de Doctorado: en Ciencias Sociales: Desarrollo Sustentable y Globalización

**COMITÉ ACADÉMICO ASESOR**

Nombre	Firma	
Antonina Ivanova Boncheva		Director/a de Tesis
Marisela Connely		Asesor(a)
Rossana Andrea Almada Alatorre		Asesor(a)
Daniel Ricardo Lemus Delgado		Asesor(a)
Rubén Olachea Pérez		Asesor(a)

C.c.p. programa de Posgrado  
C.c.p. Comité Académico Asesor.  
C.c.p. Alumna/o.  
C.c.p. Expediente.



## CARTA DE AUTENTICIDAD

La Paz, B.C.S, a 28 de Septiembre 2022

### A QUIEN CORRESPONDA

### PRESENTE

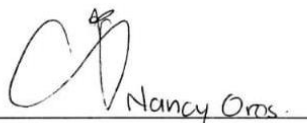
Por medio de la presente, garantizo a la Universidad Autónoma de Baja California Sur que el 100% de los trabajos que realicé respecto de la tesis/proyecto terminal cuyo título es "Relación entre México y China: el reto actual del proceso de negociación intercultural"

del programa de posgrado " Doctorado en Ciencias Sociales"

es original y de mi autoría, y consecuentemente en el supuesto de que la obra antes aludida, contenga en su edición grabados, dibujos, fotografías y/u otro tipo de obras **declaro** que:

"Todos los datos y las referencias a materiales ya publicados están debidamente identificados con su respectivo crédito e incluidos en las notas bibliográficas y en las citas que se destacan como tal y, en los casos que así lo requieran, cuento con las debidas autorizaciones de quienes poseen los derechos patrimoniales. Por lo anterior, declaro que todos los materiales que se presentan están totalmente libres de derecho de autor y, por lo tanto, me hago responsable de cualquier litigio o reclamación relacionada con derechos de propiedad intelectual, exonerando de toda responsabilidad a la Universidad Autónoma de Baja California Sur".

### ATENTAMENTE

  
Nancy Orros.

### NOMBRE Y FIRMA DEL/LA ALUMNO/A

# Agradecimientos

De todo corazón quisiera hacer extensivos mis agradecimientos a quienes participaron, aportaron y guiaron el presente trabajo de tesis doctoral.

Primero que nada quisiera agradecer a mi Comité Asesor y a mi directora de tesis quienes en conjunto, hicieron posible la calidad de cada línea escrita.

Agradezco igualmente el apoyo de mi esposo David Urciaga y mi familia, ellos fueron el respaldo y el apoyo que me acompañaron en cada momento durante este proceso de investigación.

A cada persona que me brindó su apoyo, a cada institución involucrada en la investigación entre México y China... ¡Gracias!

## Índice

Introducción.....	1
1.-MARCO TEÓRICO- CONCEPTUAL Y ENFOQUE METODOLÓGICO. ....	4
1.1: Marco conceptual. ....	6
1.1.1: Negociación intercultural. ....	6
1.1.2: Terminología en chino mandarín.....	7
1.2: Marco teórico: teorías generales.....	8
1.2.1: Aportaciones Sociológicas. ....	10
1.2.2: Teorías generales en Ciencias de la Comunicación. ....	11
1.2.3: Teorías psicológicas sobre empatía. ....	14
1.2.3.1: Percepción de la empatía desde México: el norte, centro y sureste del país como tres grandes bloques de ideologías. ....	14
1.2.3.2: Percepciones de la empatía desde China: Una ideología centrada en la costa y norte de China.....	16
1.2.4: Estudios basados en Sinologismo.....	17
1.2.5: Análisis teóricos en materia de economía ....	20
1.2.6 Metodología de Estudio y técnica de la entrevista ....	20
Conclusión: Bases teóricas y empíricas (entrevista) empleadas para el desarrollo de la presente investigación.....	23
2.-SEGUNDO CAPÍTULO: IMPORTANCIA PARA MÉXICO DE FOMENTAR SUS RELACIONES CON CHINA: CONSOLIDACIÓN DE CHINA COMO POTENCIA MUNDIAL .....	26
2.1 Cambio del modelo de desarrollo y consolidación de China como potencia mundial.....	28
2.1.1: ¿Qué es el nuevo modelo?.....	28
2.1.2: Políticas públicas de apertura. ....	30
2.1.3: Intereses centrales del Estado reflejado en sus reformas.....	32
2.2 Liberalización de la economía y fortalecimiento del sector privado.....	34
2.3 Creación e impulso de las pymes: Importancia de México de fortalecer sus relaciones con China.....	37
Conclusión: La importancia del sector privado en China y su reflejo en la importancia para México de tener relaciones con China.....	45
3.-TERCER CAPÍTULO: EVOLUCIÓN DE LA RELACIÓN MÉXICO- CHINA (1980-2020).....	48
3.1: Relaciones diplomáticas .....	49
3.2: Relaciones de cultura y educación .....	53
3.3: Relaciones comerciales y transferencia de tecnología entre México y China.....	58



Conclusión: (La importancia de las relaciones con China para México).....	61
4.-CUARTO CAPÍTULO: NEGOCIACIÓN INTERCULTURAL ENTRE MÉXICO Y CHINA .....	64
4.1: Naturaleza de una negociación intercultural .....	64
4.2: Manejo de la cultura asiática para generar un impacto positivo en la negociación .....	69
4.3: El contacto cara a cara entre PyMES de México y China.....	79
Conclusión: (Implicaciones de la negociación intercultural) .....	82
君子以文會友，以友輔仁。友之者，友其德也。當親密之時，握手 論心，必使君臣父子之倫，兄弟夫婦之倫，粹然一出於正。此交友 第一義也。 (Ricci, 2009, p.44).....	83
CONCLUSIONES GENERALES Y RECOMENDACIONES.....	84
Bibliografía:.....	87

## **Introducción**

En los últimos años, China ha evolucionado de un país que requería de apoyo económico internacional, a convertirse en el Gran Banquero del Mundo como le llaman los autores Juan Pablo Cardenal y Heriberto Araújo. Por lo tanto, el gran fenómeno de desarrollo Chino representa un reto enorme para la comunidad internacional. Tanto para comprender a la comunidad china, como para saber adaptarnos a los nuevos cambios es que el presente texto describe lo que la relación con el Gigante Asiático representa para México.

La principal necesidad por profundizar en el conocimiento sobre el país asiático se debe a la enorme relevancia que tienen las interacciones humanas en pleno fenómeno de globalización. La globalización económica es uno de los fenómenos que mejor definen nuestro tiempo. Vemos economías emergentes o en vías de desarrollo, pero jamás antes se había visto a un país sobresalir de la forma en la que China lo está haciendo a la par que se perfila como un país líder a nivel mundial.

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

Con tal propósito, se enmarcan los dos primeros capítulos del trabajo de tesis en los que, en el primer apartado, se delimita el marco teórico-conceptual, así como en enfoque metodológico de este trabajo y en el segundo apartado se analizar el cambio de modelo de desarrollo de China y su posicionamiento como potencia a nivel mundial.

En el primer capítulo, se inicia una descripción del análisis que da sustento al rigor metodológico del presente trabajo. Para ello, se procede a describir el marco conceptual donde se resaltan términos como la negociación intercultural y la terminología en chino mandarín, para luego proceder al marco teórico que va desde las aportaciones sociológicas, teorías generales de las ciencias de la comunicación.

En el caso del abordaje de las teorías psicológicas sobre empatía, se describe la percepción de la empatía desde México tomando en consideración los tres grandes bloques de ideologías del norte, centro y sureste del país. Por otra parte, se describe también la percepción de la empatía con una ideología centrada en la costa y norte de China.

Por otra parte, se profundiza en teorías generales en sinologismo, en el análisis teórico desde la economía y finalmente, se describe la metodología de estudio y la técnica de la entrevista.

Especialmente, se hace necesario esclarecer el aspecto metodológico del mismo. Por lo que este facilita el acercamiento hacia las principales ideas en torno al tema, que abarca los siguientes aspectos:

- 1.- Un sistema de conocimiento que se enfoca en el estudio de China y sus civilizaciones
- 2.- Una forma de procesamiento del conocimiento controlado por ciertas ideologías relativas a China
- 3.- La totalidad que abarca todos los problemas de producción de conocimiento sobre China
- 4.- Una teoría crítica de los problemas de los estudios sinológicos
- 5.- Una producción intelectual conjunta, creada por intelectuales a lo largo del mundo
- 6.- Conocimiento alienado en los estudios entre China y el resto del mundo
- 7.- Una ideología intelectual que nace de la transformación epistemológica y metodológica en los estudios entre China y el resto del mundo
- 8.- Una teoría cultural de autoconciencia reflejada en los estudios científicos, objetivos y una producción tan objetiva como sea posible.

Las 8 categorías anteriores pueden ser clasificadas en dos amplios rubros: sinologismo como una totalidad de los problemas de estudios sobre China y sinologismo como una teoría crítica de fruto de los estudios interculturales (Gu y Zhou, 2018, p.2).

Una vez esclarecido el marco de sustento teórico metodológico, en el segundo capítulo se procede al estudio del cambio de modelo de desarrollo de China y su consolidación como potencia a nivel mundial. Primeramente, se describe la orientación al modelo de desarrollo, desde qué es el nuevo modelo, cómo han funcionado las políticas de desarrollo.

De ahí que, se hace hincapié en los intereses del Estado reflejados en sus reformas, se describe el fortalecimiento del sector privado y cómo es que se ha dado la creación y apoyo a las pymes en China.

Es así como los dos países son fuente inagotable de disposiciones que, en conjunto, dan como resultado una relación binacional comercial ascendente. Tanto México tiene mucho que ofrecer a China, como China tiene mucho que desarrollarse en conjunto con México. Si algo queda claro es que una relación ganar-ganar está en puerta y puede atraer grandes beneficios económicos, diplomáticos, culturales y comerciales mutuos.

Un ejemplo de los aprendizajes que esta relación puede traer para China, es el manejo de recursos y capital humano con un enfoque hacia el manejo de la tecnología, la disciplina gubernamental con objetivos de desarrollo auténticos por parte de sus dirigentes y un manejo económico que incentive a la población a la obtención de ganancias mediante excedentes de producción tras cumplir sus objetivos con el país mismo.

Es verdad que China ofrece tales lecciones a México, pero no es fácil seguir sus pasos hacia el desarrollo siendo un país democrático.

## **1.-MARCO TEÓRICO- CONCEPTUAL Y ENFOQUE METODOLÓGICO.**

En el ámbito de las Ciencias Sociales, el marco teórico de referencia es el compendio de preceptos y teorías que dan sustento y validez a una investigación. De manera particular, en este trabajo, el objetivo es establecer las características generales que explican la interacción social de dos grupos de seres humanos: negociantes mexicanos y chinos de pequeñas y medianas empresas.

Con objeto de clarificar el estudio en éste ámbito de investigación, se identifican las ciencias que generan conocimiento social. Dichas ciencias son la antropología, la economía, la historia, la sociología, la geografía, la historia, la ciencia política y la psicología.

Es conveniente retomar de la ciencia política, la disciplina de estudio relativa a las relaciones internacionales, ya que es de sumo interés centrar la atención en los vínculos que se establecen entre Estados; en este caso el Estado chino y el Estado mexicano a través de sus mercaderes, comerciantes y gente de negocios.

Más allá del ámbito de la diplomacia, es prioridad en este trabajo mantener el enfoque en pequeñas y medianas empresas mexicanas que han establecido negocios con China.

Por otra parte, de la disciplina de estudio de la psicología, es menester conocer las motivaciones, procesos y conductas de los negociantes.

Es por ello que retomo las teorizaciones psicoanalíticas con un enfoque de intercultural, en la que resalta la influencia del individuo hacia y desde el comportamiento de otros. Es decir, la socialización de los negociantes mexicanos y chinos.

En relación con las implicaciones psicológicas de la socialización, cabría examinar factores específicos como el sentir empatía para generar confianza y el peso de los rasgos culturales que definen los factores externos o conductas derivadas de la identidad de los negociantes.

Cabe mencionar que la confianza que aquí se analiza, es comprendida como un fenómeno con tintes políticos, económicos y diplomáticos que no son ajenos a las relaciones de negocios binacionales.

Sin duda, el rigor metodológico de la presente investigación surge de la convergencia entre datos teóricos, resultado de un análisis exhaustivo y crítico de bibliografía y estado del arte.

Durante el proceso de investigación, se realizó el diálogo interdisciplinario entre conceptos e ideas complejas que fueron tomadas de diversos campos de estudios. Por ejemplo:

- la conceptualización del inconsciente colectivo freudiano, que a su vez se entrelaza con

- los elementos culturales de las negociaciones internacionales y

- las características o ideología de los empresarios que las Ciencias Políticas delimitan como dueños o jefes (*laoban* 老板).

- Todo ello se ve enmarcado en un esfuerzo por analizar el discurso político que demarcó el desarrollo de políticas del estado chino mientras se intenta comprender que

- la lingüística tiene un componente cultural innegable así como

- la relevancia de los antecedentes psicológicos de crianza desde México y desde China que

- conforma una vía de investigación del inconsciente colectivo del pequeño empresario chino.

La forma en la que yo me apropio del conocimiento aquí planteado contiene esa vertiente teórica, la cuál se ve favorablemente complementada con la técnica de la entrevista. Dicho instrumento de investigación será aplicado vía online a negociantes mexicanos que hayan tenido la experiencia de haber llevado a cabo una negociación con una contraparte de nacionalidad china.

Por su parte, en cada paso de la investigación se tiene en mente que entre más conocimiento se tenga de la propia cultura y del modo de operación de la cultura con la que se negocia, más alternativas se verán disponibles y se permitiría así mayor flexibilidad durante las negociaciones (Thomas, Kinast, Schroll-Machl y Weston-Horsmann, 2010), lo cual se espera que conlleve a disminuir malos entendidos y se logre establecer una relación a largo plazo.

Dentro de esta configuración de ideas, teorías, conceptos y resultado de las entrevistas, surgen ideas diversas que confluyen para dar forma y figura al trabajo en conjunto. Esto permite realizar las interpretaciones presentes, fruto del análisis intercultural de la interacción binacional; de la búsqueda de comprensión de la profundidad de los procesos de cambio social y económico, así como de la búsqueda del entendimiento mutuo a través de elementos culturales en común entre mexicanos y chinos.

El sello distintivo del trabajo complejo está presente en este trabajo de una manera discreta mientras se busca el rigor del manejo de conceptos y teorías con sustento y antecedentes que corresponden con la calidad que caracteriza a las Ciencias Sociales.

## 1.1: Marco conceptual.

### 1.1.1: Negociación intercultural.

Con respecto al término de negociación intercultural, se retoma de las ciencias políticas el estudio de las relaciones internacionales y resalta el estudio de las negociaciones en su modalidad intercultural. De acuerdo con Chia Suan Chong, “negociar es discutir los términos y condiciones hacer promesas para lograr acuerdos” (Chong, 2020, p.61).

Cabe exponer además, que el Manual de la Cooperación y la Comunicación Intercultural, estipula que es posible llamar negociación a una situación que tenga al menos dos de los siguientes parámetros: Donde haya al menos dos personas involucradas y se presente un conflicto de intereses.

Es necesario que dos contrapartes establezcan una relación temporal voluntariamente y que dicha relación se trate de dividir e intercambiar recursos específicos y/ o a resolver problemáticas entre las partes que se representan. Se debe señalar que el proceso de negociación comprende la presentación de demandas y ofertas de alguna de las partes, seguido del acuerdo o contra-oferta de la contraparte. Este proceso se vuelve secuencia, en lugar de ser simultáneo (Thomas, Kinast, Schroll-Machl y Weston-Horsmann, 2010 p, 256).

En este sentido se comprende que la interculturalidad es, antes que cualquier otra cosa, una postura. Una postura híbrida, menciona Zottele, una tarea por hacer, una tarea inconclusa que plantea la necesidad de buscar caminos para la integración, la armonía y el desarrollo humano. Por ello, el ser intercultural se corresponde fundamentalmente, no con la ejecución concreta y particular de estrategias o acciones encaminadas a tal fin, sino con el acto mismo de pensar y actuar conforme a un pensamiento intercultural (Zottele, 2020).

Manifiesto, que el pensamiento intercultural es fundamental para cualquier tipo de intercambio relacionado con la Franja y la Ruta, el proyecto económico que ha definido a China en los últimos años. Así, para poder lograr reducir la brecha entre la teoría y la práctica, un punto fundamental es la gestión intercultural. Si se tratara de definirla, se puede teorizar que es aquella comunicación de forma interpersonal donde intervienen personas con unos referentes

culturales lo suficientemente diferentes como para que ello pueda suponer una barrera importante que altere la eficacia comunicativa (Zottele, 2020).

Escriben Thomas, Kinast, Schroll-Machl y Weston-Horsmann (2010), que dentro del proceso de negociación intercultural, se debe poner especial atención al conocimiento de la forma típica en la que se da el proceso de toma de decisiones, las estrategias, los hábitos de comunicación no verbal en las presentaciones y discusiones, así como las contraofertas y los resultados esperados de cada encuentro.

### 1.1.2: Terminología en chino mandarín.

En relación con las implicaciones del lenguaje, en China se le percibe no solo como un elemento de la cultura que ha influenciado a Japón, Korea, al Sur de Asia y otras áreas circundantes, sino como un repositorio para transmitir sus valores culturales. El vínculo tan fuerte entre cultura e idioma lo posiciona como un elemento de valor agregado, al menos al interior de la región de Asia. Es valioso entonces considerar contratar al menos a un elemento que hable chino de manera fluida (Lewis, 2005: 496). Este fenómeno es accesible a los negociantes que tienen contacto cara a cara con negociantes chinos, que muestran agradecimiento y agrado hacia quienes se han dado a la tarea de profundizar en el conocimiento de su lengua, así como a quienes conocen el valor que tiene el idioma para ellos como pueblo chino.

Siendo tan irremplazables algunos factores culturales del idioma, se recalcan tres términos principales que son de seriedad relevante para este trabajo de investigación:

El primer término es *guanxi* 关系

En esencia, este término describe el modo de socializar en la cultura china. En términos sociológicos, *guanxi* consiste en vínculos personales y lazos sociales (Lee y Dawes, 2005: 29). Analizado desde una perspectiva lingüística, La frase china consta de dos caracteres. El carácter *guan* 关 significa puerta o barrera, y *xi* 系 se refiere a la unión, a la relación o la conexión.

De tal forma, que el significado de manera literal "pasar por la puerta y estar conectado". El concepto *guanxi* se refiere a la relación interpersonal o a las conexiones que no solo aplica a familiares y amigos, sino a las conexiones sociales en general (Lee y Dawes, 2005: 29).



El segundo término esencial es *mianzi* 面子

En *mianzi* se engloba la teoría del rostro, como lienzo donde se plasma el orgullo y la identidad de las personas.

En China, se es particularmente cuidadoso con no perder el rostro. Es decir, no quedar en vergüenza o causar disturbios. Dentro de este orden de ideas, los negociantes chinos se ven obligados a mantener la armonía dentro de sus grupos de negocios como principio básico de la convivencia.

El tercer término a explorar y profundizar es *chifan* 吃饭

La traducción literal de *chifan* es comer arroz, pero en la vida coloquial significa sentarse a comer. Se quiere significar con ello, que el momento de compartir la mesa es algo tan importante que es extrapolado a la cultura de negocios como un momento decisivo para empatizar, compartir y decidir si confiar o no en su contraparte de negociación.

## 1.2: Marco teórico: teorías generales.

Uno de los componentes más importantes de la investigación científica es la revisión bibliográfica exhaustiva sobre los procedimientos metodológicos y sustentos teóricos que en su conjunto permitan asegurar que se tiene fundamentación y sustento teórico-metodológico completo, que apoya la investigación o estudio que se pretende llevar a cabo.

Como parte esencial de este rubro concerniente al marco teórico, de manera explícita hago mención a la transdisciplina que ha permitido la homologación de diversas fuentes, desde diversas áreas de estudio. En otras palabras, la confluencia de formaciones del campo de conocimiento, conforman una investigación compleja, que concierne el tejer con diversos hilos y plantear un panorama multidimensional.

La finalidad de complementar unos puntos de vista con otros es reconocer que, para estudiar a China es inevitable considerar un acercamiento serio sin ser consciente de las múltiples aristas por contemplar.

De esta manera, estamos hablando de conformar una investigación centrada en las Ciencias Sociales, que a su vez se complementa desde la psicología, psicoanálisis, lingüística, sinologismo y estudios interculturales.

Dentro de esta perspectiva, se establece el problema que lleva a su estudio, la carencia de profundización en la actualidad, por comprender los mecanismos sociales y psicológicos que permiten generar confianza entre negociantes binacionales; Si bien debemos partir de que la relación establecida entre Estados Unidos y China ha dado mucho de que hablar desde el inicio de la guerra comercial, así que la relación entre México y China ha tomado un rol secundario en el panorama internacional que mayormente depende de la postura de China a Estados Unidos y viceversa.

Demos pues cabida, al fenómeno comunicacional que aquí nos atañe: la cultura de negocios tan característica de China, ha sido ampliamente estudiada desde el sinologismo como respuesta a la anterior disciplina de la sinología. Mediante ella, se ha venido escudriñando a China en un rol separatista y aislado, como un lugar apartado y lejano al cual hay que acercarse con cautela debido a la sensibilidad cultural de sus habitantes.

Se trata pues, de una visión lejana y que ofrece poca practicidad de contacto y pocas pautas de interacción. Mientras que se da énfasis a como negocian los chinos en la literatura moderna, se ignora cómo establecer una relación bilateral, como fusionar dos estilos de negociación y como formar confianza afectiva, no cognitiva.

Dentro de este marco, la presente investigación ofrece la perspectiva de relación, de interacción y de reciprocidad desde el sinologismo. Esto es relevante ya que lejos de tratarse de compañeros de negociación lejanos a nosotros, China se muestra como un país dispuesto a hacer negocios con mexicanos bajo ciertas condiciones que generalmente son resueltas con conocimiento previo.

Mediante revisión bibliográfica y trabajo de campo, se busca resaltar lo esencial que es buscar equidad entre dos contrapartes, se busca esclarecer dentro del marco teórico-metodológico que, bajo las condiciones ideales, todos podemos negociar con nativos de China, el país con mayor crecimiento en los últimos años; y, se busca finalmente establecer escenarios de confianza mutua donde si bien comprenderemos como se genera la confianza de los chinos hacia los mexicanos, también quisiera recalcar que de una buena negociación, la mayor ganancia no es exclusivamente económica sino que existen grandes oportunidades secundarias de establecer contactos sociales, quienes son en gran medida, el valor más alto obtenido.

Por consiguiente, dentro del contexto de la literatura existente, se enmarcan las aportaciones del presente trabajo al ir más allá de los factores meramente culturales como el confucianismo o el Estado chino y sus transformaciones. La aportación del presente trabajo reside en el enfoque comunicativo, las teorías psicológicas que se retoman, el análisis enfocado en la cultura de negocios mexicanos y la búsqueda de negociaciones exitosas basadas en la empatía y la confianza, reflejos del conocimiento y preparación de los negociantes mexicanos antes de embarcarse hacia las costas de Beijing.

Visto de esta forma, este trabajo tiene como objetivo general, examinar la naturaleza de la relación intercultural entre México y China en materia de negociación. Con esa finalidad, se plantean tres objetivos específicos los cuales se encargarán de analizar el cambio de modelo de desarrollo de China y su posicionamiento como potencia a nivel mundial, comprender la evolución de las relaciones diplomáticas y comerciales entre México y China en el periodo de 1980 a 2020 y finalmente, examinar las características de la negociación intercultural.

#### 1.2.1: Aportaciones Sociológicas.

La sociología es la ciencia social cuyo campo de estudio se dedica al análisis de las sociedades humanas. Para fines de esta investigación en particular, el interés se centra en dos grupos sociales específicos: los negociantes de nacionalidad china y los negociantes de nacionalidad mexicana. Así mismo, se retoma de esta misma ciencia, el estudio de la cultura.

