

## El arte de negociar en China

Humberto Sparano Rada\*

### RESUMEN

La presente reflexión gira en torno a que la China como país que cada día acapara la atención del mundo entero, se ha consolidado en un puesto tal que llega a ser una de las economías de mayor desarrollo a nivel mundial, y una gran oportunidad para invertir y hacer negocios a grandes escalas. Todos queremos hacer negocios en esa región, pero para tener éxito en esa importante gestión es necesario recurrir a la fuente, conocer su evolución histórica a través de sus dinastías, sus principales aspectos culturales y la manera de aplicar las diversas estrategias de Sun Tzu, basada en "El arte de la guerra" y aplicadas en situaciones de negociación reales en China, tanto comerciales como diplomáticas. Esta información va dirigida a estudiantes, profesionales con o sin experiencia en el mundo de los negocios Internacionales.

**Palabras clave:** Dinastías, Tres Reinos, Estados Guerreros, ZEEE, Sun Tzu, Maotai, Gambei, Karaoke.

### ABSTRACT

China is a country that every day monopolizes the attention of the whole world, It has consolidated as one of the more development economies in the world, and it's a great opportunity to invest and to make business at big scales. We all want to make business in that region, but to be successful in that important administration it's necessary to appeal to the source, to know its historical evolution through its dynasties, its main cultural aspects and the way of applying the diverse strategies of Sun Tzu, based in "The art of the war" and applied in real negotiation situations in China, so much commercial as diplomats. This information is directed to students, professionals with or without experience in the world of the International business.

**Key words:** Dynasties, Three Kingdoms, Warring States, zeeeeen, Sun Tzu, Maotai, Gambei, Karaoke.

### INTRODUCCIÓN

China se ha distinguido como el país que registra el crecimiento más rápido del mundo, por ser la "economía emergente", que más inversiones extranjeras directas absorbe y por contar con un comercio exterior muy dinámico, del cual esa nación asiática ha obtenido diversos frutos, entre ellos acumular la reserva en divisas internacionales más grande de Asia.

Es mucho de lo que se habla de China, que nos van a invadir el mercado de todos sus productos, que no tienen calidad, que tienen la mano de obra más barata del planeta, que se dificulta negociar con ellos, que sólo negocian con países de una fuerte economía etc, sin embargo para expresarnos con seguridad, para entender la lógica del proceso político y económico de China contemporánea, es necesario conocer inicialmente su evolución histórica,

su cultura y algunas estrategias básicas para entrar en contacto y poder concretar una negociación en ese país.

### EVOLUCIÓN HISTÓRICA

China tiene una evolución histórica más larga que la de cualquier otro pueblo del planeta, a través de un ciclo dinástico acaecido a una misma unidad cultural, establecida en un entorno geográfico que identificamos fácilmente como el mismo país, aunque cambie de organización gubernamental y sistema político.

A continuación presentamos una cronología de los principales hechos políticos de las Dinastías Chinas<sup>1</sup> comprendidas desde el siglo XXI A.C hasta la creación de la República popular China 1949 D.C.

\* Economista, Docente de la Universidad Autónoma del Caribe

<sup>1</sup> Diversas formas de gobierno en China desde comienzos del siglo XXI- A.C. EL ARTE DE NEGOCIAR EN CHINA.

#### XIA (SIGLOS XXI – XVI A.C.)

La legendaria primera dinastía de China. No se sabe a ciencia cierta lo que ocurrió en esa época, pero se cree que el 1-Ching fue desarrollado en este período.

#### SHANG (SIGLOS XVI – XI A.C.)

Considerado un período próspero y famoso por sus bronces y cerámica.

#### ZHOU OCCIDENTAL (SIGLO XI – 770 A.C.)

Durante este período la cultura china comenzó su ascenso. Los registros escritos permanecen intactos. Las leyes, la educación y la ética se desarrollan fuertemente.

