EL PROTOCOLO ASIÁTICO: UN PUENTE ENTRE DOS CULTURAS

David Caldevilla Domínguez

Si comienzo mi alocución diciéndoles ¿ni hào ma? (你好吗, literalmente tú-bien-cómo), ¿cuántos sabrían qué he querido decir? Creo, permitanme que generalice, que ninguno. Pues queridos congresistas, les recomiendo que comiencen a plantearse iniciar así sus futuros trabajos, ya que el chino es el idioma más hablado del mundo y en aumento –nace un chino cada 4 segundos- y el que nos impondrá la dictadura de sus cánones. Así veremos el sistema operativo 窗 (léase chuāng, literalmente ventana) invadir nuestros ordenadores (电脑 léase diàn-nào y literalmente eléctrico-cerebro), admiraremos a miles de taikonautas (太空 léase tài-kōng, literalmente inmenso-cielo; es decir, los antaño cosmonautas o astronautas) enseñorearse de la Luna y Marte e incluso llamar a nuestra querida España, la fenicia tierra de conejos, (西班牙 léase Xī-bān-yá, literalmente occidente-grupo-marfil), a Francia (法国 léase Fǎ-guó, literalmente leypais), a Alemania (德国 léase Dé-guó, literalmente virtud-país) o a los mismísimos Estados Unidos (美国, léase méi-guó, literalmente bonito-país). Convendrán conmigo en que hay que reconocer que los demás salen ganando en el cambio ideogramático.

El arte del buen hacer y del bien estar ante el público es lo que denominamos comúnmente protocolo y que la Real Academia define como: “Regla ceremonial diplomática o palatina establecida por decreto o por costumbre”. La fría definición no empece el hecho de que el protocolo es la forma más fácil de interrelación entre los individuos de unas poblaciones y otras.

La comodidad que sentimos al hallarnos entre gente conocida, cercana o con cultura y usos similares a los nuestros no es valorada hasta que esa familiaridad
desaparece. Encontrarse en un medio lejano física y/o anímicamente, con personas que no hablan nuestro idioma o que simplemente descodifican gestos y situaciones de manera muy distinta a la nuestra, genera tensiones que pueden entorpecer el correcto desarrollo de nuestras relaciones e intereses.

El caso de China es muy especial dentro de Asia, pues es la civilización más antigua aún vigente. Siempre se han mostrado reacios a los occidentales y nuestras relaciones con ellos se han basado más en el desconocimiento que en sólidos lazos culturales o económicos. Incluso Felipe II planteó una invasión a este país-continente desde nuestras Filipinas en el siglo XVI, en plena dinastía Ming.

China, el País de en medio de la Tierra (eso significa su ideograma de dos caracteres 中国, pronunciados zhōng-guó; literalmente centro-país), ha concentrado recientemente las miradas de los europeos tras las fallidas soluciones de las guerras de los Yi He Tuan «Puños de Justicia y Concordia» del siglo XIX, más conocidos entre nosotros por su nombre inglés de bóxeres e inmortalizados por Nicholas Ray en su hispana “55 días en Pekín” de 1963. Las humillaciones de Macao y Hong-Kong han supuesto para el orgullo chino un acicate de occidentalización desde la década de los 80, con una política aperturista a partir de unos férreos postulados comunistas que elevaron a China de una decadencia que se prometía eterna a la calificación de superpotencia nuclear y espacial que hoy ostenta.

Un poco de pasado reciente nos servirá para entender el hoy más candente. Los datos han sido extraídos de varias enciclopedias de saber general:

El 10 de octubre de 1911 se produce el Levantamiento de Wuchang, rebelión contra la dinastía Qing en la actual ciudad de Wuhan, que provoca la Revolución de Xinhai, que acabará con el derrocamiento definitivo del último emperador Qing, Pu-Yi, en 1912.

El líder revolucionario chino Sun Yat-sen, al tener noticia del levantamiento de Wuchang, vuelve a China desde Estados Unidos. Aunque Sun llega a ser nombrado Presidente de la República de China, el país se encuentra dividido, dominado por dirigentes locales, y llega a un acuerdo con el destacado militar Yuan Shikai, que controlaba los restos del ejército Qing en el norte, para que éste sea presidente.