Teóricos como Trompenaars y Hampden-Turner, relatan que la cultura se presenta a sí misma en capas. La capa más superficial son los productos y artefactos que simbolizan a los más profundos y más básicos valores que se asumen sobre la vida. Las distintas capas no son independientes entre ellas, sino complementarias (1997, p. 27).

De los mismos estudios culturales de la sociología se despliega el estudio de la interculturalidad, donde se escudriña la comunicación e interacción de dos o más personas de distintas culturas. Por lo tanto, al entrar éstas en contacto, se expone al individuo a una experiencia que marcará su forma particular de ser y definirá una identidad distinta.

Específicamente, como parte de la dinámica de la negociación de identidad, el comportamiento de confirmación se da cuando una persona (quien percibe), incita al otro (al objetivo) a comportarse en formas que confirmen las expectativas de quien percibe.

Así, la auto-verificación es ese fenómeno que implica la persuasión de un elemento sobre otro. Por ejemplo, cuando la persona que es el objetivo, logra convencer a otro, de comportarse de manera que verifique la identidad de sí mismo que la persona objetivo quiso mostrar (Swann, 1983, p. 1996). Todo consiste en transmitir la idea impresión que se busca dejar en el otro.

El argumento base aquí es que las personas son altamente motivadas para verificar el concepto que tienen de sí mismas, y esta motivación da forma al proceso natural de negociación de identidad. Algunas de las estrategias de verificación son interpersonales, ahí se refleja el esfuerzo para que los otros aprecien lo que se piensa de sí mismo (Swann, 1987, p.1047).

Llama la atención que dentro de la cultura de negocios el proceso antes descrito permite un ajuste social de interacción entre las dos partes. Se espera que haya un punto medio de encuentro y se puede decir que se llegan a acuerdos mediados por la empatía donde se conoce al otro y se genera confianza emotiva, la cual contiene un deseo de comprender al otro y tener compasión por sus dificultades y en última instancia, que estas dificultades se asimilen como errores de comunicación con posibilidad de ser solucionados.

### 1.2.2: Teorías generales en Ciencias de la Comunicación.

Los estudios de la comunicación hacen referencia, antes que nada, a la distinción entre el lenguaje y la comunicación. El primero designa un producto histórico y un comportamiento de la cultura, mientras que la segunda designa el proceso (Herrera-Aguilar, 2015, p.128) mediante el cual se permite analizar el fenómeno de intercambio de información y sus efectos en la conducta social humana.

Cuando se trata de convivencia social, sobre todo en ambientes de negocios, sobresalen conductas que reflejan su naturaleza más auténtica en el lenguaje no verbal o la comunicación no verbal. Al respecto, Flora Davis profundiza sobre el arte de conversar en su libro “La Comunicación no verbal”, donde esclarece que en todas las culturas existen lo que se denomina como “reglas demostrativas”, que definen cuáles son las expresiones apropiadas a cada situación. Y cada cultura cuenta además, no solamente con sus propias reglas, sino con sus propios códigos faciales (Davis, 2005, p. 67).

Igualmente, el área de estudio del comportamiento no verbal incluye todos los actos humanos excepto el habla. En este contexto, la comunicación refleja información a través de

las señales. Se emplea al cuerpo sin saberlo, así como se percibe y se interpreta el lenguaje no verbal de los otros. Como seguimiento a este precepto, existen tres clases de comportamiento no verbal: verbal-vocal, no verbal-vocal y no verbal- no vocal (Mandal, 2014, p. 417).

En todo caso, la comunicación ocurre cuando el “emisor” ejerce influencia en el comportamiento del “receptor”. Sin dejar de lado que la comunicación se trata de símbolos o códigos socialmente compartidos (Mandal, 2014, p. 417) por lo que igualmente se puede establecer una sociedad de negocios entre las dos contrapartes.

Es así como afirma Fatik Baran Mandal en su publicación sobre la Comunicación no verbal humana (2014: 417), que el uso de las señales depende principalmente del conocimiento y de la empatía. La empatía, para Mandal, se relaciona con las habilidades de observación y la capacidad de escuchar: ambas capacidades especiales para una comunicación efectiva.

Con referencia a la capacidad de observación, a continuación se hace referencia a la Teoría de la negociación de la cara planteada por Stella Ting-Toomey en 1988.

Se ha tratado, en sus antecedentes en inglés bajo el término de “Facework” y en chino mandarín como *mianzi* 面子. Su esencia interna es *lien*, la faceta que concierne la vergüenza, integridad y sentido del honor. Mientras que el mero término de *mianzi* es la faceta externa y de contacto social que se enfoca en el reconocimiento social, la posición o status, la autoridad, la influencia y el poder.

Los autores asiáticos Zhuo-Jia Zhao, Hung-Hsin Chen y Kevin W. Li tuvieron a bien retomar las teorizaciones de Erving Goffman, ya que en sus estudios sobre la socialización encontró que la cara es algo que se mantiene, se pierde o se refuerza y se relaciona directamente con el valor social agregado a la reputación personal (Zhao, Chen y Li, 2019).

La teoría de Facework o teoría de la cara, engloba tres aspectos principales: la capacidad de tacto (o de medir la autonomía del otro), la solidaridad (o aceptar la pertenencia del otro al grupo), minimizar las diferencias (y resaltar los puntos en común) y, con especial énfasis, la aprobación o incremento del orgullo del otro. Resaltan Zhao, Chen y Li, en su publicación sobre el Manejo Interpersonal de los Conflictos con chinos (Una Perspectiva de amenaza hacia el rostro, 2019), que esto sucede a la par que se minimiza su sentido de culpa. Este último comportamiento fue profundizado por Goffman, y dio como resultado dos comportamientos: la orientación defensiva para salvar el rostro propio, o la orientación protectora, orientada a salvar el rostro de alguien más.

Con base en la Teoría de la Cara (Face Theory), cada individuo tiene una necesidad inherente de ser visto públicamente como él desea, de ahí que sus principios básicos sean la identidad, el conflicto percibido como efecto de la socialización que pone en riesgo la cara (tanto positiva como negativa) y los efectos de la cara.

Estos efectos, son las acciones encaminadas a ya sea salvar la cara o restaurar la cara. Se centra en resaltar las situaciones de conflicto. (como una negociación gira en torno a evitar los conflictos o a restaurar las secuelas del mismo). La teoría de negociación de la cara defiende que el rostro es un mecanismo auto-explicatorio para diferentes mecanismos de manejo de conflictos según el grupo cultural al que se pertenezca.

Podríamos resumir a continuación que el rostro representa el sentido positivo autoproclamado en el contexto de interacción social (Oetzel y Ting-Toomey, 2003, p. 600).

Hasta el presente, la fortaleza de la teoría de la negociación de la cara reside en que provee a las organizaciones con un marco de referencia que explica el comportamiento conflictivo entre sus miembros (Oetzel y Ting-Toomey, 2003, p. 600).

Stella Ting-Toomey derivó del trabajo de Goffman, Brown y Levinson (2015) para desarrollar su teoría de negociación de la cara. En ella, profundiza en el conocimiento sobre las diferencias y las similitudes en la cara durante los conflictos. En resumen, la teoría de negociación de la cara proclama que la gente en todas las culturas trata de mantener y negociar su auto-concepto en todas las situaciones comunicativas.

Así mismo, defiende que el concepto de cara se vuelve especialmente problemático en situaciones de incertidumbre como en conflictos o situaciones embarazosas cuando la identidad de los interlocutores está siendo cuestionada. Por otra parte, la variabilidad cultural, las variables a nivel individual y situaciones variables influyen el cúmulo de preocupaciones sobre el rostro propio como la necesidad de salvaguardarlo.

Finalmente, esta teoría establece que las complicaciones sobre el rostro interfieren con el uso del mismo, con las estrategias de resolución de conflictos y con los encuentros interpersonales (Oetzel y Ting-Toomey, 2003, p. 600). Es así como se facilita empatizar cuando se comprende la teoría del rostro, y es la línea de investigación que comprende la importancia del lenguaje verbal y no verbal para conformar la empatía que en un futuro permitirá la comprensión entre negociantes.

### 1.2.3: Teorías psicológicas sobre empatía.

La empatía es la capacidad de ponerse cognitiva y emocionalmente en el lugar del otro y permite comprender las emociones ajenas sin estar en la situación que se comprende. Empatizar significa también tener una postura de benevolencia y compasión por otros, lo cual es afín a culturas colectivistas como la cultura mexicana y la cultura china, que priorizan los avances grupales sobre los individuales.

En la medida que se da un énfasis y un valor especial a los logros realizados en grupo, se favorece la armonía dentro de un grupo y el equilibrio de poder dentro de él. La empatía toma un rol preponderante en ambas culturas al permitir comprender qué sucede con la vida anímica del otro y evitar el conflicto de cualquier manera posible.

En Mesquita y Walker (2003), existen cuatro aspectos diferentes de las emociones: los eventos antecedentes, los sentimientos subjetivos, la valoración de los hechos y las expresiones o comportamientos. La diferencia en los antecedentes puede predisponer alguna de las emociones. Las condiciones de vida o experiencias varían porque cada cultura promueve distintos modelos de eventos y propician distintas percepciones de las experiencias vividas.

Es esencial comprender que la cultura tiende a promover y crear eventos que provoquen emociones culturalmente deseables o aceptadas. Consecuencia de ello es que, en culturas colectivistas, se deben satisfacer obligaciones culturales y responsabilidades imperantes para mantener la armonía del grupo. Este aspecto es bien comprendido por negociantes mexicanos y chinos, los cuales experimentan expectativas diversas de su núcleo familiar y de sus comunidades.

A lo anterior debemos añadir que el significado que se atribuye a los hechos, está delimitado por creencias religiosas o espirituales, las cuales se consideran como modelos culturales (Mesquita y Walker, 2003: 780). Es por ello que en la presente investigación, se analiza la amplia gama de modelos culturales que, específicamente, propician o permean el sentir empatía por la contraparte de negociación.

#### 1.2.3.1: Percepción de la empatía desde México: el norte, centro y sureste del país como tres grandes bloques de ideologías.

Para empatizar con negociantes mexicanos, los requerimientos son cuidadosos y detallados. Es recomendable discutir ideas y hablar de temas relacionados con el honor.

Es también causa de empatía, escribe Richard D. Lewis en su publicación “When cultures collide”, que el mostrar calidez y afecto por México a la vez que se muestren conducta de compasión y humildad al brindar apoyo o consejo (Lewis, 2005).

En efecto, es importante considerar aceptar invitaciones a convivencias sociales, aceptar la cercanía física y sentirse cómodo con el contacto visual prologado. Cabría preguntarse, si el tema del manejo del tiempo y las interrupciones al negociar se puedan tomar con cierta tranquilidad y flexibilidad, pero es necesario permitir ciertos grados de euforia y exageración en la conducta del mexicano, así como preguntar por su familia y parientes.

Un dato a considerar para generar empatía con negociantes mexicanos es admirar su cultura colorida, la literatura y el arte. Específicamente las expresiones arquitectónicas y murales. También se debe estar al tanto de que al mexicano le gusta ofrecer largas explicaciones cuando se trata de exponer su punto de vista (Lewis, 2005, p. 539).

Con el propósito de llevar a cabo una negociación internacional exitosa, es extremadamente importante examinar las condiciones y estilo de negociación dadas en la cultural propia. De ahí es posible partir para reconocer el propio comportamiento que puede ser causal de malos entendidos e influenciar el ambiente de manera negativa (Thomas, Kinast, Schroll-Machl y Weston-Horsmann, 2010).

En esencia, en los círculos de negocios, la mentalidad de la empatía mexicana reside en la mentalidad del liderazgo de negocios, mismo que se caracteriza por ser particularmente autócrata y rodeado de una gran red de amigos, compañeros de negocios y oficiales que consoliden su poder de base.

Como herencia del pueblo azteca, el sistema tipo cacique implica relaciones sociales basadas en vínculos personales complejos que permitan la existencia de favores, generalmente recíprocos. Es por ello que, en el ambiente de negocios, un solo gerente, igual que en el sistema Confuciano, está obligado a ofrecer la lealtad, cortesía y protección que un superior les merece a sus subordinados.

El "Patrón" despliega su poder con actitudes de "machismo", pero muestra compasión por cualquier percance que ocurra a sus trabajadores y acudirá en su ayuda inmediata en caso de cualquier afección hacia él o su familia.

El patrón mismo es un ser de familia, católico y moralista que se despliega como un negociante sagaz y astuto que no dudará en llevar a su grupo al éxito desplegando sus cone-



xiones sociales o "palancas" hasta lograr la plenitud en su negocio. Él mismo no tendrá problema en establecer su posición, sino que se asume desde el primer momento que se presenta ante sus subordinados (Lewis, 2005, p. 535).

#### 1.2.3.2: Percepciones de la empatía desde China: Una ideología centrada en la costa y norte de China.

Para empatizar con los negociantes chinos, se debe tener conciencia de que se está tratando con personas que antepone los valores y principios al dinero o interés. Por lo tanto, mientras se muestre respeto por sus creencias, se conforma un mecanismo de interacción empático.

Menciona Richard D. Lewis en su libro "When cultures collide" que de igual manera conviene reconocer que jamás se van a apartar de su reverencia por el orden de responsabilidades impuesto con la filosofía de Confucio, la familia o el consenso. Se debe mostrar respeto inquebrantable hacia tales leyes así como las teorías del budismo. En este sentido, mostrar extrema cortesía y compasión por las dificultades chinas, rendirá frutos (2005, p. 496).

Bajo este precepto, se espera de los negociantes que muestren humildad y respeto hacia los rangos de mayor nivel, deban tener preparación previa a las reuniones, mantenerse calmados y con un tono de voz moderado, conocer a fondo la historia de China y enfocarse, siempre, en dar suficiente tiempo de reflexión ya que el progreso es lento pero es la manera en la que sucede en China (Lewis, 2005, p. 496).

Otros factores que incitan la empatía de los chinos es aprender todo lo que sea posible sobre *guanxi*, así mismo es esencial valorar que los negociantes chinos aprecian una preparación minuciosa para sus reuniones, así como el interés de la historia china. Sobre todo cuando se adula de manera auténtica el ingenio artístico y sus logros en materia del arte chino.

Aparte de lo antes mencionado, la empatía se gana a través del respeto de la propia posición jerárquica. Tal es dada por el rango propio, el cual debe admitirse y a partir de ahí comportarse según lo esperado. Y en el caso de tener una negociación grande en puerta, lo esperado es dar seguimiento de cerca y visitar tantas veces como sea posible y pedir a los subordinados, de manera muy amable, lo que deben hacer.

La abundancia es otro factor que se aplaude en su cultura y precede a la empatía. Es esperado ser espléndido con respecto a la diversión y al entretenimiento pero no cuando se

trata de sentarse a la mesa. En la comida se espera algo menos costoso, pero culturalmente valioso (Lewis, 2005, p. 496).

Sobre todas las cosas, se debe mantener intacto el orgullo de todos los presentes en todo momento. Es la salvaguarda del rostro el principio más importante en todos los casos de interacción con chinos.

Por último, no quiero dejar de mencionar que en China el concepto de verdad es distinto al del resto del mundo y se mantiene una filosofía flexible en torno a tal concepto. Se debe tener en cuenta que otros factores más importantes como los mencionados anteriormente. (Lewis, 2005, p. 496).

#### 1.2.4: Estudios basados en Sinologismo.

Cuando se habla de China y su comportamiento internacional, se trata de estudios sinológicos. El sinologismo 汉学主义 es una teoría cultural que se enfoca en la sinología, estudios de China y el Este, y la producción de conocimiento intercultural (Gu y Zhou, 2018, p.1).

Estos mismos se pueden dar desde dentro de la China misma, definiendo la versión del país que se quiere mostrar al exterior, o desde el extranjero, acentuando las percepciones que el resto del mundo tiene de China. Ming Dong Gu and Xian Zhou afirman que:

“Como un término aún por ser definido, el "sinologismo" aún tiene diversos significados y dimensiones. Por lo tanto, es mayormente nombrado como sinología, nueva sinología, estudios sinofónicos en conceptos, epistemología, metodología y como una categoría que cubre una amplia gama de diferentes estudios referentes a China” (2018, p.1).

Para fines de la presente investigación el enfoque se da desde México. Mientras que se acentúa la postura que el negociante mexicano tiene hacia el acto de negociar con China. Una de las tendencias internacionales que ha arrasado al resto del mundo, es el proyecto de la Nueva Ruta de la Seda.

Precisemos, antes que nada, lo que implica el proyecto igualmente llamado la Franja y la Ruta. Lo que se percibe desde el extranjero, es una iniciativa de cooperación internacional. Su principal característica es la apertura que tiene hacia a todos los países y regiones que lo requieran. Munguia, Bernand y Becerril-Torres, afirman que hoy se cuenta con sesenta y ocho países que

reportan en conjunto 4,400 millones de personas y cuarenta por ciento del Producto Interno Bruto mundial (Munguia, Bernand y Becerril-Torres, 2020. p. 36).

En esta perspectiva, el gobierno chino ha afirmado que desde 2014, sus empresas han suscrito contratos relacionados con la Ruta por valor de 305,000 millones de dólares (Munguia, Bernand y Becerril-Torres, 2020, p. 36), lo cual hace difícil ignorar que en éste megaproyecto económico y comercial, es de vital importancia para México, reconocer sus retos y oportunidades de inversión.

Autores de renombre en estudios sobre China como Aníbal Zottele, resaltan que se debe buscar una cooperación mutua entre empresas, no importa el tamaño de las mismas, pero que se genere una espiral hacia el desarrollo económico mutuo.

Por ello, PYMES pertenecientes al proyecto la Franja y la Ruta, reciben una especial atención al conformar el 90% de la totalidad empresarial. Debido a ello, se les considera el motor de las economías nacionales (Zottele, 2020).

A su vez, el autor destaca que es muy importante la comunicación intercultural para poder aprovechar la experiencia de los intercambios internacionales.

“El hacer y el saber intercultural nos coloca en el punto medio de los ámbitos de tensión entre lo ideal y lo real, entre el fin perseguido y la realidad que lo produce y lo acoge. Su falta de concreción no comporta necesariamente inoperancia, si no más bien la clara convicción de que se trata de un camino en constante construcción” (Zottele, 2020).

Con respecto a dicha construcción los negociantes chinos aprecian el esfuerzo de los negociantes extranjeros por involucrarse con su cultura y el respeto a la misma, es por ello que dentro de los estudios sinológicos se da una especial importancia al idioma, parte indivisible de cualquier cultura.

Como complemento a los estudios en sinologismo, comprender el idioma chino es una de las líneas de estudio con mayor peso académico cuando se trata de comprender al mundo chino. Es así como lingüistas como Benjamin Lee Whorf (Wright, 2007) asignan una primacía a la lengua, dentro de los demás elementos que constituyen la cultura (Wright, 2007, p.8).

De una manera más descriptiva, En esencia, mientras en la sinología se cubren mayormente los conocimientos del resto del mundo sobre China, el sinologismo se refiere a una teoría que busca los límites de la sinología para abordar las limitaciones y develar una lógica inherente

en ellos. Esta categoría de análisis en el sinologismo permite repensar las aproximaciones y producciones teóricas anteriores sobre China.

Como una teoría crítica y nueva, el sinologismo ha sido investido principalmente por dos fases de crecimiento:

1.- la primera fase corresponde al desarrollo primario entre 1998 y 2010; en el que las ideas crecientes fueron primordialmente integradas por el orientalismo y poscolonialismo con enfoques en críticas ideológicas y políticas de diversos tópicos

2.- la fase reciente que data del año 2010 en adelante; en ella se plasma el esfuerzo por ir más allá de las inquietudes del orientalismo y poscolonialismo, de manera que se superen las limitantes de la ideología paradigmática del Este-Oeste como binarismo. Supera así mismo, las preocupaciones excesivas sobre ideología y política. A la vez que refleja la lógica detrás de la epistemología e metodología de los estudios China - Oeste. Todo esto se cumple, mientras se enfatiza la necesidad de exponer el culturalismo inconsciente del trabajo y actividades académicas y finalmente plantear una neutralidad relativa a los estudios académicos al diferenciar éstos de las pautas políticas de la época (Gu y Zhou, 2018, p.2).

Cabe recalcar con ímpetu que la dicotomía Este- Oeste es actualmente un pensamiento obsoleto a nuestros días, por lo que ha sido más que superada en el discurso académico que busca explicar la geopolítica mundial y su pertinencia en los estudios a futuro significa un retroceso ideológico que ha sido ya superado por la modernidad.

La relevancia de plantear este segmento de estudio es retomado bajo la teoría de Whorf, quien establece una relación de causa y efecto entre el habla y ciertas categorías cognitivas básicas. Mismas que dependen de sus preceptos teóricos y del idioma. Por el contrario, existen categorías extralingüísticas, según las bases teóricas en Noam Chomsky.

De manera complementaria, se concluye que con el desarrollo de la teoría de los esquemas y las redes neuronales, se formuló un modelo de organización mental que no depende de una base lingüística (Wright, 2007, p. 16). Así, la experiencia se organiza de acuerdo a visiones de la mente, sin embargo, el idioma simplemente las refleja, no las determina. Son las imágenes mentales los elementos que conforman nuestras categorías cognitivas (Wright, 2007, p. 19).

### 1.2.5: Análisis teóricos en materia de economía

Para lograr vincular el análisis de la cultura como factor económico, se retoma el enfoque cultural de la economía que plantea Douglas North en su teoría del *Institucionalismo*.

Cuando se habla de la teoría económica institucional se hace énfasis en el entorno social y se entiende, a partir del supuesto de que la economía se encuentra dentro de la dualidad entre procesos económicos y marcos culturales entrelazados.

Es decir, que el concepto de la cultura no se puede separar del análisis económico ya que economía y sociedad se entiende como un sólo fenómeno y es por ello que North teoriza en su libro de Instituciones, cambio institucional y desempeño económico, un triple eje: creencias-instituciones-economía (North, 1993). En él, delimita que para comprender una dinámica institucional, hay que estudiar los sistemas de creencias y de toma de decisiones.

North toma un enfoque un tanto conductista, y defiende que las personas se ven influenciadas por las estructuras institucionalistas y los fenómenos que rigen sus instituciones.

En su misma publicación de 1993, North define a las instituciones como “las reglas de juego en una sociedad o, expresado más formalmente, las instituciones serían las limitaciones ideadas por las personas que dan forma a la interacción humana” (North, 1993, p. 13). Si consideramos la razón de ser que da North a las instituciones, ellas estructuran la vida diaria mientras reducen la incertidumbre a largo plazo.

Es de sobremanera interesante para el presente trabajo, la diferenciación entre instituciones formales e informales. “Las instituciones formales comprenden las leyes, los reglamentos y los procedimientos gubernamentales, mientras que las informales incluyen las ideas, las creencias, las actitudes y los valores de las personas, o sea la cultura de una sociedad determinada” (North: 1993, p. 2).

### 1.2.6 Metodología de Estudio y técnica de la entrevista

Las personas de nacionalidad china se adhieren a los principios establecidos por Confucio, al igual que respetan otras tradiciones antiguas que igualmente permean en la cultura de negocios. Por lo tanto, algunas de las consecuencias son descritas a continuación:

La distancia de poder es deseable, al igual que la inequidad es el resultado esperado del desequilibrio de poder. Así mismo, las personas con menos poder dependen de las personas poderosas para defenderles y cuidar de su bienestar. Los padres, maestros y jefes deben ser obede-

cidos. Por otra parte, la edad brinda superioridad en la cultura china. Tales diferencias, implican que haya una gran brecha de salario dentro de las organizaciones.

Así mismo, el jefe ideal debe ser benevolente y autócrata, mientras, se espera que reciban privilegios como gerentes o sustentantes de altos rangos. Una consecuencia de ello, es la mentalidad de que los subordinados esperan a que se les indique qué deben hacer, lo cual conlleva a posicionar el individualismo como tabú.

En la cultura china, las relaciones sociales son más importantes que las labores del trabajo. Por ello, las confrontaciones se evitan a toda costa: el consenso y la armonía son los fines últimos de la interacción de negocios.