#### ZHOU ORIENTAL (770 – 256 A.C.)

Reemplaza a la Zhou occidental y los registros escritos, la educación y la ética se traslada a China oriental. Eventualmente todo esto se desploma y comienza el período de Primavera y Otoño.

#### PERIODO DE PRIMAVERA Y OTOÑO (722 – 481 A.C.)

No se debe confundir este período con los festivales de primavera y otoño en China.

#### PERIODO DE LOS ESTADOS GUERREROS (403 – 221 A.C.)

China estaba dividida en numerosos reinos pequeños que combatieron unos contra otros, esto enmarca gran parte la historia de China.

#### QIN (221 – 206 A.C.)

El primer emperador de China, unificó el país al derrotar a todos los estados que combatían unos con otros durante el período de los Estados Guerreros. Lo hizo aplicando muchas estrategias (algunas de ellas vamos a relatar más adelante). Construyó la Gran Muralla para impedir que los extranjeros utilizaran estas estrategias contra él. Fue enterrado con una réplica en cerámica de su ejército, conocida como los “guerreros de arcilla”, como homenaje por sus hazañas y diversas estrategias aplicadas, convirtiéndose de paso en un lugar turístico de la China.

#### HAN OCCIDENTAL (206 A.C. – 9 D.C.)

Muerto el primer emperador, nadie podía ocupar su lugar, otros pueblos lucharon hasta acabar con el estatu quo. Surge Liu Bang como primer emperador de la dinastía Han Occidental.

#### XIN (9 – 23 D.C.)

Considerado un período de crecimiento económico y estabilidad en China. No se utilizaron estrategias debido a la ausencia de guerras, hasta cuando comenzó la dinastía Han Oriental.

#### HAN ORIENTAL (25 – 220 D.C.)

La calma de la dinastía Xin, hizo erupción en el caos de la Han Oriental. Debido a lo anterior, China fue dividida en tres reinos.

#### TRES REINOS (220 – 265 D.C.) Wei, Shu, Wu.

Est5e fue un período en el cual China se dividió en tres reinos que combatieron unos contra otros y se convirtieron en la base de la épica china, “El romance de los Tres Reinos”, de aquí Mao Zedong adoptó muchas estrategias, además de “El arte de la Guerra” de Sun Tzu.<sup>2</sup>

#### JIN OCCIDENTAL (265 – 316 D.C.)

Este fue un período de retracción económica y consolidación de activos por la élite en el poder. Sin embargo, al pueblo no le gustaba por lo que esta dinastía fue reemplazada por la Jin Oriental.

#### JIN ORIENTAL (317 – 420 D.C.)

Este fue un período de gran poderío militar porque una nueva élite de poder, expulsó a la antigua élite de la Jin Occidental, formando 16 reinos y aplicando algunas estrategias básicas.

#### DINASTIAS DEL NORTE Y DEL SUR (386 – 581 D.C.)

Song, Qi, Liang, Chen, Wei del Norte, Wei Oriental, Wei Occidental, y Zhou del Norte.

China estaba dividida en muchos reinos diferentes que luchaban unos contra otros. En este período se inventó la brújula en China.

#### SHUI (581 – 618 D.C.)

Durante esta dinastía se construye el Gran Canal, considerado un más sistema seguro y eficiente que volar en aviones locales en China.

#### TANG (611 – 907 D.C.)

Una de las dinastías más gloriosas de China. Hubo grandes avances culturales. Se hicieron famosos caballos d3e arcilla, réplicas de los cuales se pueden conseguir en todas las Tiendas de Amistad en China. Se desarrollo la poesía maravillosa, tan sólo superada por la dinastía Song.

#### CINCO DINASTÍAS (907 – 960 D.C.) Liang Tardía, Tang Tardía, jin Tardía, Han Tardía, Zhou Tardía.

Tan pronto un emperador consolidaba su poder, otro lo derrocaba, utilizando las estrategias de Sun Tzu.

