



“CON CHINA NO SE JUEGA”

Autor: Joaquín Amat Royo

Mayo 2011

El desconocimiento de las culturas orientales y en especial de la china, puede inducir a errores y fracasos en el mundo de los negocios y la política, que en ocasiones pueden resultar irreparables.

No es seguro que un conocimiento cultural profundo sea garantía de éxito, lo que sí es realmente cierto que la preparación y aprendizaje no inducirá a fracasos.

Durante la últimas semanas hemos visto idas y venidas, dires y diretes de nuestros políticos tratando de captar recursos para financiar nuestra deuda y conseguir inversiones para capitalizar las cajas de ahorros españolas.

No es ninguna sorpresa que los políticos muestren cierta imprudencia, cuando se trata de dar buenas noticias y mejorar su posición en el ranking de la opinión pública.

Desde el mundo de los negocios, la empresa y la docencia con alguna experiencia en China cundió la alarma en el momento en que se hizo público el salvamento de nuestra economía gracias a China.

De todos es sabido que en lo relativo a China los occidentales sin experiencia suelen hacer suposiciones poco realistas sobre el cumplimiento de intenciones y acuerdos a los que se llega en primeras instancias, aunque medien acuerdos firmados y propuestas de buena voluntad entre ambas partes.

Existen unos preceptos básicos que los occidentales debemos considerar en negociaciones con empresarios y políticos chinos, por encima de cualquier consideración.

La parte china gestiona los tiempos de forma diferente a los occidentales, por lo que las negociaciones en China no terminan nunca, por muchas promesas, acuerdos firmados, y apretones de manos que medien entre las partes.



Mientras los Occidentales vemos el acuerdo o el contrato como una entidad externa independiente de las dos partes, la parte china lo ve como un registro de un acuerdo de voluntades entre dos partes específicas en un determinado momento y lugar, en virtud de unas circunstancias específicas.

Así mismo los occidentales vemos la verdad como una constante, mientras los chinos creen que este punto de vista es una locura, ya que todo cambia, niveles de precios, evolución financiera, necesidades, condiciones atmosféricas, el mundo siempre está en movimiento. El Yin y el Yan, arriba y abajo. Como clave de la vida para encontrar el "tao", el camino. Estos valores morales proceden de Lao Tse y Confucio y en China se manifiestan en el estilo de negociación, que se preocupa más por el proceso que por el objetivo, por los medios que por la meta.

O sea, que los compromisos finales solo se alcanzarán después de un largo y meditado proceso de regateo con momentos altos y bajos. Como si de una montaña rusa se tratara.

Los chinos ven las relaciones como una coreografía planificada con mucho cuidado y delicadeza. Las consideran intrínsecas al proceso de negociación con acciones sistemáticas e intencionadas.

Aquí no se trata de diplomacia, economía o política, que son capas de la cebolla que cubren el núcleo de la cuestión que son los "negocios". Para hacer negocios en China, la primera condición para tener éxito es disponer de "tiempo", que es de lo que carece la economía española.

Más allá de los aspectos básicos y característicos de los aspectos formales de etiqueta y costumbres en las reuniones y negociaciones, que sin duda favorecen las relaciones, existen unas claves a evitar que constituyen por sí mismas un camino hacia el fracaso, como la urgencia, la necesidad, la impaciencia, y la impetuosidad.

Todo ello nos lleva a deducir que la parte china ha estado siguiendo día a día y en detalle las gestiones de nuestros políticos (y no precisamente a través de la prensa), con interlocutores financieros norteamericanos, de Singapur, del Golfo Pérsico entre otros, y que han conocido sin ninguna duda el alcance y resultados de dichas acciones hasta hoy.

Por otro lado existen muchas posibilidades de que al final China apoye la economía española, pero no sin demoras y sufrimiento. Lo que no sabemos ni sabremos nunca, es cual es el coste económico, político y

social de esta ayuda. Sin duda lo pagaremos entre todos y durante mucho tiempo, con contraprestaciones muy duras e inconfesables.

Pero lo que sí es cierto es que todo ello se producirá en un nivel de amistad y cordialidad como sólo se produce entre amigos.

No estaría de más que nuestros políticos echaran un vistazo a las "36 estrategias chinas"

Estrategia 5. Saquear una casa en llamas

Los adversarios que ya tienen problemas son más fáciles de vencer que los que no tienen tales distracciones. Hay que aprovechar totalmente las desgracias del enemigo e incluso aumentarlas para restarles fuerza.

y el "Sun Tzu (El arte de la guerra)"

El arte de la guerra se basa en el engaño. Por lo tanto, cuando es capaz de atacar, ha de aparentar incapacidad; cuando las tropas se mueven, aparentar inactividad. Si está cerca del enemigo, ha de hacerle creer que está lejos; si está lejos, aparentar que se está cerca. Poner cebos para atraer al enemigo.



Sugiero leerlos con detalle antes de pensar en que un acuerdo está cerrado y de volver a publicitar comunicados y acuerdos salvadores de China.

Joaquín Amat Royo

jamat@joaquinamat.com

Publicado por: Periódico Avui (Semnario l'econòmic) el 28 de Mayo 2011