Algo que suele ser ajeno a los foráneos de la cultura china es que la verdad pertenece a la virtud y mientras dos contrapartes tengan virtudes, ambas tendrán la razón.

Otro factor importante de la cultura china es que las relaciones a largo plazo son aconsejables y deseables. Dado que en China el vínculo entre dos personas en una relación de dependencia mutua implica el hacer favores y regalos bajo la ideología de *guanxi*; *que permite favorecer la calidez de las costumbres de interacción*, como vincula a los negociantes chinos en un comportamiento condicionado por sus allegados en situaciones de negocios como manejo de precios y demás decisiones importantes para las compañías (Lewis, 2005, p. 492). Una similitud coloquial sería equiparar a los compadrazgos mexicanos que tienen una responsabilidad implícita por cumplir favores y recibir otros a cambio.

Tomando en cuenta todos los elementos descritos anteriormente, es que se ha formulado una entrevista que permitirá evaluar el estado de la relación social, cultural, de amistad y de negocios en negociantes mexicanos cuya experiencia fortalecerá los preceptos teóricos descritos en el presente documento.

Si bien es cierto que se desea conocer la evolución teórica del proceso de negociación intercultural, es necesario conocer también los antecedentes prácticos de la literatura, puestos en marcha en la vida real.

Actualmente en México existen diversas instituciones como la Cámara de Comercio México-China, cuya organización se dedica a apoyar a negociantes que deseen hacer negocios con China proveyéndoles de todo tipo de apoyos de logística, administrativos o burocráticos que faciliten la consolidación de la compra o venta de productos en Asia.

Tales trabajadores con experiencia de negociación binacional son objeto de entrevista para fines de la presente investigación, dada su experiencia en negocios con China y cuyos conocimientos empíricos son pertinentes para el análisis mediante la técnica prospectiva. Así mismo, integrantes de los centros de estudios APEC y académicos especializados en China, son a quienes primordialmente es dirigido este trabajo de campo.

La búsqueda de evidencias, ha favorecido la elección de las técnicas de prospección ya que aportan una visión global y la posibilidad de tener en cuenta los factores cualitativos y las estrategias de los actores implicados o expertos.

La técnica de la entrevista de opinión de los expertos o método Delphi se ha elegido debido a que en ella se puede recopilar la información esencial de la experiencia de quienes han experimentado algo que el investigados desconoce.

De manera detallada, el método Delphi se distingue porque permite superar las barreras físicas que existen entre los distintos expertos participantes (Ortega, 2008, p. 34), lo cual es esencial debido a las condiciones de ubicación geográfica de cada integrante.

La entrevista es llevada a cabo por medio de Google Forms y se hace llegar a los negociantes en tres etapas: la primera, concierne al inicio de las negociaciones. La segunda etapa, se refiere al transcurso con enfoque en éxito, fracasos y errores. Finalmente, se plantear preguntas generales como recomendaciones y experiencia como se describe a continuación:

Entrevista Delphi No.1: el inicio de la negociación.

-¿Cómo es el estilo de negociación chino?

-¿Qué lo hace diferente del estilo de negociación mexicano?

-¿En qué se parecen ambos estilos de negociación?

-¿Qué es lo más importante que debe de saber un mexicano antes de iniciar una negociación con chinos?

-¿Qué entiendes tú por negociación intercultural?

-¿Cómo es el primer encuentro "modelo" o "ideal" que se busca?

-¿Qué diferencia hay entre una negociación entre hombres y cuando hay mujeres?

Entrevista Delphi No.2: el transcurso de la negociación.

-¿Cuál es el término en chino para cuando te invitan a comer?

- ¿Has notado diferencias en los negocios según la provincia china donde estés?
- ¿Cómo reconoces cuándo no están interesados en negociar contigo? Has logrado cambiar su postura hacia ti?
- ¿Qué puede arruinar una negociación que ya iba bien?
- ¿Qué recomendaciones tiene en cuanto las expresiones lingüísticas: al inicio y durante las negociaciones?

Entrevista Delphi No.3: preguntas generales.

- ¿Qué conocimiento cultural crees que te lleva al éxito en tu negociación?
- ¿Qué debe de saber alguien que quiere/ necesita hacer negocios con chinos?
- ¿Cuál es tu clave del éxito al negociar?
- Si pudieras dar un consejo a un futuro negociante, ¿Cuál sería?
- ¿Cuál ha sido tu mayor acierto al negociar con chinos?
- ¿Cuál ha sido tu peor error al negociar con chinos?
- ¿Cómo has manejado guanxi y mianzi en tu experiencia?
- ¿Qué tan importante es el lenguaje corporal y qué recomendaciones tiene para usarlo?

A este respecto, los resultados favorables de la entrevista, son reflejados en función de la experiencia de los entrevistados y la dificultad del tema cuyo condición futura se desea conocer. Como resultado, se obtiene un consenso de opiniones que permiten crear una dualidad teórico-práctica que permite penetrar en esta área de conocimiento tan dinámica y ambigua que a su vez se caracteriza por la falta de información especializada desde México.

Conclusión: Bases teóricas y empíricas (entrevista) empleadas para el desarrollo de la presente investigación.

En el presente trabajo es claro que el proceso de investigación acude a la observación, concibe el conocimiento de una manera y procede dentro de una lógica (Reidl-Martínez, 2012. p, 149).

En resumidas cuentas, este marco teórico-conceptual:

- (1) Comparte resultados de otros estudios previos relacionados con el tema en cuestión.



(2) Relaciona el presente estudio con el Estado del Arte, llenar huecos y extender discusiones específicas de nuestra cultura que, si bien es apocada por la polémica relación de Estados Unidos con China, a nosotros atañe profundizar el conocimiento para bien de México.

(3) Proporciona un marco teórico de trabajo que refleje la importancia del estudio de la negociación intercultural entre México y China así como sus resultados se espera que favorezcan a la profundización del conocimiento académico.

(4) Presenta los principales conceptos a utilizar en la investigación.

Demos pues, que cada negociación es también un encuentro social durante el cual la gente se comunica entre ellos en todo momento. Tales individuos traen consigo su propia biografía, la cual no se puede deshacer automáticamente sino más o menos adaptar a un modelo de negociación que fue previamente creado en un ambiente específico donde se desea negociar. El único pre-requisito aquí es conocer estos factores culturales para minimizar al máximo el surgimiento de malos entendidos (Thomas, Kinast, Schroll-Machl y Weston-Horsmann, 2010, p. 256).

En este punto cabe señalar la importancia de la eficacia comunicativa. Esta no implica un intercambio perfecto, controlado y exento de ambigüedades, sino que se entiende como el grado de comprensión aceptable o suficiente entre las personas en contacto. De esta forma, solventar las posibles barreras tanto personales como contextuales que puede suponer un encuentro multicultural, es de esencial para alcanzar dicha eficacia.

Para ello, es importante considerar las posturas y movimientos corporales ya que ellos son únicos, a la vez que son lo más persistente en un ser humano, aún más que un “acento” extranjero o un dialecto (Davis, 2005, p.97). Es así como un hombre de negocios que tome el escenario de negociación en China no puede ignorar la relevancia del lenguaje no verbal.

Sin duda, los asiáticos están destinados a ser los líderes en la industria, economía y el crecimiento comercial de nuestro Siglo. China, con su enorme población y territorio será la fuerza dominante en la región. El desarrollo sorprendente y el crecimiento masivo de China están ya

avanzados. Opina, finalmente Richard Lewis que es sabio contemplar el establecimiento significativo y duradero de vínculos y relaciones con Asia desde ya (2005, p. 495).

## 2.-SEGUNDO CAPÍTULO: IMPORTANCIA PARA MÉXICO DE FOMENTAR SUS RELACIONES CON CHINA: CONSOLIDACIÓN DE CHINA COMO POTENCIA MUNDIAL

致富

是

光荣的<sup>1</sup>

### Introducción

Al Volver la mirada hacia China uno de los fenómenos que más cautiva a la comunidad científica en materia de economía es el alza tan significativa de aquel país asiático que en el pasado era sinónimo de lejanía. También conocido como el País del Centro, por su nombre en mandarín: *zhong guo* 中国, ha mostrado una gran cantidad de cambios e innovaciones en las últimas décadas.

Este proceso de desarrollo se ha venido presentado desde los años ochenta del siglo pasado sin ser realmente notorio para el resto del mundo. Dicha renovación ha dado como fruto un sistema económico sin precedentes: el socialismo con características chinas.

Vinculado al concepto anterior, expone Roselyn Hsueh, experta en economía del desarrollo, que China al día de hoy no es un sistema socialista, sino que ha adoptado las ventajas del sistema socialista, el cual la misma nación califica como: socialismo con características chinas (Hsueh, 2011, p.253), lo que lo convierte en un sistema adaptado a sus necesidades específicas.

Dentro de este marco, China no es una nación comunista; hoy, es un Estado de un partido dominante que ejerce un dominio impulsado ideológicamente sobre su economía, que en todo caso, basa su control y el mercado tras una estrategia de lógica de valor, la cual es variante según el sector en cuestión (Hsueh, 2011, p. 265).

---

<sup>1</sup> ¡Ser rico es glorioso! “*zhìfù shì guāngróng de*”. Frase que inspiró al pueblo chino, pronunciada por Deng Xiaoping para impulsar la reforma económica en 1984.

En virtud de contribuir al éxito económico y el establecimiento del sistema descrito la apertura se ha llevado bajo un balance sensible entre privatización, inversión extranjera, sectores estratégicos y, sobre todo, los esfuerzos realizados con mira a fortalecer el modelo de desarrollo Chino (Oropeza, 2017, p. 293).

Ciertamente, el sistema político, económico y social que hoy rige a China es un orden sin precedentes. Sus líderes han tomado decisiones que si bien adoptan lo mejor del Marxismo y Leninismo, adaptaron muy bien tales antecedentes teóricos para hacer un sistema hecho a la medida del pueblo chino.

Si lo ponemos en términos simples, tenemos que el comunismo busca la igualdad y el bien común, mientras que el socialismo busca que la riqueza de un país sea retribuida a sus ciudadanos. Por otra parte, el capitalismo en esencia busca el enriquecimiento mediante la apertura económica. Para ello, China integra aspectos de estos tres sistemas dando como resultado:

- Un Estado sólido con un control indivisible

- Una economía con apertura al mundo que permite la comercialización (más venta que compra) de bienes

- Estructura económica de tipo capitalista, que permite la acumulación de riqueza mediante la cual se ha mejorado la calidad de vida de los empresarios más astutos

- El modelo chino marca una etapa histórica donde el libre comercio no afecta su sistema socialista

- El socialismo con características chinas es la fusión entre un sistema económico socialista y un sistema político democrático socialista

- El Estado nunca ha dejado de tener responsabilidad directa sobre las políticas tomadas ni ha perdido el control por completo sobre el territorio chino

Con lo anterior se puede inferir que, hoy China es un país con iniciativa, que impone pautas y nuevos paradigmas. Su crecimiento lo ubica como uno de los países más exitosos, gracias al equilibrio entre privatización y apertura que se ha consolidado estratégicamente en la esfera

internacional (Oropeza, 2017: 293). Es por ello que, en este trabajo de investigación, el centro de análisis es justamente, encontrar formas de acercamiento al País del Centro.

## 2.1 Cambio del modelo de desarrollo y consolidación de China como potencia mundial

### 2.1.1: ¿Qué es el nuevo modelo?

Para consolidar una perspectiva profunda del surgimiento de China y su posicionamiento internacional, es esencial comprender de qué se trata el nuevo modelo de desarrollo. Con el objetivo de enfocar tan amplio acontecer en una sola línea, es posible condensar el fenómeno chino en 1) menor exportación al extranjero, y 2) mayor consumo interno.

El mayor consumo interno si se comenzó a fomentar hace pocos años, pero desde que China comienza su modelo de desarrollo estilo capitalista en 1978 (aunque políticamente se rige por el Partido Comunista), el enfoque se centra precisamente en las exportaciones.

De hecho China es el exportados principal a varios mercados importantes en el mundo. Incluyendo Estados Unidos. Después de que se eleven los ingresos de una parte de la población, se comienza pensar en desarrollar el mercado interno (porque al principio el poder adquisitivo de la población era muy bajo).

A continuación, se recopilan, en orden cronológico, los sucesos que han sido el parteaguas del avance económico en oriente.

En sus inicios, la instrumentación política de apertura precisamente por estar orientada al exterior es de apertura fue orquestada por el presidente de la Comisión Militar Central de la República Popular de China, Deng, personaje que la historia recuerda con el título informal de Líder supremo, quien más allá de sus cargos dentro del Partido Comunista, el poder pasaba por su mano.

Es el 13 de diciembre de 1978 durante una sesión del Congreso del Comité Central del Partido Comunista donde se expresa abiertamente su nueva política, “emancipar la mente” (Deng, 1984:168) planteamiento profundo que promulgó guiado por el “marxismo-leninismo y el pensamiento de Mao” (Deng, 1984, p.169), bajo el enfoque del discurso “Actuar en función de la realidad constituye la base de la concepción proletaria del mundo”, y así, sin más, planteó su política que definiría al desarrollo, partiendo, no de toda China sino de regiones geográficas selectas.

Quisiera recalcar que China inició desde bases endebles como economía agrícola. Era una civilización debilitada por el sistema de las dinastías, lastimada por las guerras a partir de la caída de éstas, era urgente fortalecer las fuerzas financieras para luego tomar medidas para irse acercando al socialismo. No fue sencillo visualizar y sectorizar este avance.

En un primer intento de jerarquizar sectores, se partió de una idea muy general, una vida acomodada:

“El que una parte de la gente tome la delantera en vivir mejor será un ejemplo de incalculable fuerza de atracción, que influirá en sus vecinos e impulsará a la gente de otras zonas y entidades a seguir su ejemplo. Y esto, a su vez, contribuirá a un incesante avance ondulatorio de toda la economía nacional en su conjunto y hará posible que todo el pueblo de las diversas nacionalidades del país llegue con relativa rapidez a gozar de una vida acomodada.” (Deng, 1984, p.182)

Es para Deng un compromiso con su nación iniciar un proceso de cambio, de un cambio tan profundo que lo llamaría, la nueva Gran Marcha, y con él, China podría llevar con éxito la “obra constructiva de la modernización socialista” (Deng, 1984, p.172), esfuerzo político para “la materialización de una modernización de tipo chino” (Deng, 1984, p. 209).

En estas circunstancias se concretó la visión de Mao de una industria fuerte, lo que Zhou Enlai concretó en la idea *si hua* 四化 de las "cuatro modernizaciones": agricultura, industria, defensa nacional y ciencia y tecnología. Es decir, la liberación de la producción agrícola, la agresiva política de exportación, la creación de zonas especiales y el nuevo modelo económico basado en la atracción de la inversión extranjera (Oropeza, 2017, p.280).

Poco se sabe que Deng tiene en ese momento un gran dilema porque tiene su proyecto y visión para llevar a cabo los cambios; sabe que China necesita de los otros países para poder aprender tecnología nueva, sabe Deng que se requiere dar cierta flexibilidad a la economía de las personas para poder atraer inversión y poder mejorar la economía (Estancia de investigación, 2021).

Esta última modernización, en términos de Deng, fue arbitrada por el Estado y, para fines de este trabajo, será tomada como la modernización más importante y que ha dado pie a la realización del resto de ellas.

### 2.1.2: Políticas públicas de apertura.

Paulatinamente, las propiedades del Estado se fueron reduciendo y pasaron de un 99% durante la década de los años 80's a una disminución del 8% para el año 2007 (Oropeza, 2017, p. 292). Es posible observar el cambio de trayectoria sobre las propiedades del estado, de cuyas manos se han filtrado por medio de sus políticas, los nuevos acreedores, siendo en todo caso, decisión estatal, la posesión de sus propiedades.

Es interesante visualizar a China en ese periodo en el que la propiedad urbana pertenece al Estado, mientras que el campo era administrado por la colectividad. Paulatinamente, se cambia de las comunas populares a las familias. Cada familia cumplía una cuota de producción con el estado pero, les era posible vender sus excedentes. Esta idea fue fortaleciendo la producción, la venta en el mercado libre, permitió la diversificación de las ventas agrícolas y esto fue importante para Deng en su ideal por fortalecer al campesinado (Estancia de investigación, 2021).

Cabe señalar que la política que ha hecho este cambio favorable al Estado chino es la llamada Estrategia de Regulación. Principalmente, en ella se refleja un mercado libre, pero con más reglas a seguir. He aquí una amplia diversificación tanto en funciones como en formas de agencias de gobierno y organizaciones cuasi- estatales desde el centro hasta las pequeñas localidades (Hsueh, 2011, p. 264).

De una manera muy detallada, en la primera década de los 80's el cambio social es un "boom", la gente está feliz porque tiene una libertad que antes no tenía: tienen la posibilidad de echar a andar un negocio y mejorar sus condiciones de vida pueden ahora tener cosas que antes eran impensables: televisión, lavadora. La población está muy satisfecha con las políticas de los reformadores (Estancia de investigación, 2021).

Un ejemplo de la Estrategia de Regulación es la coordinación de los negocios de gobierno y la gobernanza del mercado en telecomunicaciones. Dicho sector, ha fortalecido el control del Estado con la diseminación de información para asegurar la estabilidad social y la resiliencia del régimen político.

A profundidad, el proceso dio inicio al introducir competencia. El gobierno chino modernizó la infraestructura de red, diversificó los servicios de valor agregado, promovió el desarrollo interno del mercado de equipo técnico, y creó así una nueva clase de negocios de alta tecnología (Hsueh, 2011, p. 264).

De manera sutil, se consolidó la regulación sobre los equipos y el sector de servicios y se reguló el alcance de negocios de los actores de mercado. El Estado acentuó su capacidad para dirigir el desarrollo completo de la industria y a su vez, logra monitorear la información circulante para lograr los objetivos en materia de seguridad.

En esencia, regula la tecnología de la que dependen las redes, se trabaja de cerca con las compañías domésticas para explotar tecnología y emplea instrumentos sofisticados para controlar el desarrollo a futuro de infraestructura mientras detecta descontentos políticos como actividad “ilegal” donde le parece correcto.

Al respecto, las asociaciones de negocios son caracterizadas regularmente por una autonomía limitada. Esto se debe a que son dominadas por el Estado y actúan como órganos de soporte externo para él mismo. Ji Yingying teoriza desde la Universidad de Shanghai, que en algunos casos hasta se les identifica como herramientas organizacionales de los gobiernos locales.

Otras empresas en posesión de particulares, son vistas como plataformas para impulsar las relaciones sociales y mantener la interacción positiva entre mercaderes y agencias de gobierno, mostrando muy poca capacidad de autorregulación (Yingying, 2018, p. 2). Es posible caracterizar a las nuevas propiedades del Estado como asociaciones que no son ni regulares, ni autónomas, ni ayudan a facilitar las acciones colectivas de sus miembros tras una fuerte dominación estatal, la cual se ha venido diversificado paulatinamente.

Al señalar las políticas públicas, hacemos alusión al mecanismo de cambio desde lo más profundo de cada transformación manifiesta en la economía china. En el lapso de 1970 a 1990, podemos distinguir dos períodos sobresalientes por sus innovaciones:

Un primer período, teorizado por Marisela Connelly y Romer Cornejo Bustamante, abarca la década de 1970. En dicho lapso, se da un acercamiento significativamente paulatino, cuya prioridad parece ser el mero reconocimiento diplomático (Connelly y Cornejo, 1992, p. 15). Tal rubro que ha sido sobresaliente dada la creciente mediatización que ha adoptado el Partido Comunista Chino. Bajo estas condiciones, es probable que tengamos presente el actual dirigente del Partido, aunque quizás sea difícil visualizar a líderes anteriores.

Un segundo período, que parte de 1979 a la fecha, se distingue a partir de los cambios internos en China que han implicado liberación política y económica. Esto para un país que se había manejado siempre de manera independiente, es un gran cambio que en política exterior



se han traducido en la política de puertas abiertas (Connelly y Cornejo, 1992, p.15) cuyo impacto empezó a verse reflejado en su interacción con otros países.

Las diferencias por las que ha sobresalido China han creado un impacto en los intercambios económicos sin ser la excepción, la relación económica entre China y América Latina. Como teoriza Daniel Lemus, (2011, p. 36) la innovación es un proceso social y también es comprendida como un proceso interactivo de aprendizaje en el cual, recursos específicos son mejorados usando diferentes tipos de conocimientos.

Por supuesto, esto es algo que China no construirá de manera aislada. Muy al contrario, el futuro de tales adaptaciones se ven reflejadas y estarán basadas en gran medida, en los intercambios económicos alrededor del mundo. En países como México en general, se ha notado una tendencia hacia el aumento sostenido con la constante de una balanza comercial favorable para China y ello, en muchos casos, al margen de las relaciones diplomáticas, mostrándose así una necesidad casi forzosa por pensar de una forma innovadora.

En el caso de los intercambios económicos, afirman Connelly y Cornejo, éstos se iniciaron antes de que se establecieran relaciones diplomáticas. Aumentaron significativamente, en términos relativos, después de la apertura de relaciones, pero incrementaron aún más a partir de la política de económica de China en 1979. Así se ha verificado el papel tan en serio que otorga el pueblo chino al manejo de sus finanzas.

Sin embargo, son relaciones internacionales que aún mantienen un nivel bajo. Importa y por muchas razones que existen muchas posibilidades de mejorar los intercambios económicos. En esta línea argumental, dicho desarrollo depende de un conocimiento mutuo más profundo y de la agilización de las estructuras del comercio exterior en ambos lados (Connelly y Cornejo, 1992, p.16) y para ello, ambos países deben buscar ganar-ganar. Pero ¿Qué motivaciones existen detrás de las acciones del gobierno central chino? La respuesta está en la aparición, creación y anulación de reformas y políticas públicas. El gobierno chino cumple con las metas específicas al priorizar sus necesidades en materia de desarrollo y seguridad nacional (Hsueh, 2011, p. 268).

### 2.1.3: Intereses centrales del Estado reflejado en sus reformas

Es evidente, que el Estado se ha esforzado por consolidar su poder a través de los años, siendo así, sus ideales han encaminado cada acción y decisión tomada. El caso de las políticas públicas de apertura no son la excepción.

Entre los tantos factores importantes que se tomaron en cuenta para realizar la nueva política para la población fue:

- La cantidad de tierra disponible para la agricultura
- El perfil de edad de la población en general
- El balance de crecimiento rural/ urbano
- Las características de la fuerza laboral
- El nivel educativo de la población (Spence, 2013, p.687).

Por ello, teóricamente el modelo de desarrollo implementado en China, representa para el resto de los países desarrollados un antecedente digno de considerar como ejemplar en diversos aspectos. Para aquellos países que buscan una ruta acelerada a la industrialización mientras que persiguen la apertura al mundo exterior, definitivamente requieren brindar un segundo de reconocimiento a la integración china a la economía internacional.

Para comprender desde nuestro mundo occidental restado, la forma de teorizar de Licona Michel, Ramírez Meda y Santiago Mendoza (2016, p. 103), en cuestión de reformismo. A continuación, se detalla en esencia, cómo se dieron las transmutaciones legales que llevaron a millones de personas del campo a la ciudad y elevaron su calidad de vida:

- 1)Descentralización de la toma de decisiones sobre comercio exterior y apertura comercial para fomento de las exportaciones
- 2) Instrumentación de una política específica de incentivos y de privilegios para atraer inversiones extranjeras al país, por medio de la creación de Zonas Económicas Especiales (ZEE)
- 3) Liberación de precios y modificación del régimen de cambios, mediante la liberación del mercado de divisas y la flexibilizaron y devaluación de la moneda china, el yuan o renminbi (RMB)
- 4) Modernización del sector industrial.

5) Reconocimiento de la propiedad privada, reestructuración de la propiedad de un gran número de empresas en propiedad del Estado y estímulos a la creación de empresas rurales y pequeñas empresas.