#### SONG DEL NORTE (960 – 1127 D.C.)

Tan pronto se consolidaron en el poder, fueron obligados a trasladarse al sur.

<sup>2</sup> Sun Tzu, considerados como uno de los grandes guerreros militares en la antigua China y famoso por sus estrategias utilizadas para vencer a sus enemigos, hoy son utilizadas como base para negociar en este país.

#### SONG DEL SUR (1127 – 1279)

Famosos por su poesía, los Songs estaban demasiados ocupados con la prosa para reaccionar ante la creciente amenaza mongólica en su frontera norte. Como resultado, fueron conquistados.

#### YUAN (1279 – 1368)

Después que Ghengis Khan conquistó Europa, su nieto Kublai se aburrió de combatir caballeros en armadura y quiso ensayar algo que le planteara mayores retos. El resultado fue que los mongoles atacaron a la dinastía Song del sur de China y se apoderaron del reino del medio. Durante ese período, Marco Polo visitó China, compró pólvora y civilizó a Europa.

#### MING (1368 – 1644)

Famosa por su cerámica blanca y azul, la dinastía Ming alcanzó uno de los más altos niveles de sofisticación cultural en China. Aunque de decorados sencillos, sus muebles son altamente cotizados por los coleccionistas de antigüedades que tienen la oportunidad de adquirir alguno.

#### QING (1644 – 1911)

Considerada la última dinastía y el último emperador. Las antigüedades de este período, pueden exportarse legalmente en China.

#### ZHONGHUA MINGUO (1912 - 1949 ) REPÚBLICA DE CHINA

Época de gran turbulencia política y militar, pero de gran creatividad filosófica y cultural, gran lucha para lograr la hegemonía.

#### ERA DE MAO ZEDONG (1949 -1976) REPÚBLICA POPULAR DE CHINA

Mao crea el partido comunista de China, se convierten gran líder, mientras el gobierno era manejado por Deng Xiaoping y Zhou Enlai. Surge la gran revolución cultural proletaria.

#### INSERCIÓN AL SISTEMA INTERNACIONAL (1972 – 1982)

La República popular de China recupera su lugar en la ONU, ingresa a los principales órganos de las naciones Unidas y organismos especializados como el FMI y el Banco Mundial.

#### ERA DENG XIAOPING Y EL DESARROLLO DE LA ECONOMÍA (1982 – 1999)

Se abre la Economía a las corrientes internacionales, se crean las ZEEE,<sup>3</sup> introducción a la Economía de mercados,

<sup>3</sup> ZEE, Zonas Económicas Especiales, donde se permiten la inversión extranjera para aprovechar la mano de obra barata, localización geográficas de zonas y establecer industrias para la exportación.

estimular el ahorro y la inversión. El desarrollo de un mercado considerable interno con características capitalistas y la inserción de China en la economía mundial, llevaron al propio Deng Xiaoping definir el “socialismo con características chinas” como un “socialismo mercantilista”.

Pero la propiedad colectiva y la del estado, con inversión privada nacional e inversiones extranjeras, vemos que China camina más hacia una economía mixta que un “socialismo mercantilista”.

#### HU JINTAO (1999- 2006)

En este período China Ingresa a la OMC, fomentando el libre intercambio, eliminando barreras arancelarias, logrando acuerdos internacionales con países de América y de la UE, consolidándose como una de las economías de mayor desarrollo a nivel mundial, y una gran oportunidad para invertir y hacer negocios a grandes escalas.

### CULTURA DE NEGOCIOS

Para negociar en China, es importante conocer algunos aspectos culturales que servirán de base para realizar cualquier negociación. Es posible que “si” sea la primera palabra del acuerdo, pero no siempre es la última palabra en las negociaciones. “Sí” puede significar tan sólo comencemos a hablar seriamente. Para la parte occidental, un contrato es un contrato y las obligaciones de las partes son las obligaciones allí especificadas. Esto significa que la cultura occidental se orienta a los objetivos, mientras la sociedad china se orienta a los procesos. Para los chinos, las negociaciones muchas veces implican entendimientos e intenciones que no se especifican en un contrato.