Ante esta última formulación, se profundizará en la exploración de sus aristas, con la intención de detallar como se dio el cambio hacia la apertura de la propiedad privada, sin llamar la atención del extranjero, hasta que la misma propaganda china se encargó de desviar el foco internacional hacia ellos mismo.

## 2.2 Liberalización de la economía y fortalecimiento del sector privado

En el transcurso de la década de 1990-2000, se dio una transición de las empresas públicas a la iniciativa privada. En dicho periodo, el Estado chino se encargó de proporcionar todas las facilidades a ejecutivos y trabajadores de empresas medianas y pequeñas para que pudieran adquirirlas en un proceso de privatización interna (Oropeza, 2017, p.293).

Es posible percibir que la influencia del Estado es sutil y fuerte a la vez. Vemos como, sin forzar las circunstancias, es capaz de moldear a su sociedad por actos similares a la gravedad. Prácticamente imperceptible es su poder, sin embargo, este es innegable. A esto se le conoce como poder suave.

Como todo en un país con ideología socialista, el inicio del empuje del sector privado empresarial se ha dado desde el corazón del Estado. De tener 10, 667 en 1998, dicha cantidad aumentó a 220,628 empresas para el año de 2018 ("China Statistical Yearbook-2018", 2020). Siendo así como el Estado se ha dedicado a impulsar este rubro.

Resulta claro el propósito de que la reestructuración administrativa y de pertenencia, permitieran el fortalecimiento del control del Estado sobre la infraestructura y la creación de operadores competitivos convenientes al Estado. Por ejemplo, para promover la tecnología doméstica, se liberalizó el mercado de equipamiento mientras que se retrasó la aprobación de la tecnología de redes de origen extranjero.

En pocas palabras, en China se facilitó el desarrollo estatal sabiendo aceptar la competencia industrial extranjera en lugar de tomar una postura de proteccionismo o aversión de la industria privada interna. De la misma manera, mediante la búsqueda de una regulación secto-

rial basada en una estrategia lógica de valor en lugar de trabajar de manera cercana con la industria privada para alcanzar los objetivos del desarrollo nacional (Hsueh, 2011, p. 267).

Y por último, al privilegiar burocracias y compañías pertenecientes al gobierno central sobre los actores privados mientras que los factores estratégicos de valor están en juego. Dentro de esta configuración, describe Hsueh en 2011 que se tomaron una serie de decisiones que guió paulatinamente al surgimiento de la industria privada.

En este punto, es relevante especificar, con respecto a su distribución económica, China se desplazó de las economías dirigidas ideológicamente (a diferencia de casos precedente donde se había dado la liberalización del valor del mercado integral sobre el desglose del régimen comunista), de manera cuidadosa y lenta. Ya se puede inferir, que también introdujo competencias selectas en industrias estratégicas. Por último, se privatizó el sector estatal y permitió que emergiera así, el sector privado (Hsueh, 2011).

Este nuevo orden fue posible gracias a que se optimizó la capacidad administrativa de manera que se adopta por instrumentos de mercado de la economía liberal, moviliza recursos limitados y una vez en marcha la privatización de la industria, se procedió a realizar su ramificación.

Es interesante visualizar a China en ese periodo en el que la propiedad en China urbana pertenece al Estado, mientras que el campo era administrado por la colectividad. Paulatinamente, se cambia de las comunas populares a las familias. Cada familia cumplía una cuota de producción con el estado pero, les era posible vender sus excedentes. Esta idea fue fortaleciendo la producción, la venta en el mercado libre, permitió la diversificación de las ventas agrícolas y esto fue importante para Deng en su ideal por fortalecer al campesinado (Estancia de investigación, 2021).

De las evidencias anteriores, es posible analizar la liberación del mercado en la división en sectores esenciales y no esenciales, demostrando así la capacidad del Partido Comunista de aplicar y variar de manera selectiva las intervenciones del Estado a través de sectores y subsectores industriales. Todo eso, al mismo tiempo que influencia la economía doméstica e invita a la inversión del capital extranjero (Hsueh, 2011, p. 254) donde su impacto ha sido evidente en la mayoría de los países, especialmente, en América Latina.

Si bien los países asiáticos tienen su propia organización, América Latina no ha quedado de lado del presidente Xi Jinping, quien propuso el Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP) en el Foro de Cooperación Económica, en Beijing, en el año 2014. El cual se considera parte del impacto de la política de apertura de China al ser una de las estrategias comerciales más ambiciosas de los últimos tiempos (Zottele y Rangel, 2016, p. 8).

Los autores José Ernesto Rangel Delgado y Ángel Licona Michel, reconocen la importancia del comercio en la teoría económica en general, y en particular en la teoría de integración económica (2016, p. 57). Ellos explican la existencia de negociaciones comerciales como el TPP o el de FTAAP (Área de Libre Comercio de Asia-Pacífico).

En su análisis, ambos acuerdos reflejan el cambio de una postura de competencia al de una postura de cooperación propia de APEC (Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico) (Licona y Rangel, 2016, p. 58).

De ahí que se haya planteado la interrogante de cuanto ha de cambiar el orden comercial al establecerse el Consenso de Beijing en 2014, contrario al Consenso de Washington (Licona y Rangel, 2016, p. 57), ya que las alianzas económicas si bien son distintas de las alianzas diplomáticas, intuyen relaciones en buenos términos y permiten ejercer influencias en sin ser éstas explícitas.

El análisis precedente tiene su origen en la ideación de Deng Xiaoping, quien exhortó al pueblo chino, en 1984, a adoptar principios y actividades orientadas al mercado. Para incitarlos a la acción, Deng proclamó que "Volverse rico es glorioso" *zhìfù shì guāngróng de* 致富是光荣的, pensamiento que el pueblo chino adoptó por completo.

En efecto, China es hoy uno de los países que más consumismo presenta (Larus, 2012, p. 426) esto ha llevado a la creación de una clase media con un gusto por la comodidad, el bien comer y con cierta preferencia por los lujos que en el pasado eran sustituidos por la cultura del ahorro. Éste mismo no ha desaparecido del todo, sigue imperando en la cultura asiática. Sin embargo, los ahorros hoy en día han sufrido modificaciones.

En lo esencial, los ahorros de aproximadamente el 29 por ciento, uno de los rangos más elevados de ahorro en el mundo, lo tiene China, donde la mayoría de la población dedica ese porcentaje de su salario a las "nuevas tres montañas" de los costos elevados: vivienda, escolaridad y servicios médicos.

Los costos tan elevados se deben a la falta de red de seguridad gubernamental, solo la mitad de la población tiene acceso a un seguro médico básico, así como el escaso sistema de pensiones que otorga un veinte por ciento de un salario regular (Larus, 2012, p. 426).

Estas observaciones muestran que si bien se revela una China más racional, eficiente y estratégica, que se ha involucrado con la sociedad en formas que nunca se habían presentado en el pasado (Hsueh, 2011, p. 253), también hay consecuencias negativas en la forma de administrar las finanzas dentro de los hogares.

Mientras tanto en la esfera internacional, la persecución de China por la industrialización de su economía completa, mediante la liberación de la inversión extranjera directa a un macronivel, en lugar de enfocarse en el proteccionismo y ayuda extranjera, conduce la atención hacia el paradigma dependentista.

En él se cree que solo mediante la inversión extranjera (que conduce al dependentismo) es posible sacar a las sociedades del círculo de la pobreza, cuando se puede solucionar mediante los ahorros (Hsueh, 2011, p. 268), mismos que han evolucionado desde el hogar hasta un nivel internacional. Vemos así la amplitud y la profundidad del totalitarismo del gobierno chino.

Es por eso que se vuelve innegable resaltar, las enseñanzas que estas reformas en China deja al resto del mundo. Principalmente, a países en vías de desarrollo como México. Modelan, la importancia el definir políticas adecuadas a las condiciones internas y externas de cada país evitando a toda costa copiar las de otros países aunque hayan sido exitosas. Al igual que no implementar de manera abrupta los cambios sino hacerlo de manera gradual para disminuir el riesgo.

Acentúa también modernizar el sector agrícola e industrial para fortalecer el mercado interno primeramente. Resalta la importancia de satisfacer la demanda nacional y, después exportar productos industrializados competitivos para lograr una balanza de pagos positiva y, por supuesto, un desarrollo económico que se refleje en el mejoramiento de la calidad de vida de sus ciudadanos (Licon, Ramírez y Mendoza, 2016, p. 104).

### 2.3 Creación e impulso de las pymes: Importancia de México de fortalecer sus relaciones con China

Al título ilustrativo, se indica la profundizaron en otro de los fenómenos económicos, que es el surgimiento de las pequeñas empresas industriales y de servicios.

Las pequeñas y medianas empresas tendieron a consolidarse a partir de 1982 y se generalizaron sobre la base de experiencias puntuales. En términos solicitados por líderes de fábricas, empezó a generar un gran excedente, pero con la posibilidad para todas las empresas estatales de definir sus políticas internas (la acumulación de capital y contratación de personal), como la orientación de recursos hacia donde se considerara que esas empresas iban a funcionar más efectivamente y se hicieron notorios los avances en la organización industrial (Zottele y Zottele de Vega, 2016, p. 131).

Cabe destacar que en sus inicios este sector estaba enfocado en el extranjero. Así, en el año 2000, La economía china floreció tanto debido a las exportaciones y a las inversiones gubernamentales en el sector comercial, no tanto por el consumo interno. Pero esto se modificó dentro de las reformas políticas.

Del año 2000 al 2006, a pesar de haber doblado sus cifras, el crecimiento del consumo interno estuvo retrasado, con respecto al crecimiento total de la economía. Los líderes de China buscan que la gente incremente el consumo interno, para reducir la dependencia en las exportaciones y gastos de gobierno.

A partir de 2004, Los líderes de China echaron a andar sus planes para expandir el consumo interno como una fuente mayor de crecimiento económico, uno de los grandes propósitos del plan para el periodo de 2011-2015. El plan era hacer el cambio de basarse en exportaciones, a aumentar la demanda interna de consumo al incrementar los salarios de los trabajadores (Larus, 2012, p. 426), ideación que fue exitosa y bien recibida por la sociedad asiática, aumentando su poder adquisitivo y la calidad de vida.

Tal como afirma Gary Gereffi (2015, p. 27):

“a fin de beneficiarse a partir de la participación en industrias mundiales, los países en desarrollo deben tener la capacidad de sostener y escalar su competitividad con el tiempo, institucionalizar el comercio en sus programas de desarrollo económico nacional y desarrollar la capacidad interna”.

En este sentido, “la cuestión no se limita a la decisión de participar o no en la economía mundial, sino que también implica definir cómo hacerlo provechosamente” (Martínez y González, 2020, p. 162). Para ese efecto, la economía mexicana podría observar los acontecimientos favorables en China y mantener una relación de apertura y aprendizaje, buscando siempre el beneficio de la propia nación.

Por último, es conveniente anotar que debemos ampliar, como dice el embajador del Ministerio de Relaciones Exteriores de la República Popular China, Zeng Gang, los intercambios culturales y profundizar la amistad tradicional.

Las autoridades de los dos países tienen que satisfacer los crecientes deseos de sus pueblos de incrementar contactos, seguir promoviendo activamente los intercambios amistosos en ámbitos como la educación, la cultura, la salud, la ciencia y tecnología y la prensa, y ampliar los intercambios entre diferentes regiones de ambos países y los no gubernamentales, con miras a consolidar las bases sociales de la amistad sino-mexicana (Gang, 2012, p. 23).

De acuerdo a los requerimientos de interacción comercial con el país asiático, a continuación se delimita el campo de acción de convivencia económica por medio de la propuesta de “digitalizar” la relación comercial México-China.

Desde la perspectiva más general, si México pretende digitalizar la relación bilateral (Martínez y González 2019), entendiendo el concepto de digitalizar como la evolución de la relación comercial que pasa de basarse en productos de gama baja a un intercambio de productos de gama alta, debe ejecutar de inmediato acciones concretas dirigidas a optimizar, en primer momento, su industria nacional, para después impulsar sus relaciones comerciales en el exterior (Martínez, y González, 2020, p. 162).

Si bien, el establecimiento formal de la relación entre ambas naciones tuvo lugar en 1972, fue hasta inicios del nuevo siglo que este vínculo comenzó a adquirir un mayor dinamismo.

Al respecto, se distinguen dos factores que han impulsado la relación bilateral: el primero es el ingreso de China a la Organización Mundial de Comercio (OMC). Lo que coadyuvó a incrementar el comercio del país asiático, y contribuyó a convertirlo, a partir de 2008, en el segundo socio comercial de México, sólo después de Estados Unidos.

El segundo factor que impulsó la relación binacional, está conformado por las reuniones de Xi Jinping y el entonces presidente Enrique Peña Nieto a partir de 2013, ya que tales encuentros se han dirigido a fortalecer la relación en distintos ámbitos, enfatizando el comercio y la inversión.

Con lo expuesto anteriormente, resulta evidente la imperiosa necesidad que tiene México de emprender acciones dirigidas a generar el desarrollo de sus capacidades científico-



tecnológicas y de innovación. Comparado con China, los esfuerzos por fortalecer el sistema nacional de innovación son mínimos.

En consecuencia, las oportunidades de incrementar un comercio bilateral basado en productos de valor agregado están limitadas para México, ya que el país asiático tiene un alto desarrollo de estos productos, frente a los cuales la producción mexicana no podría competir, significando una desventaja que habría que subsanar para lograr un relaciono equitativa.

En atención a la problemática expuesta, es menester se que lleve a cabo la modernización / industrialización de China con México. Para ellos, existen algunos elementos centrales que distinguen la modernización socialista de la República Popular de China de las transformaciones que se han llevado a cabo en México.

Primero, en China se dio el reconocimiento interno de los problemas y el compromiso por parte de los gobernantes de establecer políticas a través de planes quinquenales. Segundo, la forma gradual de la transición de una economía central a una economía de mercado. Tercero, el estímulo a la actividad industrial al aumentarse el ingreso de las familias al dársele una importancia especial a la agricultura. Y, cuarto, el impulso y fortalecimiento de la industria dado el énfasis gubernamental hacia el desarrollo científico y tecnológico. (Licona, Ramírez y Mendoza, 2016, p. 104). Es por eso que, precisamente México tiene una gran oportunidad en este ultimo rubro.

En todo caso, Afirman Licona, Ramírez y Mendoza, (2016, p.104) en actual sexenio, el presidente de México debe aprovechar al máximo la voluntad de cooperación y estrechamiento del vínculo bilateral que el presidente Xi Jinping ha expresado con antelación, a fin de que, al término del periodo de Xi, la relación entre ambos países se encuentre más consolidada. Aunque, el periodo de liderazgo del presidente actual, tiene probabilidades de ser uno de los más duraderos en la historia del Partido Comunista Chino.

El análisis precedente se enmarca en la internalización de un Partido Comunista Chino bastante fuerte que mantiene una naturaleza bastante peculiar para con el resto del mundo. Es complicado valorar con ojos ajenos el rol del Partido Comunista ya que en sí mismo es poco asequible en su justa dimensión. Cada vez mas existe un parte inconocible del mundo chino, especialmente en sus aspectos políticos. En esencia, lo que busco recalcar es que al investigar a China encontramos opacidad en la información disponible.

Lo que si se tiene bien en claro es el propósito del Partido Comunista, motivado por lograr aunque sea de manera desigual el ir hacia el desarrollo, siempre teniendo en cuenta su proyecto de seguir en el poder. Es por ello que se busca la legitimación mediante el desarrollo de la economía, mediante el combate a la pobreza y mejorar la calidad de vida del pueblo chino bajo su tutela.

Resalta ampliamente que no todos los datos están traducidos a idiomas extranjeros o en bases de datos del mundo fuera de China. Busco con ello decir que las reflexiones deben acercarse a conocer a China desde dentro, desde su naturaleza y de esta manera realmente estar inmersos en la cultura, tecnología e interacción sociedad/ Estado, la cual está permeada por aspectos de manejo interno que es importante siempre reconocer antes de teorizar la cultura y sociedad china, las cuales son sumamente tecnológicas.

En este contexto, México podría seguir una estrategia de digitalización (o de acercamiento virtual) mediante dos vías: la vía estratégica de servicios y la vía estratégica de productos, ambos con un alto valor agregado (Licona, Ramírez y Mendoza, 2016, p. 104).

Siguiendo la estrategia planteada por José Ignacio Martínez Cortés y María del Carmen González Velázquez, México podría apostar por convertirse en una plataforma de exportación de servicios de alto valor agregado (principalmente telecomunicaciones) de empresas chinas, cuyo mercado sería América Latina.

Además, es posible recopilar que en vista de la carencia de complementariedad productiva que existe entre México y China, y considerando el desarrollo de servicios de alto valor que se ha generado en el país asiático, se plantea la vía estratégica de servicios.

Es decir, mediante el establecimiento de una normatividad bilateral que impulse la tercerización de exportaciones, las empresas chinas de servicios, de alto valor agregado, podrían establecer filiales en México que cooperen y se organicen con aquellas empresas mexicanas capaces de llevar a cabo las actividades de exportación de estos servicios (Martínez Cortés, y González, 2020, p.163).

De hecho, esta vía impulsaría la relación bilateral en tanto que contribuiría a extender el mercado de servicios de China, y crearía oportunidades de internacionalización y aprendizaje para las empresas mexicanas.

Por otro lado, se plantea la vía estratégica de productos. En ella, México deberá perfeccionar aptitudes científico- tecnológicas de producción. Esta vía se basa en la negociación

de Acuerdos de Licencia Tecnológica (ALT). Es en este punto donde tener excelentes habilidades de negociación y poder transferir los conocimientos académicos sobre la cultura china al campo de los negocios sería de gran utilidad para el sector industrial (Martínez, y González, 2020, p.164).

En pocas palabras, los Acuerdos de Licencia Tecnológica se refieren a un préstamo de legalidad para utilizar la tecnología cuya propiedad sigue siendo del titular de los derechos relativos a esa tecnología y sólo ha concedido un permiso para utilizarla (Martínez y González, 2020, p.163)

En efecto, A través del establecimiento de los Acuerdos de Licencia Tecnológica, México estaría en condiciones de impulsar el rubro industrial. Tampoco sería mala idea propiciar la capacidad de importar nuevos conocimientos cuya ventajas serían innumerables.

No obstante, muchas de las dificultades para que las experiencias de negocios se multipliquen están en la responsabilidad de las instituciones académicas y del sector público. Buena parte de los empresarios mexicanos no se sienten atraídos por China y recíprocamente hay un desconocimiento generalizado acerca de las oportunidades que ofrece México para las pequeñas y medianas empresas chinas. En nuestro caso, debemos mostrar el creciente y sofisticado mercado de aquel país, que puede ser un gran demandante de productos y servicios para, de esta forma, modificar su opinión ante las alternativas que muestres los especialistas en negocios (Zottele y Zottele de Vega, 2016, p. 139)

Dentro de esta perspectiva, se debe evitar una “africanización” del país mexicano, en términos de los investigadores españoles de la cultura china, Juan Pablo cardenal y Heriberto Araújo (2012, p. 177), haciendo referencia a una relación en desequilibrio donde el país asiático revise el sentido de ganar-ganar y se establezca una relación de ganar-perder al momento de negociar los intercambios económicos.

En suma, cualquiera de estas dos vías requieren de políticas publicas de nueva creación que hagan el cambio posible y el impuso tecnológico en su aspecto técnico o de conocimientos, se haga realidad.

Las ideas expuestas, suponen un impacto en nuestro país. La eventual conformación de un nuevo orden comercial obliga a México a apostar por un libre comercio que propicie una inserción en los proceso económicos y comerciales del mundo, versando su política exterior en

estos nuevos desafíos (Zottele y Delgado, 2016, p. 9) además de describir sus propias problemáticas internas, los retos son significativos en el ámbito internacional.

Del mismo modo, es conocido el déficit crónico de México en superación comercial con China. Por otra parte este déficit se extiende hacia otros países de la región Asia-Pacífico (Zottele y Zottele de Vega, 2016, p. 138). Cabe considerar por otra parte que su participación en diversos foros le son favorables a nuestro país, ya que en dadas plataformas se le facilita la interacción con otros países a la vez que se plantean relaciones en términos de equidad.

Sin embargo, en el caso del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC), tres factores ponen a México en alerta al estar en duda la capacidad de APEC para favorecer la liberalización sustancial del comercio y la facilitación de las inversiones:

El primero es la heterogeneidad de los miembros, el segundo es la falta de acceso preferencial para grupos de productores a las economías del foro y la falta de cláusulas de reciprocidad (Licona y Delgado, 2016, p.61). Es justo en este último punto que México debe poner especial atención al momento de negociar con China.

Sin lugar a duda el desequilibrio de poder entre ambas naciones es más que claro, y al no haber impedimento legal para el ejercicio de dichas inequidades de poder, es responsabilidad del negociante, ser capaz de buscar tener la menor desventaja posible y de maximizar su capacidad de lograr un negocio justo donde se busque una situación de ganar-ganar.

Al mismo tiempo, APEC representa una ventana de oportunidades que ha permitido a México abrir caminos para estrechar los vínculos económicos y comerciales con las economías de la región Asia-Pacífico para afianzar una estrategia de diversificación de relaciones económicas y comerciales, participar en iniciativas que beneficien los negocios, fortalecer su presencia en la región e intercambiar experiencias sobre las mejores prácticas de facilitación comercial, desarrollo de las pequeñas y medianas empresas y buenas prácticas regulatorias (Licona y Delgado, 2016, p. 68).

Visto desde la perspectiva monetaria, el objetivo de incorporar a las PyMes en las relaciones económicas con China tiene una importancia crucial no sólo para avanzar en el proceso de diversificación de la oferta de productos hacia el país del Centro. Por ello, conocer su proceso histórico y los aspectos centrales de su cultura es imprescindible (Zottele y Zottele de Vega, 2016, p. 141) y es menester estar al tanto de los factores que favorecen el proceso de negociación intercultural.

Particularmente, en palabras de Zottele y Zottele de Vega (2016, p. 141), los cambios afectan a México en su planta productora de bienes y servicios, que está integrada mayoritariamente por Pequeñas y medianas empresas (PyMes). Las cuáles deben diversificar el destino de sus exportaciones y en esa decisión tiene mucha importancia el impacto en los próximos años sobre las economías regionales.

También, es crucial para la generación de empleo mejorando los niveles de ingreso de México. Pero en especial tiene un alto valor estratégico porque hará que las regiones sean menos vulnerables frente a las azarosas crisis que han tenido como epicentro los países desarrollados, provocando impactos severos en los mercados cautivos (Zottele y Zottele de Vega, 2016, p. 141).

Tristemente, existe un amplio desconocimiento de las oportunidades potenciales del mercado chino, por diversas causas. La primera de ellas es la barrera idiomática al no manejar el idioma chino mandarín (el idioma oficial para los negocios dentro de China Continental), al igual que el idioma inglés que funge como el lenguaje principal para los negocios internacionales.

Cada negociante debe saber que la reacción del pequeño empresario chino es auténticamente positiva cuando la contraparte sabe lo importante que es la familia y los valores de la cultura china en sí. Esto permite conectar y avanzar a los temas de interés partiendo desde bases de una intencionalidad por conocer, escuchar y respetar al otro.

Otro impedimento es la distancia geográfica y distancia cultural. Ambas igual de limitantes e imponentes. Es difícil superar dificultades que aun no se conocen, por lo que el conocimiento de tales situaciones podría facilitar el contacto. Existe sin duda el desconocimiento de la legislación y experiencias anteriores, lo que causa temor y falta de contacto con China en todos los niveles.

Otras causas que envistan Zottele y Zottele de Vega (2016, p. 139) son los apoyos institucionales que se discontinúan y barreras no arancelarias. Factores desmotadores del sector empresarial que alejan, en muchas ocasiones, las verdaderas oportunidades de intercambios mercantiles binacionales.

A su vez se pueden identificar problemas propios de las pymes: el 80% de las pymes no completa un ciclo exitoso de más de cinco años y el 90% no llega a los 10 años. Suelen experimentar falta de experiencia exportadora, suelen presentarse precios no competitivos,

oferta limitada, bajo volumen de inversión y necesidad de obtener resultados inmediatos en las relaciones comerciales, prejuicio y desinterés por mercados desconocidos (Zottele y Zottele de Vega, 2016, p.140).

Para responder a lo anterior es necesario aumentar la movilidad estudiantil que permita superar la barrera del idioma y del entendimiento cultural, realizar investigaciones en común con académicos chinos en el área económica, comprenderlas problemáticas de las MiPymes y su ingreso al mercado chino, analizar concretamente las posibilidades para la colocación de los productos mexicanos en China, estimular las relaciones comerciales directas.

Así se lograra la obtención de mejores precios, por la formación de relaciones directas entre empresas que permitan la confluencia de alianzas y en nuevas posibilidades de negocios, entre otros beneficios. Y finalmente, promoverlas asociaciones estratégicas entre empresas de ambas regiones (Zottele y Zottele de Vega, 2016, p.140).

**Conclusión: La importancia del sector privado en China y su reflejo en la importancia para México de tener relaciones con China**

Se ha tratado a lo largo del texto, que las especificidades del desarrollo específico chino han tenido repercusiones internacionales que hacen que tanto México como China aún enfrenten fuertes retos por sobrellevar dentro de sus propios países.

Los retos en este caso se centran en que el ascenso de China puede estar mermado por sus problemas internos como el aumento en la desigualdad social, la disparidad urbano-rural, su población masiva circulante, el creciente descontento social, una fuerza laboral en proceso de envejecimiento y corrupción (Larus, 2012, p. 428).

Mientras que el desempeño del aparato productivo de México se ve principalmente afectado por el hecho de que internamente existan condiciones de inestabilidad como el narcotráfico y el crimen organizado que desdibujan la confianza de capitales internos y extranjeros. Generando con ello condiciones extremas para el crecimiento económico (Licona y Delgado, 2016: 69) y lo hace poco atractivo para la inversión extranjera, sin dejar de lado que la confiabilidad de las empresas mexicanas se ve igualmente comprometida por esos factores.

En esencia, la transformación exitosa de China se basó en la implementación gradual de reformas en la agricultura, las empresas estatales, el sistema de precios internos, el sistema financiero, el comercio internacional y la inversión extranjera mediante la creación de zonas económicas especiales en la costa (Licona, Ramírez y Mendoza, 2016, p.104).

Si bien en sus inicios esa transformación fue una propuesta proveniente del gobierno central, con una visión al futuro, en el periodo comprendido de 2020 a 2030, China consolidará estrategias que impulsó desde 1978 y fortaleció a principios del presente siglo convirtiéndose así en un actor principal en la política internacional.

En palabras de José Ignacio Martínez Cortés, en la siguiente década, China consolidará estrategias que impulsó desde 1978 y fortaleció a principios del presente siglo convirtiéndose así en un actor principal en la política internacional, En sus términos, el autor afirma:

“En 2020 inicia la fase de la “sociedad medianamente acomodada”. De igual forma se estará fortaleciendo su estrategia “Made in China 2025”. También, en China se presentan ya importantes cambios que seguirán influyendo a futuro en su participación tanto en la economía mundial como en la política internacional. En síntesis, en la década siguiente China avanzará y consolidará la Ruta de la Seda” (Martínez Cortés, 2020. p. 13)

Estriba un ascenso de la presencia de los Estados Unidos de América, de tal forma que fue trasladándose el eje económico del desarrollo mundial del Atlántico al Pacífico, y es ahora la región económica más dinámica del mundo y China la economía con más comercio del mundo (Licona y Delgado, 2016, p. 55), lo cual adquiere una creciente relevancia para México.

Expreso por otra parte, como se ha fortalecido el sector privado en China y cuyo vínculo con México tiene dos grandes oportunidades. Vemos con asombro que la mejor estrategia de desarrollo en las últimas décadas se ha dado en China.

En este sentido se comprende, que la reacción inicial de México, en sus inicios, se haya dado con recelo a la apertura china. Así, se había limitado a ver en las exportaciones de ese país el peligro inminente de pérdida de mercados externos y de una penetración de productos chinos que se supone ruinoso para los productos locales (Anguiano, 2008, p. 35).

Para tal efecto, el campo de oportunidades binacional es aún fértil. Para ello se requiere una asimilación definitiva de la importancia de los procesos económicos y comerciales que suceden en el exterior así como también la integración de un esfuerzo común que permita caminar en torno a una estrategia nacional en apoyo a todos los sectores que le constituyen (Licona y Delgado, 2016, p.69).

A pesar del esfuerzo, definitivamente hay mucho por hacer en materia de inversiones entre México y China pero mucho depende de que existan reales alianzas estratégicas entre ambos países (Licona, Ramírez y Mendoza, 2016, p.104) y que los empresarios de ambas naciones seas más proactivos mediante la realización de encuentros de negocios y la participación conjunta en eventos internacionales con la perspectiva de establecer coinvsriones en infraestructura, logística, plantas fabriles, puertos, entre otras.

Igualmente, México tiene y puede construir con China nuevas acciones dirigidas a generar el desarrollo de sus capacidades científico-tecnológicas y de innovación para dar paso a una nueva relación a través de la política tecnológica de ambos países (Martínez, y González, 2020, p.148) como es el caso de los Acuerdos de Licencia Tecnológica (ALT) que permitirían un intercambio de tipo ganar-ganar.

Luego de una serie de reflexiones, tenemos que intensificar la coordinación estratégica y aumentar la confianza política mutua. Las dos partes deben mantener la tradición de realizar intercambios estrechos de alto nivel y respetarse, entenderse y apoyarse mutuamente en los asuntos que atañen a sus intereses importantes y fundamentales.

Los gobiernos, indica Zeng Gang, (2012, p.22). parlamentos y partidos políticos de ambos países han de aumentar sus contactos para mejorar la comprensión mutua y consolidar la base política de los lazos bilaterales. Ambas partes deben aprovechar todas las oportunidades para ampliar aún más su coordinación y cooperación en los asuntos internacionales y bilaterales y marcar el rumbo estratégico para el futuro desarrollo de los dos países.



### **3.-TERCER CAPÍTULO: EVOLUCIÓN DE LA RELACIÓN MÉXICO-CHINA (1980-2020)**

En la actualidad es esencial hablar de relaciones diplomáticas como una dualidad con las relaciones económicas. Por mencionar algunas características breves, el estado de las relaciones diplomáticas se manifiesta en este tipo de interacciones que se dan en las esferas más altas de la política e implican la representación de la imagen de un país hacia otro. Generalmente la diplomacia implica un tipo de convivencia pacífica y basada en acuerdos que conlleven a una ganancia para ambos países. Se trata de mantener una relación en buenos términos y de apoyo mutuo.

En el caso de China, la diplomacia tiene implicaciones que trastocan el ámbito cultural y que impactan directamente en el comportamiento empresarial. Dado que la población china tiene una obediencia de tipo paternal de la población al Estado chino, cuando éste lo permite, naturalmente favorece o incita a realizar intercambios económicos con dichos países.

Es así como los negociantes y las empresas encuentran las posibilidades de establecer y mantener intercambios comerciales internacionales. Por otra parte, cuando el gobierno central delibera que es necesario disminuir, moderar o cesar los intercambios con algún país, los comerciantes sin más pierden total interés y de cierta manera obedecen las sugerencias de su gobierno.

Así, las relaciones comerciales son posibles solo a través de relaciones diplomáticas estables y prósperas. Afortunadamente, este es el caso de México y China. Al respecto, se puede ser optimistas ya que en lo político ambos países han persistido en todo momento en respetarse, tratarse en igualdad de condiciones y en respetar la soberanía de la realidad nacional de cada una (Gang, 2012, p.21).

En este marco de estabilidad política, se inscriben las relaciones de cultura y educación, mediante las cuales se han realizado los contactos binacionales de éxito que han compensado diversos tropiezos que se han dado en el horizonte de la relación binacional.

Así, a través de estos veinte años resalta un periodo con gran potencial de mejora, en cuya cúspide se vislumbra la transferencia de ciencia y tecnología.

Si bien es cierto que en la década de los ochenta México y China competían por la atracción de inversión extranjera directa, la situación actual es distinta. En aquellos años, am-

bas naciones iniciaban su apertura comercial con la aplicación de sus respectivas políticas de reforma y apertura comercial. Hoy, China se ha convertido en una economía exportadora de capital, realizando importantes inversiones en el resto del mundo junto con las transferencias tecnológicas y los intercambios de experiencias (Ke, 2021).

Sin mencionar que las autoridades de los dos países tienen que satisfacer los crecientes deseos de sus pueblos de incrementar contactos, seguir promoviendo activamente los intercambios amistosos en ámbitos como la educación y la cultura, así como ampliar los intercambios entre diferentes regiones de ambos países y los no gubernamentales, con miras a consolidar las bases sociales de la amistad sino-mexicana (Gang, 2012, p. 23).

Cabe destacar, que si bien México obtendría grandes beneficios tras el desarrollo de la relación binacional, el fin último de ganar-ganar es mutuo dado que en el presente China ha alcanzado un punto de inflexión en el que ya no es autosuficiente como lo fue anteriormente, ahora requiere de enormes cantidades de importación del extranjero para seguir creciendo.

Para esto China ha construido en los últimos diez años una impresionante red de vínculos bilaterales con muchos países o bloques de países, con el objetivo de "competir pacíficamente" con otras potencias globales por ganarse la confianza del mayor número posible de naciones (Anguiano Roch, 2008, p.39). Este tipo de confianza es algo que México requiere desarrollar con el país asiático a la brevedad en todos sus ámbitos.

### 3.1: Relaciones diplomáticas

A lo largo de este apartado, se devela la naturaleza de las relaciones diplomáticas de manera general, así como se describen los eventos más significativos a manera de antecedentes históricos. Entre ellos surgen las condiciones en las que se han establecido los contactos binacionales desde la mirada diplomática del primer embajador y académico Eugenio Anguiano Roch. Tal autor, divide la relación histórica en 7 etapas:

1) La etapa número uno, ocupa el espacio temporal del año 1899 a 1927: Este periodo se distingue dramáticamente: la revolución de 1911 que dio fin a la dinastía *Qing* 清 a lo que queda una China fraccionada. De manera paralela se da la revolución en México en 1910 y la guerra civil entre 1913 a 1917. Mientras tanto, en la esfera global se da la Primera Guerra Mundial entre 1914- 1918.

En medio de esas y muchas turbulencias más, durante el gobierno de Yuan Shikai se hizo la compra de plata mexicana que por un lado llevaban el águila mexicana y por el otro la esfinge del dictador militar chino. Entre 1916 y 1924 hubieron confluencias como la adopción que hizo Carranza del traje de Sun Yatsen. Mismo que luego fue adoptado por Mao Zedong (Anguiano Roch, 2007, p. 28).

2) La etapa número dos, se da en el periodo de 1928 a 1945: Esta etapa está impregnada de atropellos hacia los chinos en territorio mexicano. Esta violencia, estuvo motivada por el endurecimiento estadounidense contra la entrada de asiáticos. De manera paradójica, redacta el diplomático Eugenio Anguiano (2007) que mientras en tierras mexicanas el racismo era palpable, en la esfera internacional México mostró todo su apoyo a China durante la guerra sino-japonesa.

3) La etapa número tres, sucede entre 1946 y 1949: Aquí, se reabre la representación diplomática en Nanjing que había sido cerrada, pero ya como embajada. En 1949 Beijing se rinde a los comunistas. El gobierno nacionalista huye al sur y de ahí a la isla de Taiwán.

4) Continuando con la cuarta etapa, la cual se dio en el periodo de 1950 a 1971: Washington consideraba al comunismo chino como su principal adversario en Asia. Se celebró en México una Exposición Económica y Comercial de la República Popular China. En la exposición se firmaron contratos de venta de algodón mexicano que en parte se entregó bajo el gobierno de Gustavo Díaz Ordaz (Anguiano Roch, 2007, p. 36).

El contexto geopolítico al momento del establecimiento de relaciones diplomáticas desde China se da para fines de la década de 1960, cuando China pasaba por una gran crisis política. Como breve antecedente se ven los puntos siguientes: las movilizaciones de masas de la revolución cultural (1966-1969) y la encarnada lucha por el poder habían dejado al partido debilitado.

Por otra parte, el crecimiento de la población no estaba aparejado con un consecuente crecimiento económico y a eso debe sumarse el rezago tecnológico que preocupaba a muchos líderes. Por otra parte, la confrontación con la Unión Soviética y la creciente presencia de Estados Unidos en Vietnam colocaba al país en una situación vulnerable (Cornejo, 2020, p. 267).

5) Por parte de la quinta etapa, en los años de 1972 a 1981: Brevemente, tras las votaciones en la ONU, se expulsó a Taiwán y se ingresó a la República Popular de China (Anguiano Roch, 2007, p. 38). Al respecto, el experto en los temas de intercambio económico

entre México y China, Dr. Aníbal Zottele, redacta que (en una conversación privada) el presidente Luis Echeverría y Mao Zedong, acordaron que México reconocería a Taiwan como parte del territorio chino y eso fundó las bases de la amistad y la diplomacia binacional (2021).

Para ese momento, las ventajas de México sobre China eran obvias: cercanía y afinidades con Estados Unidos y Europa, existencia de un empresariado consolidado, mejores índices de educación, mayores ingresos per cápita, mayor difusión del inglés, mayor experiencia en contactos con el exterior, mayor desarrollo institucional, particularmente en finanzas, etc.

Además, una de las grandes diferencias fue que en México la apertura del mercado, las privatizaciones y las reformas en el sistema financiero fueron muy rápidas, mientras en China ese mismo proceso ha sido gradual (Cornejo, 2020, p. 267).

Connelly y Cornejo (1992) han investigado que las relaciones económicas después del inicio de la relación diplomática incrementaron levemente. Pero ambos países superaron los 100 millones de dólares en las transacciones comerciales en 1978 tras el auge petrolero mexicano y de la nueva política económica de China.

Sin embargo, siguiendo bajo la teorización de dichos expertos, la crisis mexicana de 1982 hizo bajar de nuevo el nivel de las transacciones entre ambos países para recuperarse sólo a partir de 1988. En esencia, las relaciones comerciales entre China y México se basan en un convenio comercial firmado por ambos países en Beijing el 22 de abril de 1973.

En ese documento se pactó el establecimiento de una comisión mixta de cooperación económica y comercial entre los dos países, que se ha venido reuniendo con cierta regularidad y cuya función ha sido agilizar los mecanismos de las relaciones comerciales entre ambas partes (Connelly y Cornejo Bustamante, 1992, p. 125).

6) Por parte de la etapa número seis, los años de 1982 a 2000: Estuvieron permeados por el estancamiento de la economía mexicana, desvalorización del peso, empobrecimiento de la clase media, pérdida de la posición comercial de México en el mundo. Se privatizaron empresas, y México se unió al TLCAN. Mientras China da su Gran Salto Adelante (Anguiano Roch, 2007, p. 46).

Con esa plataforma, México comenzó a considerar en el discurso a Asia como parte del contexto internacional. No obstante, en la práctica, se concentró en su integración al mercado norteamericano sin considerar las transformaciones que ocurrían en China, a pesar de las diversas alertas desde el ámbito académico (Cornejo, 2020. p. 266).

En los inicios de la relación, inscriben la Dra. Connelly y Cornejo (1992) que los datos y cifras confiables sobre estos primeros contactos comerciales son tan escasos como los propios hechos, pues es casi imposible distinguir cuándo el comercio registrado bajo China se daba con la República Popular o con Taiwan.

Paulatinamente, tanto México como China por su lado fueron incorporándose a los mercados internacionales, y hacia la década de los noventa las dos economías ya se encontraban compitiendo por algunos destinos de exportación de sus productos (concretamente el mercado estadounidense), así como por la recepción de inversiones extranjeras directas (Ke, 2021).

Para la década de 1990, superada la guerra fría, ambos países estaban decididamente embarcados en reformas económicas que en esencia eran muy parecidas, en el plano internacional ambos buscaban insertarse en el mercado mundial como exportadores de manufacturas (Cornejo, 2020, p. 267).

Eventualmente, ambos países comenzaron a integrarse en los diversos foros internacionales que propiciaban sus proyectos. China ingresó en el Foro Cooperación Asia Pacífico (APEC) en 1991 y México lo hizo en 1993.

México firmó el Tratado de Libre Comercio de América del Norte en 1992, que entró en operación en 1994, año en el que también ingresó a la (Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico) OCDE.

Después de arduas negociaciones China finalmente ingresó a la Organización Mundial de Comercio (OMC) en 2001. Para ese momento, la elite política mexicana, que no había considerado previamente el motor económico en el que se estaba convirtiendo China, fue reacia a firmar el acuerdo correspondiente con ese país, de hecho fue el último país que lo firmó (Cornejo, 2020, p. 267).

7) En la séptima etapa, se define el periodo de 2000- 2006: Un evento sobresaliente es que Fox visita a Jian Zeming, mientras China supera a México como el segundo principal socio comercian de Estados Unidos (Anguiano Roch, 2007, p. 47), lo que tornó la relación hacia la hostilidad.

China no es un país que ignore lo concerniente a la diplomacia. Muy al contrario, toma nota de cada uno de los desacuerdos que ha tenido en el pasado y los mantiene frescos en su memoria a la hora de tener contacto con tales países. indudablemente, China ha modificado su

reglamentación en torno a sus experiencias con el extranjero. Es por ello que Marisela Connelly y Romel Cornejo (1992) advierten que el tema de las reformas políticas de China, no es un tema accesible o unilateral.

Por el contrario, la manera en que dichas políticas se dieron, están vinculadas a diversos factores y aunque es tentador simplificarlo a los planes quinquenales que buscan impulsar su desarrollo interno, o a la construcción de una sociedad socialista. Contrario a ello, hay diversos factores que se escapan a la generalización de las afirmaciones anteriores e inevitablemente formulan una construcción temática más compleja de discernir (Connelly y Cornejo, 1992, p. 121).

En suma, entre los años de 1972 a 2020, China y México mantienen una relación binacional estable y próspera, basada en la cooperación y la amistad. Por lo que se espera que la relación a nivel diplomático siga un curso definido por la estabilidad y el establecimiento de acuerdos para beneficio de ambas naciones.

### 3.2: Relaciones de cultura y educación

Cuando se busca establecer una relación económica o de cualquier tipo, una de los aspectos más importantes que se debe tener es una buena impresión del otro, así como tratar de dar una buena impresión. Para ello, la percepción permite a las personas hacer o dejar de hacer alguna acción. Por ello, se espera que dichas acciones sean dirigidas a un bien común.

Sobre esta reflexión se inscribe la idea de que los actores de las relaciones internacionales realizan sus acciones de forma individual o institucional en respuesta a las acciones de los otros. Las percepciones no toman forma en el vacío. Los actores sociales les dan forma a partir de su contexto social, y de experiencias previas (Haro Navejas et al., 2016, p. 41).

Dentro de la esfera internacional cada país tiene una imagen y cierto potencial de comportamientos esperados. Bajo este esquema, Lara Ortiz (2019) sostiene que México tiene un amplio potencial de capitalizar su posición internacional como uno de los diez países con más sitios históricos y naturales reconocidos como Patrimonio de la Humanidad por la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO).

En torno a esta idea, México es mundialmente reconocido por el prestigio internacional de su gastronomía, por eventos culturales como el día de muertos y por la calidad de su infraestructura cultural. Todos estos antecedentes culturales cobran relevancia con el objetivo de

promover las exportaciones de las industrias creativas en el mundo y favorecer la imagen del país (Lara Ortiz, 2019, p.274).

Por poner un ejemplo del margen de vínculo binacional con respecto a la cultura, se sabe que las dinastías fueron un periodo largo que se instaló tras surgir su civilización Han y se remonta a desde el año 221 A.C. (, 2009, p. 12), cuya continuidad civilizatoria provee y alimenta el sentido de orgullo a la sociedad china.

Así mismo, las aportaciones de la cultura Maya y en general las culturas prehispánicas, representan una ventana de contacto con las culturas antiguas que a su vez evidencian la continuidad histórica de nuestro pueblo y las aportaciones que éstas realizaron al conocimiento. Este factor nos pone al nivel de una similitud de antecedentes culturales tan valiosos para nuestros días como en la cultura china y que debieran resaltarse para enaltecer el orgullo mexicano y posicionarse en igualdad frente a la imponente cultura china milenaria y prestigiosa.

Lo que quiero subrayar es que cualquier atractivo histórico-cultural favorece el brindar una buena imagen de México y esto lleva al conocimiento en el extranjero. Dicha difusión, se puede emplear para acercar a los negociantes hacia el mercado asiático.

Así como es benéfico conocer los hábitos y cultura de China, también es bueno dar a conocer nuestra amplia cultura gastronómica, los fuertes lazos con la culturas milenarias y el legado prehispánico que ha permanecido a lo largo de los años. todo este conocimiento cultural permite al negociante chino conocer acerca de la esencia del negociante mexicano y tentativamente conduce a la generación de empatía y al entendimiento mutuo.

Es por ello que las relaciones de cultura afectan de manera sutil las relaciones económicas, desde una percepción generalizada del otro país. Cuando un negociante mexicano se presenta ante un negociante chino, ambos tienen en su mente constructos fuertes sobre la cultura del otro, y esto permite esperar ciertos comportamientos. Es ese momento en el que la cultura y su manejo adecuado juegan un rol muy importante para la relación intercultural.

En ambientes de negocios, la cultura también tiene un impacto significativo en el mundo real (Lara Ortiz, 2019, p.265) ya que ella implica el conjunto de comportamientos y pensamientos determinados por una aceptación o rechazo generalizados y transmitidos desde hace generaciones. Es posible identificar un comportamiento cultural cuando se asume que es la forma “correcta” de hacer algo. Sobre todo, es evidente identificarles cuando sin saber porqué,

simplemente rechazamos el comportamiento del otro, por ser distinto a lo que conocemos como normal o común.

Algo semejante ocurre con las creencias en las que se están cimentados estos comportamientos. Valdría la pena analizar lo que los Doctores Daniel Lemus y Mauricio Cervantes reflexionan al decir que “podemos afirmar que los valores dominantes en las sociedades de China y de México son resultado de un proceso histórico de larga duración que en un caso implicó la ruptura y en el otro la continuidad de culturas milenarias” (Cervantes Zepeda y Lemus Delgado, 2015, p. 69).

Tanto China como México son países con raíces culturales profundas, aunque vistas desde perspectivas diferentes. Mientras que China defiende y preserva con gusto sus tradiciones, México resulta un tanto más reservado con respecto a sus características típicas.

China suele ostentarse del despliegue cultural que actualmente le permite plantear la dualidad entre la modernidad y sus ancestros, lo que se conjuga en una cultura popular donde estos dos aspectos se complementan y conviven en la vida diaria.

En otras palabras, el sociólogo autor de varios libros sobre cultura popular y redes sociales, Dustin Kidd, de Temple University en Estados Unidos es retomado por Lara Ortiz, la diplomática cultural mexicana, dado que tal autor define la cultura popular como el “conjunto de prácticas, creencias y objetos que comprenden los significados más ampliamente compartidos por un sistema social” (Lara Ortiz, 2019, p.267).

afortunadamente, tanto México como China son países que corresponden con el estilo social colectivista. esto significa que la convivencia social es valorada más que la individualidad. En ambas culturas es importante la reputación y el prestigio que se despliegue ante la sociedad. Pero en el caso de la cultura China, este fenómeno tiene características que pueden llegar a ser críticas en la vida de las personas.

Tal es el caso de la cultura del rostro. En ella se despliega la representación o imagen que otros perciben de una persona. Es un fenómeno muy sutil, por lo que es necesario indagar en qué grado es importante para cada persona con la que se esté conviviendo. La misma situación puede ser apropiada con alguien pero inapropiada con otra persona (Mandarin Corner, 2021).

En el caso de México, el orgullo de una persona es igualmente sensible, pero es algo que puede llegar a recuperarse mientras que en la cultura china el traspasar este límite del res-



peto representa una ruptura definitiva de la relación y muy difícilmente se llega a superar realmente tal infortunio.