Para los empresarios occidentales una negociación en China puede ser muy prolongada, debido a que los chinos utilizan muchas artimañas psicológicas y físicas posibles para agotar a la contraparte. Como escribió Sun-Tzu<sup>4</sup>: **“Atacarlo cuando no esté preparado y no realizar movimiento alguno hasta cuando no lo espere”.**

Al viajar a China al realizar negociaciones, los empresarios occidentales deben descartar sus manuales de administración y seguir el consejo de Sun Tzu: “La invencibilidad depende de uno; la vulnerabilidad del enemigo depende de él” De allí se desprende que “Las personas hábiles... pueden volverse invencibles, pero no pueden hacer que un enemigo sea... vulnerable”.

Los chinos inician las negociaciones intentando establecer sus propias reglas de juego desde el comienzo. Esto lo logran presionando a la contraparte extranjera para que

<sup>4</sup> Sun-Tzu. Guerrero chino militar, creador de muchas estrategias basadas en “El arte de la guerra”.

acepten algunos principios generales similar a una "Carta de intención". Para el occidental, estos principios pueden parecer declaraciones rituales, porque no contienen detalles específicos.

La cultura China confiere gran valor a la armonía. El conflicto abierto es algo que debe evitarse. Cuando surge disputa en torno a un contrato, los chinos prefieren resolverlas mediante conversaciones conciliatorias amigables, y no obligatorias entre las partes. Muchos contratos contienen una cláusula de arbitraje la cual es asignada a terceros en caso de que las negociaciones amigables se tornen menos amigables. El objetivo desde el punto de vista chino es evadir una confrontación abierta, y mantener en buenos términos la relación.

Las relaciones personales en los negocios son críticas. Los chinos se sienten más a gusto haciendo negocios con "viejos amigos", y es importante para los exportadores, importadores e inversionistas establecer y mantener relaciones cercanas con sus contrapartes chinos y con las agencias del gobierno relevante.

Los chinos son grandes amantes del humor. Es una buena táctica intentar que se rían. No se deben forzar a hablar de política. Es un asunto que prefieren eludir. La mayor parte de chinos que habla inglés posee un vocabulario muy limitado. No obstante, si no entienden nunca lo dirán, se limitarán a sonreír. Cuando se hace algún tipo de negocio con ellos es muy útil hacer que repitan lo que se les va explicando para comprobar que lo han entendido y que están de acuerdo; Así se ahorrará mucho tiempo y se evitarán malentendidos. Es importante insistirles en que escriban los puntos más importantes para retomar las conversaciones posteriormente sin tener problemas. Las horas más propicias para hacer negocios son entre 9:00 y 11:00 hrs.

En las reuniones, el saludo social consiste en la típica inclinación y una pequeña sonrisa. No se utiliza el estrechamiento de mano, pero es muy habitual que lo realicen por respeto sin sentirse ofendidos por ello. Las costumbres occidentales se están adoptando progresivamente en China, pero los besos y abrazos son muy poco habituales, incluso entre las parejas casadas.

La raza china carece de una enzima que permite metabolizar el alcohol de la misma forma que la raza blanca, por lo que suelen emborracharse mucho más deprisa. Es recomendable beber poco alcohol durante las comidas, ya que ellos por educación van a beber cuando la otra persona lo haga.

Los chinos tienen una capacidad increíble para dormirse en los lugares más inverosímiles y por periodos muy cortos de tiempo. Pueden dormirse tranquilamente en una reunión, sin que para ellos sea una falta de respeto.