Por otra parte, cuando se habla de la cultura de negocios, China sobresale por sus habilidades y conocimientos en el área. Incluso en la cultura china, la cultura de negocios es un arte en el que desde pequeños se les va edificando con el ejemplo del regateo en las calles y dentro de casa.

Al respecto algunos autores expertos en analizar las diferencias culturales en ambientes de negocios como Lewis (2005), reconocen que los negociantes chinos son hacendosos, cautelosos y sumamente pacientes. En consecuencia, recomiendan tener en mente que se tendrá que igualar su paciencia y estamina, ya que de otra manera muchas oportunidades de negocios se verán perdidas.

Para lograr esto, los negociantes combinan flexibilidad con firmeza e igualmente esperan estos valores en las personas con quienes hacen negocios como cualidades esenciales para lograr tener éxito en común. Una vez que ya las condiciones están definidas y han decidido con quien hacer negocios, qué negociar, cuando y cuál es la mejor manera, son negociantes bastante confiables (Lewis, 2005, p. 494).

Este tipo de comportamientos suelen aplicar para todo tipo de relaciones sociales en mayor y menor medida. Por ejemplo, entre más familiaridad se tenga, menores son las desconfianzas. Pero en el caso de extranjeros, se deben enfrentar a distintas formas de pruebas, dudas, extensas reuniones y largos periodos de negociación donde buscan conocer la esencia del negociante mexicano aunque se vaya a negociar desde asuntos menores hasta los ámbitos diplomáticos.

Para México es una gran ventaja el hecho de comprender en gran medida el estilo de comunicación opaca que tiene el negociante chino. Esto se explica ya que la comunicación en México suele ser opaca y dejar “entre dicho” lo que en el mensaje por si mismo no se dice. De modo similar, el negociante chino omite expresar sus ideas de una manera directa y las manifiesta de formas sutiles que le permiten alejarse de las confrontaciones y mantener el rostro de todos los presentes ante cualquier situación (Mesquita y Walker, 2003).

En este punto, merece la pena mencionar que la relación de China con otros países, desde entonces como ahora se rige bajo normas específicas donde la promesa del crecimiento económico como resultado de su mercado se ha convertido en la piedra angular de dichas rela-

ciones. La afirmación anterior pone en relieve la interacción económica que está en manos de cada empresario, negociante y diplomático. Por lo que en México la preparación debe contemplar todas estas esferas.

Uno de los componentes que más sobresalen en el ámbito binacional son las relaciones culturales; es que tanto China como México gozan de una amplia cultura y de la difusión de sus aspectos más prestigiosos. Ya lo esclarece Liska Gálvez cuando escribe sobre la tradición y cambio en la modernidad china; el mundo armonioso, la política de Ganar-Ganar, el Sueño Chino, la amistad perpetua y el desarrollo común son percibidos como conceptos ambiguos, carentes de detalles e impracticables (2014, p. 33) que permiten crear asombro en la comunidad internacional.

Desde la cosmovisión china, se ve a México como aquél país que tiene una relación milenaria con el país asiático. Incluso, quienes conocen ambas culturas, suelen hacer referencias a las similitudes culturales que ambos países tienen.

Algunas de sus manifestaciones, me fue evidente de primera mano el 13 de octubre de 2021 al conversar con el presidente de la Asociación China de México, Alfonso Chiu Hu quien sin lugar a dudas es un activista en pro de las relaciones culturales binacionales.

En su discurso, menciona con orgullo las similitudes entre el icónico dragón chino y la serpiente de Quetzalcóatl y dice “tanto un símbolo como el otro mantienen una relación estrecha, son criaturas míticas que se parecen mucho. México y China no son tan lejanos como parecen. Nuestros pueblos tienen signos de amistad desde sus primeras interacciones, desde sus simbologías hasta la gastronomía. Somos pueblos amigos porque China llegó a México pero no llegó a colonizar, sino a convivir e intercambiar cultura” (Chiu Hu, 2021).

En este mismo plano de términos amistosos, el campo de la educación ofrece una gran posibilidad de intercambio y aprendizaje. Como ejemplo, un acierto importante de la relación bilateral fue el Programa Especial para la Enseñanza del Español a Estudiantes de la República Popular China auspiciado por la Secretaría de Educación Pública y desarrollado por El Colegio de México. Este Programa dio frutos a la relación en el largo plazo, pues la mayoría de sus egresados fue la fuente de abastecimiento de diplomáticos chinos en los países hispano parlantes (Cornejo, 2020. p. 265).

Hoy la mayoría de los egresados de este programa ya están en retiro o en proceso de hacerlo. La impronta dejada en la memoria de la diplomacia china por este excelente inicio no ha sido recuperada hasta el momento.

### 3.3: Relaciones comerciales y transferencia de tecnología entre México y China

Es innegable que la relación económica entre México y China es uno de los temas que irá cobrando cada vez más relevancia para nuestro país, de ahí que Romer Cornejo (2020) describe que a diferencia de China, México anteriormente concentró prácticamente toda su atención en su vecino del norte, mientras que China puso paralelamente una gran atención en regiones como el Sureste de Asia, Asia Central, América Latina y África.

Hoy en día, esa postura ha cambiado paulatinamente y ambas naciones mantienen una relación de acercamiento cordial y creciente, dónde las diferencias culturales aún representan un área de crecimiento mutuo.

Por poner un ejemplo, lo que se denomina como la influencia del “Modelo chino” es completamente desconocido tanto para África como para América Latina. Menciona Lara Ortiz (2019) que este desconocimiento proviene de barreras lingüísticas, geográficas, culturales (religión), realidades socio- económicas e inclusive ideológicas, diferentes. A saber que resulta difícil aceptar muchos de los cambiantes pronunciamientos oficiales chinos.

Sin duda, la interacción social es distinta de las cifras, acuerdos y datos internacionalistas. Se entiende en este punto que los textos oficiales sobre la política exterior suelen estar salpicados de conceptos, algunos ya no se encuentran más en el lenguaje político y académico como: soberanía nacional, hegemonía de las potencias, autodeterminación, Tercer Mundo, cambios estructurales, etc. De ahí que el conocimiento intercultural ofrece una perspectiva complementaria y enriquecedora.

Con el objeto de profundizar en las relaciones económicas, Cornejo (2020) manifiesta que a ambos países los ha acercado el discurso antihegemónico y coinciden en diferentes proyectos de diplomacia multilateral en la Organización de las Naciones Unidas y otros mecanismos multinacionales que facilitan y regulan la forma de hacer negocios entre países.

En la publicación “China y México: una nueva etapa en las relaciones bilaterales” (2021), el autor Zhang Ke asegura que ambos países tienen intereses comunes por ser economías emergentes por lo que la firma de un acuerdo de asociación estratégica e integral muestra

un tono diferente al acostumbrado en la historia moderna y marca el inicio de una nueva etapa. Bajo este esquema, se podrá establecer una relación bilateral próspera y de beneficio mutuo.

La firma de un acuerdo para elevar el nivel de cooperación a estratégico e integral muestra, al menos, la voluntad política de los dos mandatarios actuales, y la visión realista a largo plazo por parte de ambos gobiernos. A pesar de que prevalecen algunas discrepancias en los ámbitos político e ideológico, y de las inevitables fricciones derivadas de los intercambios comerciales.

Es importante reconocer que en los últimos tiempos se han dado transformaciones que aportan elementos para confiar en el buen desarrollo de las relaciones entre China y México, dos naciones que comparten el hecho de ser culturas milenarias y que buscan concretar importantes intercambios comerciales y de diversa índole (Ke, 2021).

Sobre el asunto, uno de los grandes temas a tratar en la agenda binacional es la participación de México en el megaproyecto Belt and Road Initiative (BRI), también popularizado como la Nueva Ruta de la Seda.

Para diversos autores, el poder insertar a México en la Ruta de la Seda implica para las medianas y pequeñas empresas de México, una gran oportunidad respecto a lo que es la exportación de productos de elevada calidad en diversas áreas de consumo, por ejemplo:

la industria textil y del calzado, la agroindustria, y otras como la comercialización del tabaco y el café. En general los productos de zonas que representan los fundamentos de muchas economías regionales como en el estado mexicano de Veracruz, y que hoy pueden pensar a China como una gran oportunidad de crecimiento (Zottele, Yan y Santiago, 2021, p.35).

Al respecto, las ventajas posibles para México cuando se habla de intercambio tecnológico, van más allá que la incorporación de nuevos instrumentos tecnológicos, tal como lo ilustra la nueva visión de desarrollo basada en la innovación. Esta misma, ha colocado a la tecnología como un factor de poderío, presente en el ámbito económico (como base de la fabricación), político (como mecanismo de difusión y comunicación), social (para la creación de redes), y militar (para el desarrollo de sistemas avanzados de armamento) (Martínez Cortés y González Velázquez, 2020, p. 166).

Zhang Ke describe que seguramente durante este proceso aparecerán retos, obstáculos, eventualidades poco agradables; sin embargo, si ambas naciones se apegan a los principios de respeto mutuo, si mantienen un diálogo permanente, si poseen una visión realista e inteligente

sobre todo a largo plazo, se puede confiar en que los desafíos se podrán superar y el entendimiento mutuo será cada vez más eficiente. Sin embargo, no es noticia que México tiene necesidades comerciales de mejorar su posición hacia su distante contraparte, así como tampoco sorprende que dichas necesidades no figuran como la prioridad de los encuentros diplomáticos.

Es aquí donde encontramos que ahora China tiene una ventaja en la región sobre otros países como resultado de que lleva veinte años invirtiendo en el campo científico y tecnológico, además que ha innovado el campo tradicional de la cooperación internacional. China al consolidarse de manera paulatina en potencia tecnológica fortalece sus relaciones internacionales con otros países que buscan alternancia en este campo respecto a Estados Unidos (Martínez Cortés y González Velázquez, 2020).

Al respecto, la nueva diplomacia tecnológica de China hacia América Latina está enfocada a sectores de las nuevas energías, sin dejar de lado la inversión que se requieren a raíz de la apertura del petróleo, gas, electricidad, de telecomunicaciones, transporte y servicios financieros, cuyo soporte está en las tecnologías de la información.

Teniendo lo anterior en consideración, desde la presidencia de México se recomienda aprovechar al máximo la voluntad de cooperación y estrechamiento del vínculo bilateral que el presidente Xi Jinping ha expresado con antelación. Esto a fin de que, al término del periodo de Xi, la relación entre ambos países se encuentre más consolidada. En este contexto, México podría seguir una estrategia de digitalización mediante dos vías: la *vía estratégica de servicios* y la *vía estratégica de productos*, ambos con un alto valor agregado (Martínez Cortés y González Velázquez, 2020, p. 164).

Con lo expuesto anteriormente, resulta evidente la imperiosa necesidad que tiene México de emprender acciones dirigidas a generar el desarrollo de sus capacidades científico-tecnológicas y de innovación. Comparado con China, los esfuerzos por fortalecer el sistema nacional de innovación nacional son mínimos.

En consecuencia, las oportunidades de incrementar un comercio bilateral basado en productos de valor agregado están limitadas para México, ya que el país asiático tiene un alto desarrollo de estos productos, frente a los cuales la producción mexicana no podría competir (Martínez Cortés y González Velázquez, 2020, p.167).

En efecto, si México pretende *digitalizar* la relación bilateral, entendiendo el concepto de digitalizar como la evolución de la relación comercial que pasa de basarse en productos de gama baja a un intercambio de productos de gama alta, debe ejecutar de inmediato acciones concretas dirigidas a optimizar, en primer momento, su industria nacional, para después impulsar sus relaciones comerciales en el exterior (Martínez Cortés y González Velázquez, 2020, p.168).

Algunas áreas de crecimiento tecnológico para nuestro país abarcan, según el criterio de la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD), las industrias creativas. Es decir, se incluyen todas las artes, arquitectura, artesanías y manualidades, todas las ramas del diseño, mercadotecnia y publicidad, investigación y desarrollo, *software*, juegos virtuales y otros trabajos creativos (Lara Ortiz, 2019, p.268).

Este tipo de iniciativas abren la posibilidad de replantear la relevancia tecnológica que definen las relaciones sociales, políticas y de negocios a través del mundo. La creatividad ahora es un despliegue de capacidades científicas y de tecnología y definitivamente, no se puede esperar que México logre un avance significativo a partir de las producciones que otros países ya realizan de manera más eficiente: es necesario innovar con lo que ya cuenta nuestro país.

Por su naturaleza, las industrias creativas incluyen la imaginación, el talento y los valores culturales de México, por lo que su promoción en el exterior contribuye a aumentar la influencia cultural del país en el mundo, y a reforzar la identidad cultural y el orgullo de pertenencia de los mexicanos (Lara Ortiz, 2019, p.274).

Esta influencia cultural permite a su vez, acceder a esas áreas que el negociante mexicano no puede controlar de la imagen de su país, pero se puede beneficiar ampliamente de ellas.

Conclusión: (La importancia de las relaciones con China para México)

La importancia de las relaciones con China para México reside en las grandes oportunidades que representa el poder acceder a distintos avances tecnológicos, así como al impulsar el desarrollo económico del país. Pero este interés mutuo no es exclusivo de nuestra época.

Desde los años 80's al año 2000, tanto China como México han buscado ser países aliados y fortalecer la relación a través del establecimiento de relaciones diplomáticas, de planes y programas de intercambios culturales, así como de reglamentaciones y leyes que fomenten en intercambio comercial justo y equitativo.

En los años 80's ambas economías compartían características similares con respecto al PIB y el enriquecimiento nacional. Sin embargo, China desde entonces ya se encontraba en un proceso de reforma que la ha disparado hasta colocarse en la segunda posición de las economías mundiales, solo detrás de Estados Unidos. Esta posición, aseguran los expertos que ya incluso ha alcanzado el primer puesto dejando atrás a Estados Unidos.

Lo que si es bien sabido, es que México tiene una posición lejana ahora, comparada con la que se tuvo veinte años atrás. Y es ahora más que nunca, un periodo coyuntural para fortalecer la relación y aprender del asenso pacífico del país asiático y buscar oportunidades de crecimiento económico en México.

Por ende, la importancia de la relación diplomática se inscribe en la reflexión de Eugenio Anguiano Roch, quien resalta que sin sustento político, es imposible construir relaciones económicas bilaterales sólidas (Anguiano Roch, 2007), con la esperanza de crecimiento tras analizar y plantear un desarrollo binacional en conjunto.

Para este factor es esencial visualizar la triangulación Estados Unidos, México, China. En énfasis, bajo esta perspectiva vemos que el comportamiento nacional no es una elección meramente interna, sino que obedece a una serie de demandas dictadas por la geopolítica, ya que esta a su vez está determinada por la cercanía (no sólo geográfica, sino política y económica) que tiene nuestro país con el vecino del norte; que no es ni más ni menos que la nación económicamente más fuerte, cuya competencia la plantea China, la otra nación que conforma la triangulación en la que se encuentran determinadas las decisiones de México. Lo más significativo es que México queda, por decirlo así, en medio de dos potencias mundiales competitivas con una guerra comercial entre ellas que si bien es una posición riesgosa, también puede representar ventajas para el sector empresarial mexicano.

Mientras, el factor asiático comienza a estar cada vez más presente en la visión y reflexión de los intelectuales, políticos y empresarios mexicanos, al igual que mencionan Herrera y otros (2011) que sucedió en la época del Porfiriato.

Estas visiones, así como las negociaciones emprendidas, serían clave para el posterior establecimiento de vínculos formales con China (Herrera et al., 2011, p. 9) y muchas de tales condiciones e intereses se mantienen hoy en día.

No queda más que resaltar finalmente que hoy más que nunca la susceptibilidad de las pequeñas y medianas empresas (PyMES) mexicanas ante un manejo adecuado de nuestra cultura, invariablemente representa una vía para facilitar la atracción de capital tecnológico que el ingenio mexicano puede potencializar en nuestro país tras sus claras virtudes de innovación y creatividad, que es justamente lo que se requiere para vislumbrar mejoras económicas binacionales a largo plazo.



## 4.-CUARTO CAPÍTULO: NEGOCIACIÓN INTERCULTURAL ENTRE MÉXICO Y CHINA

*Cada una de las interacciones entre miembros de distintos países requiere de un conocimiento extra, apertura amplia y mentalidad abierta para comprender las pautas de comportamiento del otro. En el caso de las negociaciones, el mundo de la otredad está permeado por protocolos que a continuación define Olegario Llamazares García-Lomas (2014):*

*“En una de sus acepciones, la Real Academia Española de la Lengua define protocolo como la «Regla ceremonial diplomática o palatina establecida por decreto o por costumbre». Si trasladamos esta definición al ámbito de la empresa internacional vemos, en primer lugar, que la referencia al mundo «diplomático» tiene que ver con las negociaciones entre empresas de distintos países, mientras que el término «costumbre» implica el conocimiento de las prácticas sociales en cada uno de los países en los que se negocia. Puede decirse, entonces, que el término protocolo está plenamente justificado en el mundo de la empresa y que existe un Protocolo internacional de negocios que debe conocerse y aplicarse”.*

### 4.1: Naturaleza de una negociación intercultural

Cuando se negocia internacionalmente, lo que es correcto, razonable o apropiado, son parámetros que mayormente dependen de los valores culturales del país en los que el acto de negociar suceda (Rogoveanu, 2022, p. 09).

Los estudios de la negociación intercultural surgen tras la necesidad de aplicar los conocimientos de interculturalidad, a los ambientes de negocios donde dos o más culturas se ven involucradas.

Tal como Confucio dijo: *“Si yo fuera Emperador de la China, comenzaría por determinar el significado de las palabras”* Siguiendo tan sabio consejo podemos indagar en la definición de negociación, comprendida en esta investigación de la siguiente manera:

*“Situación donde se encuentran dos personas o más, donde se presenta un conflicto de intereses. Por ello, se debe poner especial atención al conocimiento de la forma típica en la que se da el proceso de toma de decisiones, las estrategias, los hábitos de comu-*

nicación no verbal en las presentaciones y discusiones, así como las contraofertas y los resultados esperados de cada encuentro” (Chong, 2020, p. 61).

La definición anterior se refiere a la existencia de dos o mas partes conformadas por personas, generalmente representantes de una empresa, respaldados por un equipo de trabajo y de negociación. En concordancia con dicha afirmación, en el concepto de negociación intercultural primordialmente destacan tres elementos indivisibles: A) el manejo de la negociación, B) el manejo de la interculturalidad y C) el manejo de la comunicación (Aguareles, 2020):

A) Con respecto al manejo de la negociación, De las Alas-Pumariño, (2016) describe el proceso de negociación como un arte, ya que los intereses de dos partes se ven comprometidas, bajo una aspiración a lograr en conjunto un beneficio que no se podría lograr de manera individual. Al negociar se ponen en juego habilidades de socialización que permiten acceder a los intereses mutuos bajo los entendimientos que sus cualidades comunicativas interpersonales permitan.

Indiscutiblemente, las negociaciones son influenciadas por factores como: comunicación y actos relacionados con el acto de regatear, factores de tradiciones o relaciones culturales preexistentes y condiciones situaciones específicas bajo las cuales la negociación es conducida (Rogoveanu, 2022, p. 09).

Es así, como es de especial relevancia el hecho de que se busca lograr acuerdos ya que se puede tratar de asuntos públicos o privados procurando su mejor logro. Así mismo, se permite tratar por la vía diplomática, de potencia a potencia, un asunto, como un tratado de alianza, de comercio, etc.

B) Cuando hablamos de interculturalidad, se hace referencia a más de una cultura involucrada en determinado proceso, otra forma de contribuir a esta idea, es al recordar la máxima de Confucio que enmarcan las palabras en De las Alas-Pumariño (2016): “Se dice que visto un león están vistos todos, pero visto un hombre no se ha visto nada, pues la diferencia con un chino por ejemplo, es abismal y los asuntos no pueden tratarse con cada uno de igual manera”.

Por otra parte, profundiza Marina Aguarales (2020) en el manejo de la interculturalidad y afirma que ésta no excluye conocer el marco regulatorio y político del país con el que se negocia, pero si añadiría el recurrir a un intérprete que esté formado en mediación intercultural.

ral. O en su defecto, sería aún mejor que el mismo negociante esté capacitado a su vez y pueda fungir como puente cultural entre naciones.

Es esencial que el negociante se permita expresar sus motivaciones, reacciones, estatus del honor, que sepa como saludar adecuadamente, que conozca cuáles son los patrones culturales (cuáles tienen en común y cuáles se contraponen) ya que, como afirma Rogoveanu (2022, p. 14), nadie puede evitar intrincar sus propios introyectos y prejuicios dentro de cualquier situación de negocios y de una u otra manera, las motivaciones principales surgirán en algún punto del proceso.

Se requiere así un dominio de temas de mal gusto, del manejo del tiempo y espacio temporal, qué tan relevantes son los acuerdos/ escritos entre otros aspectos clave de los manejos culturales mutuos. Cabe mencionar que las habilidades de competencia intercultural que se adquieren, se van desarrollando en el negociante ya que esta formación es clave para prosperar en el mundo global actual.

Cuando se trata de China, tener competencia intercultural implica negociar teniendo en cuenta que la clase media-alta busca la calidad de los productos que ingresan a su país y que se debe estar al tanto de: qué negocios existen en china, ver que empresas en china ya están exportando hacia Estados Unidos, cuales de estos productos ya no son tan competitivos en Estados Unidos y que productos tienen costos altos (Suárez Zaizar, 2021).

Para lograr un dominio de la mediación intercultural se deben superar tres etapas:

1-tomar consciencia de la propia necesidad de formación

2-aprender

3-experimentar

Siempre se tiene en cuenta en estos aspectos que la culturalidad se compone de un alto componente vivencial, el cual es irremplazable. La experiencia de cada negociante es distinta y surgen diferencias de personas a personas, aunque tras estudios especializados, es posible vislumbrar también patrones con márgenes de variabilidad.

En el caso de las entrevistas realizadas a académicos sinólogos mexicanos, se encontró como una constante que los negociantes mexicanos y chinos interactúan con base es una relación no totalmente explotada. Igualmente existen casos en los que la relación se percibe en la misma posición que hace diez años, cuya evolución deja aún mucho que desear.

Sin dejar de lado que en su gran mayoría, las opiniones y experiencias de interculturalidad carecen de estudios previos sobre estudios culturales, por lo tanto se plantean desde la subjetividad de este preciso momento histórico-social binacional.

C) Por su parte, con respecto al manejo de la comunicación, para poder interactuar competentemente con individuos de otra cultura y que hablan una lengua distinta, no solo es necesario conocer su sistema lingüístico de una forma más o menos perfecta, sino que existen otros factores característicos de cada cultura que no se recogen en el habla y que son no obstante esenciales para la comprensión del sentido del discurso.

Otra forma de contribuir a la comprensión de este discurso, es comprender lo que teoriza Tony Fang cuando dice que el negociador chino utiliza tanto la estrategia de cooperación de tipo confuciano y la estrategia de negociación tipo competencia al estilo Sun-Tzu; lo que el autor llama: la estrategia china de negociación "coop- comp" (Fang, 2006).

Cuando hablamos, además de emitir discurso (locución), nuestras palabras constituyen un acto de habla dotado de fuerza discursiva que busca influir a de manera emocional en los oyentes (fuerza ilocutiva) y crear en ellos un efecto de interpretación al recibir el mensaje (efecto perlocutivo).

Por lo tanto, al comunicarnos, estamos continuamente realizando acciones tales como solicitar información, dar órdenes, expresar admiración o pedir ayuda a través de nuestras palabras. En efecto, en cada cultura se hace uso de recursos lingüísticos y no lingüísticos para dar sentido a la locución, (asumiendo que su fuerza ilocutiva se interpretará con el valor deseado. Sin embargo el empleo y las connotaciones de esos recursos no son los mismos en todas las culturas, lo que dificulta a veces la tarea de interpretar la fuerza ilocutiva del mensaje (Lafuente Millán, 1998, p.109).

Tal es el caso, que es de suma importancia tener presente que el estilo de negociación de los mexicanos está condicionado por las costumbres y tradiciones, así como también por aspectos culturales (Camacho Gómez, 2014, p.118), lo que denota en una tarea prioritaria es identificar que una cualidad apreciada por los negociadores mexicanos es sentirse comprendidos por sus pares internacionales.