El pueblo chino es laborioso e inteligente, gente hospitalaria y cortés que brinda toda su cultura a los visitantes que acuden al país, pero esta cortesía nada tiene que ver con la occidental, ya que es siempre muy ritual. Los chinos tienen costumbres muy peculiares: al saludarse no está bien visto besarse ni abrazarse, pues no expresan sus sentimientos en público. Los chinos tratan de evitar mirar a los ojos de las personas con las cuales están negociando, oficialmente está prohibido dar propinas, pero en los hoteles las aceptan con normalidad, así como guías o conductores de autobuses en trayectos largos.

Cuando se entregan tarjetas de visita, es muy importante tomarla por las esquinas de la misma con las dos manos y no tirarla nunca por encima de la mesa o tomarla con una mano. Nunca se debe poner el dedo encima del nombre de la persona, ya que consideran que el nombre escrito es el reflejo del alma de la persona. Por ese motivo, es conveniente no realizar anotaciones sobre las mismas. Las tarjetas deben guardarse preferentemente en el bolsillo de la camisa; de esta forma, al estar cerca del corazón, interpretan que se tienen buenos sentimientos hacia ellos. Nunca se debe guardar una tarjeta por debajo de la línea de la cintura, ya que cualquier chino lo va a interpretar como un grave desprecio.

El té para los chinos es un ritual. Lo toman a todas horas, siempre sin azúcar. En cuanto a los obsequios, se debe ser generoso pero discreto, ya que la ostentación es algo que no está muy bien visto en la sociedad china. Los regalos nunca se abren en presencia de la persona que lo ha dado.

En materia de temas de conversación, a los Chinos les encanta hablar de sus hijos y que la persona que habla con ellos les hable de los suyos.

No es sorprendente que los chinos lleven las uñas de los dedos meñiques exageradamente largas. Para ellos una persona con uñas largas en los dedos meñiques es alguien respetable y que se gana la vida con una actividad no manual.

## **ESTRATEGIAS PARA NEGOCIAR**

Estas estrategias están basadas en "El arte de la guerra" de Sun Tzu, escrito hace 2000 años, son 36 estrategias, originarias de 36 proverbios que condensan 36 relatos sobre 36 hazañas estratégicas en la historia de China antigua. Entre ellas podemos mencionar las siguientes:

"Asegurar la puerta para atrapar un ladrón".

"Ponerle cerco a Wei para rescatar a Zhao".

"Durmiendo en la misma cama pero soñando sueños diferentes".

“Cruzar el mar engañando al cielo”.  
“Matar con daga prestada”.  
“Relajarse y esperar a que el adversario se agote”.  
“Fingir un ataque contra Oriente mientras se ataca en el Occidente”.  
“Ver el incendio desde el otro lado del río”.  
“Remover el pasto para asustar a la serpiente”.  
“Hacer que el tigre salga de la montaña”, entre otras...

A continuación haremos la interpretación, análisis y aplicación práctica de una de las estrategias utilizadas por Sun Tzu, para tener éxito en las negociaciones.

#### ESTRATEGIA

##### “Asegurar la puerta para atrapar un ladrón”

**Interpretación:** “Para destruir por completo a un adversario débil, no deje espacio alguno por el que pueda escapar; utilice el cerco completo. Si permite que un adversario débil escape, es posible que regrese más tarde”.

**Análisis militar:** En el año 260 A.C., el reino de Qin estaba en guerra con el de Zhao. El general Qin, Bai Qi, ordenó a una fuerza pequeña que hiciera salir del reino al comandante Zhao, Zhao Kuo. Cuando Zhao Kuo persiguió las fuerzas de Qin hasta Changbi, cayó en una trampa de cercamiento total planeada por Bai Qi. Los soldados de Zhao se vieron cortados de sus provisiones y refuerzos y fueron completamente destruidos.

**Análisis de la estrategia:** Negociar en el territorio de la parte china puede ser frustrante. Es probable que los gerentes chinos sean interrumpidos en cualquier momento por diversos asuntos relacionados con la operación de su empresa, y en el momento menos pensado quizás abandonen el salón de negociaciones para ocuparse de sus asuntos, a veces dejando a su contraparte extranjera aguardando días enteros para reanudar las conversaciones.