A este respecto, en las entrevistas aplicadas a los expertos en Estudios sobre China desde México, se encontró que los valores culturales más importantes en este contexto, son el respeto y la apertura a una cultura nueva, el *guanxi* 关系 chino entendido como compadrazgo,

respeto a las tradiciones, la construcción de relaciones personales y el historial político de no haber estado involucrados en conflictos militares directos.

Como defiende Habermas (1984) la comprensión completa únicamente tiene lugar cuando el hablante y el oyente conocen el contexto lingüístico y extra lingüístico que rodea al mensaje, pero es importante hacer notar que el empleo del contexto no es idéntico en distintas culturas (Lafuente Millán, 1998, p. 110). En este margen comunicativo se inscribe el estudio intercultural que busca reducir la distancia comunicativa contextual que se inscribe al querer negociar entre mexicanos y chinos.

Por ejemplo, cuando se encuentran en el mismo contexto lingüístico el negociante mexicano y chino, es común encontrar experiencias como la que se encontró en el trabajo de campo, donde el encuentro subraya similitudes como el tiempo al construir la negociación que suele demorarse hasta conocer al negociante, el aprecio por la familia, el respeto por la naturaleza en las culturas precolombinas y la antigua China, la importancia de la comida y de la amistad.

A esto se suma la familia como base de la sociedad, un fuerte espíritu religioso, particularmente en lo que se refiere al culto de la muerte o el asunto de los ancestros, una rica gastronomía y una compleja sociedad multiétnica.

Siendo así recopilamos que tanto la comunicación, la interculturalidad y el concepto de negociación se fusionan en esta propuesta teórica de manejo de negociación intercultural en pro de abordar las características culturales que no solo están presentes sino que definen el rumbo de las relaciones de negocios. Mismas que, regularmente se abordan principalmente por otras disciplinas de corte económico o internacionalista.

Sin embargo, en la evidencia de campo es recurrente identificar situaciones como la falta de preparación acerca de los primeros protocolos de convivencia, lo que permite visualizar la gran pertinencia del manejo en conjunto de la interculturalidad, la comunicación y la negociación en el marco de esta relación binacional.

## 4.2: Manejo de la cultura asiática para generar un impacto positivo en la negociación

Desde antes de iniciar las interacciones, cada una de las partes ya se está formando una opinión sobre su socio potencial. A esto, el resto de las interacciones se suma para confirmar esa idea preconcebida que puede o no estar relacionada con la verdad.

Sin embargo, sí que está relacionada con los juicios personales, valoraciones culturales introyectadas y una gran parte de dichas impresiones proviene de material inconsciente.

No es extraño encontrarse en situaciones como lo que en el trabajo de campo se encontró en la forma de una falsa idea de superioridad y un triste encasillamiento de estereotipos sobre lo chino, negando la complejidad y diversidad del mundo chino. Sucede pues que, antes de conocer al otro ya se tienen ciertos comportamientos esperados al respecto.

Dada la amplia bibliografía al respecto de los manejos culturales, es frecuente encontrar estructuras como la siguiente cuando se escribe sobre el ámbito de negocios: en Maza et al (2010), se tiende a resumir entre introducción, características generales, hábitos, usos o costumbres, temas tabú y estrategia de negociación (Maza et al, 2010, p.32). En los elementos anteriormente mencionados podemos imaginar o visualizar el carácter de cada cultura con sus características propias y encontrar similitudes que sirvan de puente.

Si bien cada cultura es hasta cierto punto desconocida, siempre es posible conocerla, establecer vínculos o conexiones que promuevan la identificación y el entendimiento de una cultura con otra.

Sucede pues, que en las aproximaciones académicas existe siempre un espacio interminable de acercamiento entre el objeto de estudio y lo que se teoriza al respecto. Es por ello que es mi deber advertir al lector que el trabajo aquí presente es una generalidad que se plantea como línea de investigación para seguirse trabajando de manera continua, lejos de estereotipar a una de las culturas más extensas que se han conocido.

Insisto (y no lo suficiente), en rechazar la idea de una China monolítica. Considérese que existen profundas variantes regionales, abismos entre la diferencia de edad o etnia. La región que se habita en China Continental o de ultramar marcan pautas únicas que caracterizan al empresario chino. Es decir, la idea de la complejidad de China se debe siempre entender como una colectividad donde hay muchas variantes de naturalezas diversas y dinámicamente cambiantes.

Esta aproximación es un análisis profundo de un sector minoritario de la población que atañe únicamente al imaginario colectivo del pequeño empresario de China Continental cuyas variantes, son a su vez un tema interminable de estudio pero que es posible acotar y abordar tomando en cuenta las categorías de estudio de las Ciencias Sociales.

Por ejemplo, lo expuesto por el miembro del Partido Comunista Ye Han, en una Conferencia de la Embajada de la República Popular China y la Universidad Veracruzana a través del Centro de Estudios China-Veracruz, quien afirma que hay una Nueva China que debe conocerse desde su arquitectura, puertos, trenes, puentes, aeropuertos, tecnología/internet y altas tecnologías (Han, 2021).

En la contra parte, así como el lenguaje es opaco, cambiante y subjetivo; el comportamiento de la población de China suele ser así mismo opaco, misterioso, moldeable y poco claro. mayormente, el mundo chino mantiene cosas ocultas, manteniendo siempre algo incognoscible e inaccesible sobre si mismo.

Siendo las cosas así, resulta claro que la diversidad de China se ve permeada por los usos y costumbres fruto de las nuevas tecnologías. Mientras tanto, lo que aquí nos atañe es que dichos cambios resultan en comportamientos y mentalidades diversas en la Nueva China que describe orgullosamente el maestro Ye Han.

Para este análisis considero que la estructura empleada por (Maza et al, en el año 2010), es pertinente para plantear un panorama desde un panorama de primer acercamiento. Sin embargo, en este caso ese seguimiento de prioridades será aplicado para vincular al negociante mexicano con el conocimiento básico requerido para profundizar en lo que el manejo de la cultura china implica, dado un interés por establecer relaciones de negocios más allá de un primer acercamiento.

Al respecto, una de las experiencias planteadas por negociantes mexicanos, relata que la impresión que dan los negociantes mexicanos es que portan una actitud de poco entendimiento, desconfianza hacia sus contrapartes chinas, poca claridad de la regulación y de negociaciones. Mientras que por otra parte, no se debe generalizar ya que hay empresas que han realizado buenos negocios, especialmente aquellas que por sus dimensiones y estrategias dan una importancia central a la rentabilidad en el largo plazo.

Otras han preferido obviar ese mercado por la complejidad que encierran las negociaciones o por la insuficiente información acerca de los mecanismos y del sistema económico

que rigen a China. De manera que vemos surgir una gran relevancia en las ideas preconcebidas y la percepción ya sea personal o cultural del otro negociante.

Estas ideas se entrelazan con la percepción de Lafuente Millán (1998, p.110) al referirse a las teorías sobre la percepción de la realidad desarrolladas en Estados Unidos por Leslie Sapir donde se opone a la hasta entonces aceptada visión de que el razonamiento lingüístico humano es universal: existen diferencias no solo determinadas por el entorno, sino por la constitución psíquica en cada sujeto.

Las conclusiones derivadas de dicho texto postula que el significado está ligado a la cultura, y regulado inconscientemente por ella. Para él es inconcebible esperar que un individuo observe tipos de comportamiento funcionalmente similares en otras culturas que no haya conocido sin proyectar en ellas las formas o esquemas con los que está familiarizado.

Paulatinamente, la interacción se va complejizando entre las normas sociales, los regionalismos aprendidos, el acervo cultural al que tenemos acceso, y la suma de experiencias a las que cada negociante ha sido expuesto en su trayectoria de vida y que definen su forma de hacer negocios.

En efecto, resulta significativo constatar hasta qué punto las culturas difieren en cuanto al valor que se le otorga al discurso. Es notorio que mientras los occidentales ven el habla como algo positivo, los asiáticos por otra parte valoran el silencio y desaprueban la expresión social de ideas, así como el afán de sobresalir y diferenciarse del grupo.

Esta visión oriental se basa en parte en la filosofía Taoísta que reza “el que sabe calla”. Mientras que se enlaza con su concepto de armonía con la comunidad y según el cual la expresión de la opinión propia se contempla como algo negativo en cuanto que pone en peligro la armonía de la comunidad (Lafuente Millán, 1998, p. 110).

Al respecto, a ejemplo ilustrativo fruto de las entrevistas realizadas para esta investigación, cabe distinguir la experiencia de un negociante mexicano, quien describe a los negociantes chinos al decir que son muy receptivos, atentos a escuchar las propuestas y audaces a la hora de ayudar con las negociaciones.

Por otra parte, en muchas culturas orientales poseedoras de un comportamiento social y discursivo muy ritualizado y poco flexible, se espera de los hablantes un alto grado de cooperación en cuanto a que cada actividad se entienda sin tener que describirla verbalmente.



Llama la atención que las aclaraciones explícitas de lo que se está tratando en una negociación, (o metalenguaje), es considerado algo poco aceptable (Lafuente Millán, 1998, p. 110).

Al respecto, en el webinar de "China-México: negocios y cooperación práctica a nivel local" se planteaba a la audiencia el ejemplo en el que una gran empresa china aceptó entrevistarse con una pequeña empresa mexicana. Ya en la sobremesa después de un gran banquete a la usanza oriental, el negociante chino hace referencia poéticamente al dicho de que una gran ola es capaz de voltear una barca pequeña. Con ello quería significar que su empresa era demasiado grande, y que no era posible negociar a la par con la tan pequeña empresa mexicana, significando así el fin de los intercambios del planteamiento de negocios en conjunto (Suárez Zaizar, 2021).

En el ejemplo antes mencionado vemos que no se dejó sin responder al empresario mexicano. Sin embargo, se le dio una respuesta ambigua, de tipo frase célebre o máxima oriental. Lo que permitió dejar en entredicho su posición sin recurrir a una negativa explícita que le hiciera perder rostro a ninguno de los presentes.

Afortunadamente, en el manejo contextual teorizado por E. T. Hall, tanto México como China son culturas de bajo contexto, lo cuál se esclarece en la frase popular "al buen entendedor, pocas palabras" (Hall, 1989).

Bajo esta premisa, tenemos un punto de encuentro intercultural entre nuestras culturas que, aunque tengamos una barrera lingüística, este factor meramente cultural nos facilita entender al otro sin tantas palabras.

Al título ilustrativo, quisiera indicar que en la experiencia de negociantes mexicanos entrevistados, se encontró que los negociantes chinos dan "largas, muy largas" pero nunca dicen que no. Tampoco confrontan, todo es indirecto. Mientras que cuando si les interesa la relación de negocios el proceso fluye aunque sea lento.

Es menester recalcar que negociamos con personas, con su psiquismo, con su bagaje cultural, con su historia y sus ancestros, quienes han dejado una huella muy difusa pero presente en sus juicios, en sus gustos y rechazos, así como en esas preferencias inexplicables a las que responde el inconsciente como la entidad donde se guarda la explicación a tales rasgos de personalidad. Al respecto, Freud describe:

trabajo con el supuesto de que nuestro mecanismo psíquico se ha generado por estratificación sucesiva, pues de tiempo en tiempo el material preexistente de huellas

mnémicas experimenta un *reordenamiento* según nuevos nexos, una *retranscripción* (*Umschrift*). Lo esencialmente nuevo en mi teoría es, entonces, la tesis de que la memoria no preexiste de manera simple, sino múltiple, está registrada en diversas variedades de signos (Freud et al., 2008).

Precisemos, antes que nada, que la terminología empleada en la teoría psicoanalítica fue tomada del lenguaje cotidiano, y cargada de significaciones teóricas que facilitan la comprensión de fenómenos psíquicos. Es por ello que toda reflexión en torno al psiquismo de los negociantes se inscribe en el lenguaje psicoanalítico para fines de la presente investigación.

Es por ello por lo que he decidido teorizar sobre la influencia cultural dentro de la estructura psíquica de los negociantes mexicanos y chinos ya que su forma de compenetrarse en los procesos de toma de decisiones se advierte desde diferentes niveles. Así como se puede



observar en la siguiente figura 1.1 de creación propia, la cual procedo a describir:

Figura 1.1

Creación propia, 2022.

En la figura 1.1 se aprecia la figura de un iceberg, inspirado en los estudios de la mente realizados por Sigmund Freud, donde a su vez se visualiza es estudio topográfico dividido en 5 grandes estratos. Al respecto, dicho término fue inspirado por el libro “Los estratos del tiempo” de Reinhart Kosellek, quien a su vez describe:

“Mi tema lleva por título *Estratos del tiempo*. He de advertir que como historiador, no soy capaz de realizar afirmaciones fundamentadas física o biológicamente. Me muevo más bien en el ámbito de las metáforas: los "estratos del tiempo" remiten a formaciones geológicas que alcanzan distintas dimensiones y profundidades, y que se han modificado y diferenciado en el curso de la llamada historia geológica con distintas velocidades” (Kosellek, 2001, p. 35).

Bajo esa misma intencionalidad, retomo el uso de la metáfora de la formación geográfica propia de una entidad dotada de capas, instancias o etapas que forman en sí un horizonte de posibilidades de comportamiento.

Tomando como base lo que Sigmund Freud describió como la estructura psíquica del sujeto en su topografía del psiquismo, lo que Freud describe como el Ello, el Yo y Superyó, en la presente investigación se entiende como instancias que se entrelazan y forman en su conjunto la superestructura en la que se depositan los fenómenos mentales y emocionales de la vida del sujeto.

En cada una de las instancias de la estructura psíquica vemos distintas características que definen la vida anímica de cada sujeto, y aunque se haya nombrado al Superyó como depositario de los mandatos culturales represivos, en realidad “el Superyó no es el heredero de lo cultural. No es que el ello sea natura y el Superyó se nutra solo del mundo externo. Ello, Yo y Superyó se forman por igual en la constitución del aparato psíquico” (Zárate, 2022).

Una vez esclarecido el sustento teórico que ha fungido como base para la creación de este gráfico, se hace pertinente destacar que el presente estudio está enfocado en comprender los mecanismos culturales que están presentes primordialmente en el contexto de una negociación intercultural entre mexicanos y chinos, aunque dicha figura puede tener aplicabilidad fuera del tema de estudio aquí presente.

Sobre la base de las ideas expuestas se detalla cada estrato:

El primer estrato es llamado “Material Psíquico Cultural Consciente Referido”.

Segundo estrato: “Material Psíquico Cultural Consciente Visible”

Tercer estrato: “Material Psíquico Cultural Consciente Escondido”

Cuarto estrato: “Material Psíquico Cultural Inconsciente Difícilmente Accesible”

Quinto estrato: “Material Psíquico Cultural Inconsciente Inaccesible”

Según el análisis de los materiales bibliográficos y la experiencia propia de investigación, cada una de las instancias mencionadas tiene características únicas que se complementan y en su totalidad conforman la estructura psíquica de los individuos.

En palabras de Aguarales (2020), no se puede negar que nosotros negociamos con seres humanos, con sus emociones, y con sus culturas.

Si bien, tenemos objetivos e intereses, para satisfacerlos necesitamos de la otra parte para satisfacerlos. De tal forma que "El superyó no es el único heredero de lo cultural, sino que también lo son el ello y el yo. Pero no de cualquier "cultural" impersonal, sino de eso que constituye la historia libidinal del niño en la relación con los demás que lo han amado y criado" (Zárate, 2022). Se sugiere, por lo tanto, conocer y comprender ese contexto familiar/ social que enmarcan la personalidad desde los primeros años de vida.

Para tal efecto de investigación, las presentes reflexiones se limitan a mencionar aquellos aspectos meramente relevantes a la negociación intercultural binacional. Y quisiera enunciar unas líneas para reflexionar sobre la interculturalidad y cómo se ve involucrada en las situaciones sociales aun en la distancia.

Se plantea entonces el problema de comunicación que hemos tenido que afrontar de manera global durante la pandemia por COVID-19, en la que ha sido menester crear nuevos canales de comunicación, nuevas formas de contacto y facilitar el uso de plataformas virtuales donde verter mensajes, textos, gestos no verbales y demás elementos propios de un diálogo.

En efecto, los negocios fueron una de las tantas interacciones que se han llevado a cabo de manera virtual, en plataformas de negocios, en ferias virtuales, salas de videollamada, aplicaciones tipo zoom y demás herramientas informáticas donde se ha logrado con éxito conti-

nuar con los contactos interculturales, en los que se manifiestan los rasgos de cada uno de los niveles o estratos que a continuación procedo a describir:

Con respecto al primer estrato,

#### Material Psíquico Cultural Consciente Referido

En esta parte de la estructura topográfica se manifiestan los aspectos más evidentes de la vida social del individuo.

Un ejemplo preciso de ello, es la forma en la que se estableció la empresa Huawei en México. Relata Enrique Dussel que tras su reciente llegada, Huawei ofrecía total apertura, flexibilidad y adaptación tecnológica según los requerimientos de los clientes, ofreciendo mucho tiempo y paciencia según las demandas específicas (Dussel, 2022, p.301). Era tal la apertura que relata el embajador Sergio Ley, que uno de los primeros productos que se comercializaron fueron cajas para almacenamiento de productos electrónicos (Ley, 2020).

En este ejemplo, vemos como se manifiesta el material con que se da la cara al mundo y en él se busca crear una imagen en los otros mientras que se enaltecen las características positivas, mientras que las negativas se ocultan en la mayor medida de lo posible.

Aquí se pone de relieve la variabilidad cultural, es una de las características que a nivel individual se identifica como una variable por la que se busca influenciar la selección cultural de los miembros del grupo, mediante una suma de preocupaciones por el prestigio o cara de todos los involucrados. Es posible distinguir la conducta para salvar el rostro propio, o los mecanismos que se ponen en acción para salvar la cara de otros (Oetzel y Ting-Toomey, 2003).

Aquí las experiencias negativas son minimizadas para potencializar el autoconcepto positivo y causar impresiones de agrado que permitan la aceptación a los grupos sociales.

Esto mismo se puso de manifiesto en las entrevistas realizadas a negociantes mexicanos, quienes describen que una descortesía o incumpliendo de un acuerdo por mínimo que sea es algo que puede arruinar una negociación que se estaba desarrollando de manera óptima. Esta pérdida de cara indica pues, consecuencias graves.

Las necesidades que son satisfechas aquí son relativas al orgullo y es el resultado de la auto-imagen internalizada. De alguna manera se busca estar en control de la opinión que los demás tienen sobre sí mismo.

Principalmente, se manifiesta en páginas de redes sociales, el lenguaje hablado centrado en temas de conversación sobre logros, elogios y demás circunstancias que permitan la evitación de temas sensibles.

Construcción de percepciones locales: delimitación espacial y conceptual. Las percepciones son importantes porque moldean, al menos parcialmente, las decisiones que las personas toman en su vida cotidiana. Por ello este capítulo está dedicado al análisis de algunas percepciones mexicanas sobre la República Popular China (Haro Navejas et al., 2016, p. 40).

2do. Estrato:

Material Psíquico Cultural Consciente Visible

En este estrato se busca enmascarar o disfrazar cosas desagradables.

En este punto sobresale el lenguaje no verbal, los gestos, los emblemas y reacciones físicas que expresan las emociones más honestas. A través de las manifestaciones de este estrato es posible acceder a la "esencia" de la persona y a sus verdaderos intereses.

Se visualiza a través de la postura corporal, de las señales de desagrado en rostro, muestra de tensión, el tono de voz que denota desagrado y todas aquellas muestras de enfado que cada individuo desarrolla a lo largo de sus experiencias vividas; la mayoría son muy sutiles y quienes conviven de manera cotidiana suelen advertirlas rápidamente comparado con quienes no lo hacen.

3er. Estrato:

Material Psíquico Cultural Consciente Escondido

En este tercer estrato se encuentra el material cada vez más lejano a la vida pública. Generalmente aquí se ubican cosas que no se hablan ni con los seres más cercanos. Suelen ser eventos, sentimientos o pensamientos de naturaleza vergonzosa y dolorosa que se prefiere olvidar.

Sin embargo, este material sigue surgiendo constantemente a la consciencia aunque socialmente se busque encubrir ya que en la sociedad china, existe una actitud general de considerar las emociones como peligrosas, irrelevantes o causantes de malestar (Kumar, 2004, p. 101).

Estos rasgos, se hacen presentes en situaciones que causan reacciones desbordadas principalmente de enojo o ira, que aunque se conoce la causa, no se desea justificar ante los demás. Regularmente se tiende a utilizar posturas totalitarias, autoritarias, inmóviles o rígidas

que se sedimentan en un comportamiento ritualista o esperado. Por ejemplo, decimos que no nos gusta ir a determinado restaurante por la comida que sirven, cuando en realidad se está tratando de enmascarar en hecho de haber pasado una situación desagradable ahí que no se quiere revivir.

4to. Estrato:

#### Material Psíquico Cultural Inconsciente Difícilmente Accesible

En este cuarto estrato el material psíquico es susceptible de accesibilidad. Es decir, en este momento ya no se puede acceder a las elaboraciones, sentimientos, pensamientos o reacciones ante los estímulos externos si no es a través de procesos lingüísticos de elaboración de material muy profundo, olvidado y desfigurado.

Puede manifestarse en cosas que no tienen nada que ver con el material existente; en errores, en decisiones tomadas sin una explicación, en situaciones accidentales o poco probables, así como en palabras erróneas, sueños sin explicación, enfermedades sin causa médica rastreable o sensaciones que no tienen justificación de ser.

consideramos que las percepciones se construyen a partir de la selección y abstracción de porciones de la realidad. La información que permite construir percepciones proviene de diferentes fuentes que ayudan a formar la visión que unas personas tienen sobre otras. La selección puede ser un proceso consciente, pero la mayoría de las veces quien percibe ignora cómo construyó su percepción (Haro Navejas et al., 2016, p. 40).

5to. Estrato:

#### Material Psíquico Cultural Inconsciente Inaccesible

En esta última instancia topográfica el material psíquico es totalmente imposible de acceder. Son factores del individuo que jamás llegarán a conocerse pero que actúan como mecanismos inconscientes que, mientras no se tome una guía ante la vida diaria, las acciones serán regidas por esta instancia.

No tiene manifestaciones coherentes, visibles o manifiestas, sino que se entiende como el temperamento, el carácter o la personalidad del individuo. Regularmente, corresponde con huellas mnémicas muy profundas generadas en etapas tempranas de la vida que no se pudieron comprender o elaborar y que ante confusión o displacer permanecen y permanecerán siempre ocultas a la consciencia.

Entonces, se espera del mexicano que esté familiarizado con la existencia de estas conductas ritualistas y es una ventaja para el negociante chino el poder emplear su metalenguaje de una manera fluida. Así es como se considera un “plus” para el negociante mexicano que entiende los rasgos culturales de China. Esto no significa que no habrán más adaptaciones lingüísticas y culturales. Por el contrario, esto demuestra el grado de interés y dominio de competencia intercultural.

#### 4.3: El contacto cara a cara entre PyMES de México y China

Durante la negociación:

- Hay una prevención o defensa psicológica a las solicitudes de la otra parte

- Hay un deseo de llegar a un acuerdo entre las partes

- Partimos de unos valores y propuestas iniciales que se van alterando. Hay un proceso de acercamiento paulatino por medio de argumentos objeciones confesiones etc.

Se intenta buscar un resultado en conjunto, forjar relaciones duraderas es una prioridad, es importante el ritual previo a la negociación, importancia del status, proverbios para expresar el desacuerdo, no utilizan nombre de pila, no les gusta interrumpir, buscan soluciones ganar-ganar, la privacidad y el espacio personal no tienen relevancia, evitar contacto visual directo (Aguareles, 2020)



La pregunta que surge es la de qué factores varían de cultura en cultura y en qué medida han de ser tomados en cuenta por la capacidad de afectar a una negociación intercultural. A pesar de que los factores culturales que intervienen en la comunicación son muchos y muy diversos y de que por generalizar se corre el peligro de ser impreciso, me propongo a continuación repasar alguno de los aspectos culturales que en mayor medida afectan a la interacción verbal



(Lafuente Millán, 1998, p. 111).