**En la práctica:** Un equipo de negociación se encontró atrapado en el helado salón de conferencias de una fábrica durante un invierno, tratando de llegar a un acuerdo con el equipo negociador de la parte china. Las negociaciones fueron interrumpidas todos los días para desayunar, almorzar y cenar. Las cenas siempre se convertían en sesiones sucesivas de **Gambei**<sup>5</sup> con un fuerte licor local. Después de la cena, el equipo negociador era llevado a la discoteca Karaoke<sup>6</sup> de la fábrica hasta la medianoche. El equipo chino solía dividirse: La mitad acompañaba al

equipo extranjero a cenar, a beber maotai<sup>7</sup> y a la discoteca, mientras que la otra mitad se retiraba temprano para estar preparada para la negociación del día siguiente. De esta manera, la parte china siempre estaba fresca y la extranjera, agotada.

Para asumir el control de la situación, el equipo extranjero invitó al equipo chino a una ciudad neutral- Beijing- para proseguir las negociaciones. La parte extranjera se encargó de la reserva del hotel de los chinos, organizó sus comidas y estableció un horario para las sesiones de negociación de modo que esta siguiera su curso. “Los chinos quedaron atrapados”. Mientras la parte extranjera estuviera pagando su hotel y sus comidas, tenían que permanecer en la mesa de negociaciones y llegar a un acuerdo.

#### ESTRATEGIA

##### “Señalar la mora y maldecir la langosta”

**Interpretación:** Utilizar un tema como pretexto para expresar las objeciones con respecto a otro.

**Análisis militar:** Durante el régimen del emperador Xianzong de la dinastía Ming, había un malvado eunuco llamado Wang Zhi. Este era muy cercano al emperador y había asumido mucho poder; esto lo convertía en un hombre muy peligroso, que no era bueno para la dinastía Ming.

Un día, un actor de la corte imperial llamado A Chou representó a un borracho ante la corte. Mientras actuaba como borracho, hizo muchos comentarios libremente. Como parte de la obra, de repente fue advertido de suspender su canto y su actuación, pues se aproximaba un mandarín de alto rango. A Chou respondió: “no temo a ningún mandarín de alto rango”, y siguió bailando y haciendo chistes. Luego le advirtieron que se aproximaba el emperador. Siguió haciendo chistes y dijo que no temía a ningún emperador. Luego le dijeron que se aproximaba el eunuco Wang Zhi. Entonces A Chou cayó de inmediato de rodillas y dijo: “ ¡la pena de4 mi muerte es mi suerte! ¡la pena de4 mi muerte es mi suerte! No temo al emperador, pero temo al eunuco Wang Zhi”. En estas circunstancias, al expresar su temor al eunuco más que al emperador, A Chou estaba advirtiendo a todos los presentes que Wang Zhi era un hombre peligroso y que incluso el emperador debía tener cuidado, y en una forma sutil “maldijo” o criticó al emperador por su estupidez al no saber distinguir entre sus subordinados leales y los malvados.

**Análisis de la estrategia:** Esta estrategia de (señalar la mora y maldecir la langosta) significa tomar prestada o utilizar una cosa para alcanzar otro fin.

<sup>5</sup> Gambei es una ceremonia que consiste en mostrar el fondo de la copa una vez se haya realizado un brindis ingiriendo maotai, en señal de agradecimiento y cortesía.

<sup>6</sup> Karaoke: El lugar donde las partes se reúnen para tomar un trago tras otro, para demostrar su resistencia y poderío.

<sup>7</sup> Maotai es un fuerte licor a base de chicha de arroz, el cual debe ser envasado en botella de piedra ya que corroe el vidrio.