#### 1-Empatía mutua

Compatibilidad de caracteres.

La empatía mutua e la capacidad de interacción interpersonal que se da en esas personas en particular. No todas las relaciones sociales tienen eso llamado "química" o el hecho de caerse bien o caerse mal mutuamente.

Es un factor subjetivo de compatibilidad de caracteres.

#### 2-Confianza afectiva

Es el margen de riesgo que se toma en función del conocimiento de la otra persona y de los rasgos subjetivos de la suma de conductas, y rasgos de temperamento que le lleven a querer tener cierta disposición a tomar riesgos en conjunto.

### 3-Sedimentación cultural

Cada sujeto tiene una forma distinta de filtrar los elementos de su entorno, de manera que pase a ser parte de si mismo. En este rubro, los negociantes internalizan determinados aspectos de su cultura que lo hace único. Será labor de la contraparte negociante descubrir qué elementos son los que han permeado en dicha persona.

### 4-Aparato psíquico constituido

Existen elementos básicos inherentes a los humanos, sin importar tanto en qué cultura se encuentren inmersos. Por ejemplo, todos tenemos necesidades básicas que satisfacer y aquí se inscriben necesidades de tipo afectivas, físicas, económicas y demás.

En este rubro las necesidades de establecer un negocio generalmente van ligadas al interés de aumentar los ingresos económicos. Sin embargo, en una negociación con chinos este tipo de conocimiento es muy importante ya que el las posibilidades económicas permiten obtener otro tipo de satisfacciones.

Así, el negociante chino tratará de descubrir cuál es el fin último de buscar una negociación tan elaborada y compleja con ellos, cuando existe un mercado interno.

Conocer este tipo de información permite a los negociantes conocerse mejor y saber si su esencia corresponde con su discurso del primer estrato de la topografía cultural. Es decir, se revela su nivel de honestidad cuando hay coherencia entre lo que dice, lo que hace y las motivaciones que le conducen en sus negocios.

Si, como parece demostrado, aceptamos que los valores culturales tienen una influencia determinante sobre la creación e interpretación del sentido, parece lógico pensar que un mayor conocimiento de los hábitos de la cultura de nuestros interlocutores puede ser útil al hablante tanto para reconocer las diferencias existentes con respecto a su cultura y poder así descubrir problemas de comprensión, como a la hora de predecir cómo los oyentes interpretarán su discurso (Lafuente Millán, 1998, p. 111) mismo que puede ser orientado hacia un bien común no solo personal y económico, sino a niveles más grandes, quizás pueda favorecer a su localidad o a su país con una buena imagen en el extranjero que motive a la inversión económica china.

Los negocios internacionales enfrentan una serie de complicaciones y retos que surgen al mostrarse frente a frente con la contraparte intercultural (Semnani-Azad y Adair, 2011, p. 451) como lo son las diferencias culturales en los estilos comunicativos, los repertorios de estrategias y los esquemas cognitivos. Dichos recursos personales fortalecen a ambos negociantes y servirán para evitar malos entendidos ya avanzada la negociación.

Conclusión: (Implicaciones de la negociación intercultural)

Siempre se debe tener en mente que el hablante de cada comunidad asume que su sistema discursivo es apropiado per se y es por tanto la ausencia de este constructo de conocimiento almacenado, familiar y conocido, e imprescindible a la hora de determinar la fuerza ilocutiva latente en cada nueva interacción, la que puede crear problemas de comunicación intercultural. Por esto, la ignorancia de las prácticas y costumbres discursivas de la lengua y cultura extranjera puede desembocar en problemas o malentendidos más serios que los surgidos por el mero desconocimiento del código (Lafuente Millán, 1998, p. 110).

Idealmente, todos estos esfuerzos binacionales están orientados al fortalecimiento de la amistad entre naciones y se busca que esta se vea cada vez más consolidada y fructífera.

Al respecto, es posible hacer mención de lo que se entiende por amistad en el contexto asiático. A esta reflexión se suma Matteo Ricci, importante sinólogo e historiador que demostró un profundo respeto por la cultura china y una gran habilidad para establecer relaciones de amistad con el pueblo chino. Hay que reconocer que el discurso chino sobre la amistad suele ser de tipo conservador, así es como sucede al inicio del texto “Amigos” *pengyou* 朋友 del escritor Li Zhiyan 李之彦 (1228–1268) correspondiente al periodo de la dinastía Song, cuando escribe:

"El hombre honorable parte de la cultura para hacer amigos, y en sus amigos se sostiene su virtud. Aquel que se hace amigo de otro, lo hace a su vez con sus virtudes. Cuando son muy cercanos, toman la mano del otro y hablan de lo que hay en sus corazones: eso debe provocar que la relación sea completamente correcta entre soberano y sujeto, entre padre e hijo, entre hermano mayor y menor, y entre esposo y esposa. Este es el primer principio moral de la amistad”.

君子以文會友，以友輔仁。友之者，友其德也。當親密之時，握手論心，必使君臣父子之倫，兄弟夫婦之倫，粹然一出於正。此交友第一義也。 (Ricci, 2009, p.44).

## CONCLUSIONES GENERALES Y RECOMENDACIONES

México y China son dos países con culturas diversas que requieren de puentes de comunicación que promuevan el entendimiento mutuo entre naciones, sobre todo en una época de globalización donde regiones como Asia-Pacífico están llamadas a mejorar el comercio e intercambio cultural entre los países miembros.

Esto no significa que sin los estudios culturales los intercambios no se realicen. Sin embargo, existe un amplio margen de mejora en el que el entendimiento, comprensión y cooperación se vean favorecidos en una sinergia positiva (Zottele, 2020).

Las relaciones binacionales tienen un amplio repertorio narrado por Marisela Connelly y Romer Cornejo en “China-América Latina. Génesis y desarrollo de sus relaciones” (1992) el cual consta de aciertos y desaciertos que requieren de análisis para vislumbrar en qué áreas es necesario intervenir y mejorar con respecto a que:

“las relaciones económicas continúan signadas por las estructuras económicas subdesarrolladas, insertando en el mundo a estos países como productores de materias primas o como proveedores de mano de obra barata. El desarrollo industrial mediano propio, en la fabricación de armas o industria farmacéutica en China o en la industria siderúrgica en América Latina (por citar lo más sobresaliente) no es aún suficiente como para hablar de vinculaciones económicas importantes” (Connelly y Cornejo, 1992).

Bajo estas consideraciones se inscribe el presente trabajo en el que se plantea una oportunidad de mejora de la relación a nivel interpersonal a través de los estudios de interculturalidad orientada a comprender la naturaleza de la negociación intercultural binacional, con un enfoque en la comunicación y los aspectos culturales que la enmarcan.

En la actualidad, los estudios de la relación México-China cuenta con esfuerzos admirables de los académicos mexicanos, cuyos trabajos han fungido como los pilares de este trabajo en el cuál se ha realizado la revisión sistemática de dichos antecedentes, mientras que se ve complementado en este apartado en el que se expresarán los resultados del trabajo de campo donde se plasma la opinión y experiencia intercultural de las autoridades en el tema en México.

Un ejemplo de ello es la opinión académica de uno de los sinólogos más importantes de México cuando indica que “Generalmente, existe poco conocimiento sobre la cultura, costumbres, valores y normas del mundo social chino” (D. Lemus, comunicación personal, 2020). Sobre esta temática se suman una cantidad de investigadores mexicanos, quienes en conjunto ha sentado ya antecedentes en México. Sin embargo, aún queda camino por recorrer cuando se trata de estudios culturales binacionales.

Si bien en otros países se ha explorado bastante la compatibilidad cultural y se ha dedicado un gran esfuerzo por entender el shock cultural, en el caso de México, este tema se erige como una amplia posibilidad de estudio. Si bien, como mencionan Connelly y Cornejo citados anteriormente, aún no existe una vinculación económica importante entre México y China, si que es posible desarrollarla con bases de entendimiento mutuo y comunicación efectiva binacional.

Al respecto, no me es posible ignorar que ambos países buscan un acercamiento mutuo y sus discursos se inscriben en la amistad sino-mexicana que goza de un gran potencial al que sus culturas se inscriben con la intencionalidad de entenderse cada vez mejor. Este discurso se inscribe tanto en México como en China, lo cual se observa en las palabras del presidente de la Asociación de Chino-mexicanos, Alfonso Chiu Hu, quien enuncia en una entrevista personal que:

“tanto un símbolo como el otro mantienen una relación estrecha, son criaturas míticas que se parecen mucho. México y China no son tan lejanos como parecen. Nuestros pueblos tienen signos de amistad desde sus primeras interacciones, desde sus simbologías hasta la gastronomía. Somos pueblos amigos porque China llegó a México pero no llegó a colonizar, sino a convivir e intercambiar cultura” (Chiu Hu, Comunicación personal, 2021).

Considero pertinente e incluso esencial para concluir este trabajo de tesis, el aportar algunas ideas concernientes a algunas líneas que puedan ser de interés como futuras investigaciones:

1- Se sugiere develar como la comunicación no verbal está integrándose con múltiples mensajes, especialmente del cine. Estos discursos audiovisuales se integran al inconsciente colectivo de las sociedades y fortalece la soberanía de los países frente al resto del mundo. En

el análisis de películas sobre China, se oculta una valiosa aportación sociocultural que permite vislumbrar ideas que de otra manera son difícilmente accesibles a quienes somos espectadores lejanos de la cultura China

2-Valdría la pena seguir profundizando en el entendimiento de que la confianza en esferas internacionales tiene que ver con tintes políticos. Esta a su vez tiene un rol de catalizadora de relaciones binacionales, así como impide el diálogo desde sus cimientos mientras imposibilita alianzas políticas que podrían ser sumamente fructíferas para la paz internacional

3-Sería interesante profundizar sobre el inconsciente político, en los textos de Fredric Jameson. como filosofo extranjero más traducido en China y más solicitado como director de tesis doctoral. Bajo esta línea de investigación se podría continuar analizando la fusión de teorías marxistas y freudianas con un enfoque en estética geopolítica.

4-Es importante analizar a futuro las posibilidades de decrecer la sinofobia bajo el lente de valorar la influencia que tienen los medios con la opinión que se tiene sobre China desde el resto del mundo

5-Creo que es evidente que hay aún más preguntas por responder que las abordadas hasta el momento; queda por clarificar cuál es la naturaleza del imaginario colectivo del pequeño empresario chino en sus variantes regionales e incluso del empresario de ultramar, es menester solidificar un modelo teórico que conforme la piedra angular de los estudios psicoanalíticos de una personalidad colectiva del pueblo chino.

6-Considero estimulante para los colegas psicólogos, sociólogos y etnólogos el explorar una psique compartida del pueblo chino y del pueblo mexicano destacando diversos aspectos en su amplia riqueza y profundo interés social.

## Bibliografía:

- Agualeles, M. (2020). *El arte de la negociación intercultural*. Tomado el 2 de febrero de 2021, de <https://www.youtube.com/watch?v=rYwXnTln7dQ&t=3040s>.
- Anguiano Roch, E. (2008). China como potencia mundial: presente y futuro. En R. Cornejo, *China* (1ra ed.): Colegio de México.
- Anguiano Roch, E. (2007). En E. Dussel Peters y Y. Trápaga Delfín, *China y México: Implicaciones de una nueva relación*. Nuevo Tiempo: La jornada Ediciones
- Cervantes Zepeda, M., y Lemus Delgado, D. (2015). China and México: economic performance and religious ethical values. *México Y La Cuenca Del Pacífico*, 4(10), 47-72. <https://doi.org/10.32870/mycp.v4i10.477>
- China Statistical Yearbook-2018. (2020). Stats.gov.cn. Tomado 7 mayo 2020, from <http://www.stats.gov.cn/tjsj/ndsj/2019/indexeh.htm>
- Chiu Hu, A. (2021). Entrevista a Alfonso Chiu Hu [En persona]. vía zoom.
- Chong, C. (2020). Successful international communication. *Training, Language And Culture*, 4(1), 55-65. doi: 10.22363/2521-442x-2020-4-1-55-65.
- Connelly, M., y Cornejo Bustamante, R. (1992). *China-América Latina: Génesis y desarrollo de sus relaciones*. México: El colegio de México.
- Cornejo, R., (2020). De la coincidencia diplomática a la competencia económica. En *Relaciones políticas e internacionales 2019 América Latina y el Caribe - China* (pp. 147-170). Unión de Universidades de América Latina y el Caribe. Tomado el 15 de marzo 2021
- Davis, F. (2005). *La comunicación no verbal*. Madrid: Alianza.
- De las Alas- Pumariño, E. (2016). *El arte de negociar: El negociador de tiempo completo*. AIIM (Asociación de Ingenieros Industriales de Madrid).



- Dussel, E. (2022). La inversión extranjera directa China en México. Los casos de Huawei y Giant Motors Latinoamérica. In E. Dussel, *La inversión extranjera directa de China en América Latina: 10 estudios de caso*. Unión de Universidades de América Latina y el Caribe.
- Fang, T. (2006). Negotiation: the Chinese style. *Journal Of Business & Industrial Marketing*, 21(1), 50-60. <https://doi.org/10.1108/08858620610643175>.
- Fernández, E. y Guerra, M. C. (2009), *Cultura de Negocios en China: algunos consejos*. Universidad Libros. Buenos Aires, Argentina.
- Freud, S., Freud, A., Strachey, J., y Etcheverry, J. (2008). *Obras completas*. Amorrortu.
- Gang, Z. (2012). Transmitiendo la amistad para abrir nuevas perspectivas en las relaciones entre China y México. In E. Dussel Peters y Y. Trápaga Delfín, *Cuarenta años de la relación entre México y China: acuerdos, desencuentros y futuro*. México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Gu, M., y Zhou, X. (2018). Sinology, Sinologism, and New Sinology. *Contemporary Chinese Thought*, 49(1), 1-6. <https://doi.org/10.1080/10971467.2018.1534494>
- Herrera-Aguilar, M. (2015). La construcción de la antropología de la comunicación: hacia una propuesta. *Ciencia Ergo Sum*, 22(2), 125-135. Tomado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=10439327003>.
- Hall, E. (1989). *Beyond culture*. New York: Anchor Books.
- Han, Y. (2021). *El águila y el dragón: Lazos culturales, históricos y comerciales entre México y China*. Webinar, Conferencia de la Embajada de la República Popular China y la Universidad Veracruzana a través del Centro de Estudios China-Veracruz, Centro de Estudios de APEC.

- Haro Navejas, F., Ramírez Meda, K., y Hernández Peña, Y. (2016). Atados a percepciones: los mexicanos frente a China. In J. Beltrán, F. Haro Navejas y A. Sáiz, *Representaciones de China en las Américas y la Península Ibérica*. Bellaterra.
- Ke, S. (2021). China y México: una nueva etapa en las relaciones bilaterales. *Orientando Temas De Asia Oriental, Sociedad, Cultura Y Economía, año 11, vol. 21(2007-5723)*, 31-39. Tomado el 8 de octubre de 2021, de <https://orientando.uv.mx/index.php/orientando/article/view/878/1615>
- Koselleck, R., (2001). *Los estratos del tiempo*. Paidós.
- Kumar, R. (2004). Culture and Emotions in Negotiations: An Overview. In M. Gelfand y J. Brett, *The Handbook of Negotiation and Culture*. Stanford Business Books.
- Lafuente Millán, E. (1998). Comunicación y negociación intercultural. *Revista De Gestión Pública Y Privada*, 3(2387-0249), 109-116.
- Lara Ortiz, T. (2019). Diplomacia cultural: una herramienta para promover las industrias creativas de México. *Revista Mexicana De Política Exterior, núm. 117, septiembre-diciembre de 2019(0185-6022)*, 263-274. tomado el 23 de diciembre de 2020, de <https://revistadigital.sre.gob.mx/images/stories/numeros/n117/laraoen.pdf>
- Larus, E. (2012). *Politics and society in contemporary China*. Boulder, Colo.: Lynne Rienner Publishers.
- Lee, D., y Dawes, P. (2005). Guanxi, Trust, and Long-Term Orientation in Chinese Business Markets. *Journal Of International Marketing*, 13(2), 28-56. doi: 10.1509/jimk.13.2.28.64860
- Lemus, D. (2009). Innovación con características chinas. La dimensión regional en el sistema nacional de innovación de la República de China. In A. Martínez Martínez, P. López de Alba, A. García Garnica y S. Estrada Rodríguez, *Innovación y competitividad en la sociedad del conocimiento*. México D.F.: Plaza y Valdés, S.A. de C. V.

- Lewis, R. (2005). *When cultures collide*. Boston: Nicholas Brealey International.
- Licona Michel, Á., y Rangel Delgado, J. (2016). Oportunidades y riesgos para el libre comercio: APEC, TPP, y FTAAP. En A. Zottele Allende y J. Rangel Delgado, *Después de Beijing 2014*. Universidad de Colima.
- Licona Michel, Á., y Rangel Delgado, J. (2016). Oportunidades y riesgos para el libre comercio: APEC, TPP, y FTAAP. En A. Zottele Allende y J. Rangel Delgado, *Después de Beijing 2014* (1ra ed.). Universidad de Colima.
- Licona Michel, Á., Ramírez Meda, K., y Santiago Mendoza, M. (2016). Transformaciones económicas en México y en el Noreste Asiático: Rusia, Japón, China y Corea. En A. Zottele Allende y J. Rangel Delgado, *Después de Beijing 2014*. Edo. de México: Universidad de Colima.
- Mandal, F. (2014). Nonverbal Communication in Humans. *Journal Of Human Behavior In The Social Environment*, 24(4), 417-421. doi: 10.1080/10911359.2013.831288
- Mandarin Corner. (2021). *6 Cultural Aspects You Must Consider When Doing Business In China - Intermediate Chinese* [Video]. Tomado el 26 de agosto de 2021, en <https://www.youtube.com/watch?v=G2oPClnoJpg>
- Martínez Cortés, J.I., y González Velázquez, M. del C. (2020). La ventaja competitiva tecnológica de China y su influencia en México. En Martínez Cortés, J (2020). *América Latina y el Caribe y China: Relaciones políticas e internacionales 2019*. Ciudad de México: Unión de Universidades de América Latina y el Caribe.
- Maza González, C. Tobar, F., Villalobos, R. (2010). Negociación con chinos. *Manual De Negociaciones Interculturales*. Tomado el 2 de noviembre de 2020, de [https://issuu.com/saulcastillo/docs/manual\\_de\\_negociaciones\\_interculturales](https://issuu.com/saulcastillo/docs/manual_de_negociaciones_interculturales).
- Mesquita, B., y Walker, R. (2003). Cultural differences in emotions: a context for interpreting emotional experiences. *Behaviour Research And Therapy*, 41(7), 777-793. [http://dx.doi.org/10.1016/s0005-7967\(02\)00189-4](http://dx.doi.org/10.1016/s0005-7967(02)00189-4)

- Munguia Vázquez, G., M. Bernand, P., y Becerril-Torres, O. (2020). Inversión en infraestructura del transporte: base para la implementación de la Iniciativa de la Franja y la Ruta. *México Y La Cuenca Del Pacífico*, 9(26), 21-39. doi: 10.32870/mycp.v9i26.657
- North, D.C. (1993): Instituciones, cambio institucional y desempeño económico. Fondo de Cultura Económica, S.A: México.
- Oetzel, J., y Ting-Toomey, S. (2003). Face Concerns in Interpersonal Conflict. *Communication Research*, 30(6), 599-624. doi: 10.1177/0093650203257841
- Oropeza García, A. (2017). Del Atlántico al Pacífico (1ra ed.): Universidad Nacional Autónoma de México.
- Ortega Mohedano, F. (2008). El método Delphi, prospectiva en Ciencias Sociales a través del análisis de un caso práctico. *Revista EAN*, (64), 31-54. doi: 10.21158/01208160.n64.2008.452
- Reidl-Martínez, L. (2012). Marco conceptual en el proceso de investigación. *Elsevier*, 1(3), 146-151. Tomado de <http://www.scielo.org.mx/pdf/iem/v1n3/v1n3a7.pdf>
- Ricci, M. (2009). On Friendship: One Hundred Maxims for a Chinese Prince. Columbia University Press.
- Rogoveanu, R. (2022). INTERCULTURAL NEGOTIATIONS: A CULTURAL APPROACH. *PROFESSIONAL COMMUNICATION AND TRANSLATION STUDIES*, 3(1-2). [https://cls.upt.ro/files/conferinte/proceedings/2010/02\\_Rogoveanu\\_2010.pdf](https://cls.upt.ro/files/conferinte/proceedings/2010/02_Rogoveanu_2010.pdf).
- Semnani-Azad, Z., y Adair, W. (2011). The Display of “Dominant” Nonverbal Cues in Negotiation: The Role of Culture and Gender. *International Negotiation*, 16(3), 451- 479. Tomado de: <http://dx.doi.org/10.1163/157180611x592950>
- Spence, J. (2013). *The search for modern China* (pp. 675-711). W.W. Norton & Company.

- Suárez Zaizar, S. (2021). CHINA-MÉXICO: NEGOCIOS Y COOPERACIÓN PRÁCTICA A NIVEL LOCAL. Presentación, Webinar CECHIMEX.
- Swann, W. (1987). Identity negotiation: Where two roads meet. *Journal Of Personality And Social Psychology*, 53(6), 1038-1051. doi: 10.1037/0022-3514.53.6.1038
- Thomas, A., Kinast, E., Schroll-Machl, S., y Weston-Horsmann, C. (2010). *Handbook of Intercultural Communication and Cooperation*. Volume 1: Basics and Areas of Application
- Ting-Toomey, S. (2015). Facework/ Facework negotiation theory. In J. Bennett (Ed.), *Sage Encyclopedia of Intercultural Competence*, Volume 1 (pp. 325-330). Los Angeles, CA: Sage.
- Trompenaars, A., y Hampden-Turner, C. (1997). *Riding the waves of culture*. London: Nicholas Brealey Publishing
- Uscanga Prieto, C. (2020). Tres décadas surcando la transpacificidad: el Departamento de Estudios del Pacífico de la Universidad de Guadalajara. *México Y La Cuenca Del Pacífico*, 9(26), 9-19. doi: 10.32870/mycp.v9i26.685
- Wright, D. (2007). La hipótesis Sapir-Whorf: una evaluación crítica. *Caleidoscopio - Revista Semestral De Ciencias Sociales Y Humanidades*, 11(22), 7. doi: 10.33064/22crscsh369
- Deng, X. (1984). TEXTOS ESCOGIDOS DE DENG XIAOPING II (1975-1982). Beijing: Ediciones En Lenguas Extranjeras.
- Zárate, G. (2022). *Seminario de Metapsicología I*. Presentación, Formación Psicoanalítica.
- Zhao, Z., Chen, H., y Li, K. (2019). Management of Interpersonal Conflict in Negotiation with Chinese: A Perceived Face Threat Perspective. *Group Decision And Negotiation*, 29(1), 75-102. doi: 10.1007/s10726-019-09645
- Zottele, A. (2021). *49 años de relación fructífera entre México y China: 1972-2021 CONCANACO SERVYTUR*. Tomado el 25 de abril 2021, de

<https://www.concanaco.com.mx/49-anos-de-relacion-fructifera-entre-México-y-china-1972-2021/>

- Zottele, E. (2020). China y América Latina: liderazgo organizacional intercultural en la búsqueda de la “comunidad de destino compartido”. *Orientando. Temas De Asia Oriental. Sociedad, Cultura Y Economía.*, (19). doi: 10.25009/orientando.v0i19.2641
- Zottele Allende, A., y Rangel Delgado, J. (2016). Después de Beijing 2014. Universidad de Colima.
- Zottele Allende, A., y Zottele de Vega, E. (2016). Proceso de modernización en China y crecimiento acelerado. Impacto en México y América Latina. En A. Zottele Allende y J. Rangel Delgado, Después de Beijing 2014. Universidad de Colima.