**En la práctica:** Un buen ejemplo de esta estrategia es la disputa comercial entre Estados Unidos y China. “Señalar la mora pero maldecir la langosta” es un antiguo proverbio chino que los negociadores comerciales del gobierno de los Estados Unidos han debido aprender bien. Traducido a un lenguaje más directo, podría significar: “Señalar el déficit comercial de Estados Unidos y maldecir el sistema de tipo de cambio de China y su negativa a proteger los derechos de propiedad intelectual”.

#### ESTRATEGIA

##### “Decorar el árbol con retoños falsos”

**Interpretación:** Exagerar para engañar al adversario, dejándolo creer que se es muy fuerte.

**Análisis militar:** El emperador Yangdi, de la dinastía Sui, construyó el Gran Canal para fortalecer la economía China. Al propio tiempo, se esmeró en impresionar a los visitantes extranjeros, ordenando a los restaurantes que no les cobraran por las comidas y que les dijeran a los viajeros que “China es tan rica que la gente no necesita pagar por sus alimentos”. En el invierno hacían que adornaran los árboles pelados que circundaban la capital en Loyang con flores de seda. Sin embargo, al abandonar Loyang, los viajeros podían ver la dura realidad del campo y comprendían que, después de todo, las flores de seda eran parte de un espectáculo.

**Análisis de la estrategia:** Cuando los turistas llegan a China, con frecuencia son recibidos por numerosos niños de preescolar que ondean pequeñas banderas y entonan cantos de bienvenida. Cuando llegan inversionistas extranjeros, son llevados a visitar fábricas, les muestran equipos de producción bien organizados y presencian manifestaciones bien orquestadas de apoyo gubernamental a la fábrica en cuestión, mencionando las preferencias arancelarias y tratamientos disponibles, si los extranjeros deciden invertir en ella.

**En la práctica:** Los chinos son maestros para preparar grandes espectáculos para sus invitados. Cuando llegan jefes de Estado de visita, se organizan multitudes para que vitoreen, se limpian las calles y se garantiza una impresión profunda.

Cuando el presidente de la junta directiva de una multinacional extranjera llega a China, muchas veces se le recibe con tratamiento VIP (Very important people) en el aeropuerto Capital de Beijing, con automóvil Mercedes Benz y una escolta de policías que lo conducen al Gran Salón del Pueblo, con tapetes rojos y algunas de las piezas más extravagantes y costosas de arte chino. Esto se aleja mucho de la realidad, sin embargo es posible que el alto directivo esté a punto de realizar una inversión extranjera, “lo último que uno desea es que el director ejecutivo de la compañía realice un viaje relámpago a China, quede fascinado, haga promesas y lo deje a uno para negociar detalles”.

Estas estrategias, basadas en los clásicos militares antiguos de China y utilizadas en toda clase de negociaciones, han hecho que China haya incrementado su desarrollo económico, ingresando a la OMC<sup>8</sup>, y se perfila como uno de los países en llagar a convertirse en poco tiempo en una de las grandes potencias a nivel mundial.

#### REFERENCIAS

Brahm, Laurence. *Cómo Negociar en China*, 36 estrategias. Santafé de Bogotá: Fundación Universidad de Bogotá Jorge tadeo Lozano, 1999. páginas 148.

Anguiano Roch, Eugenio. *Medio siglo de vida de la República Popular China: Un país nuevo de historia milenaria*. Septiembre 1999. Páginas 7- 43.

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. *Proexport Colombia. Guía para exportar a China*. Marzo de 2004 , páginas 75-77.

Evans, Harriet. *Historia de China desde 1800*. El colegio de México. México, 1989, páginas 383.

Gernet, Jacques. *El mundo Chino*. Traducción castellana de Dolores Folch. Barcelona. Editorial Crítica, 1991. páginas 714.

<sup>8</sup> Organización Mundial de Comercio, entidad que regula el intercambio comercial entre sus países miembros, de la cual China hace parte desde el año 2001.