La ambición de Yuan Shikai, que llegaría a autoproclamarse emperador en 1915, hace crecer la oposición a éste. China se encontraba aún dividida, y Sun Yat-Sen vuelve del exilio para instalarse en Guangzhou, desde donde dirige el Kuomintang, el partido
político que él había fundado. En Guangzhou, Sun Yat-Sen funda la Academia Militar de Whampoa, en la que se formará el ejército que, bajo el mando de Chiang Kai-Shek, sucesor de Sun Yat-Sen al frente del Kuomintang, conseguirá conquistar gran parte de China y establecer en Nankín la capital de la República de China, cumpliendo la ambición de Sun Yat-Sen.

Chiang Kai-Shek se convierte en presidente de la República y, desde el principio, tendrá que enfrentarse a dos problemas. Por un lado, el Partido Comunista Chino, a pesar de varios periodos de colaboración con el Kuomintang, lucha por establecer un régimen comunista. Por otro lado, el imperialismo japonés que presiona a China. En 1931 Japón conquista Manchuria, y establece allí el estado titere de Manchukuo a cuyo mando colocan al depuesto emperador Pu-Yi. En 1937 el ejército japonés comienza la invasión de China.

Durante la invasión japonesa, el gobierno de Chiang Kai-Shek abandona la capital Nankín, ocupada por Japón, y se repliega al interior, estableciéndose en la ciudad de Chongqing.

Tras el final de la Segunda Guerra Mundial, en 1945, Japón abandona sus conquistas en Asia, y China recupera Manchuria y Formosa (hoy Taiwán).

Cuando parecía que el gobierno de Chiang Kai-Shek podría ya lograr consolidar la estabilidad de la república, se reanuda el enfrentamiento con los comunistas. Éste se convierte en una guerra civil total a partir de 1947.

En contra de las previsiones, los comunistas logran vencer al ejército de la República. El gobierno del Kuomintang, junto a parte del ejército y muchos de sus simpatizantes, se va a Formosa (Taiwán), desde donde confiaba en poder reconquistar el continente. Esta situación, sin embargo, acabaría manteniéndose y la República de China (no comunista) continuó existiendo en la actualidad en la isla de Taiwán.

El 1 de octubre de 1949, el líder del Partido Comunista Chino Mao Zedong proclama la República Popular China desde la puerta de Tian'anmen (Paz Celestial) de la Ciudad Prohibida de Pekín.

Mao será el líder máximo de China hasta su muerte en 1976. Su periodo de gobierno estará marcado por profundas conmociones sociales y políticas, como las campañas del Gran Salto Adelante o la Revolución Cultural.

Tras la muerte de Mao, el sucesor elegido por éste, Hua Guofeng, no conseguirá consolidar el poder, que acabará en manos de Deng Xiaoping conocido mundialmente por la ley del hijo único del año 1979.
Deng Xiaoping inicia un proceso de reformas económicas y apertura comercial al resto del mundo. Desde entonces, la economía china ha conseguido crecer a un ritmo espectacular, un 10% anual desde el año 2000. A pesar de estos éxitos económicos, la represión política se manifestó de una manera especialmente trágica en 1989, con la intervención del ejército para acabar con las protestas de la Plaza de Tian'anmen.

Tras la muerte de Deng, su sucesor Jiang Zemin mantuvo el poder hasta que entre los años 2002 y 2004 fue sustituido en todos sus cargos por el actual Presidente de la República Popular China Hu Jintao.

Hoy China es la cuarta economía del mundo, tras EE.UU., Japón y Alemania, a las que irá superando a este ritmo en 3, 8 y 15 años respectivamente.

Para poder entrar con buen pie en un país de tan convulsa historia contemporánea hay que tener en cuenta sus peculiares usos y costumbres. Hoy China es un país con fortísimos contrastes entre su rica costa industrial y su atrasado interior agrícola, lo cual lleva a una estratificación socio-económico-cultural alejada de los postulados de Mao, pero como dijo su sucesor Deng Xiaoping, gato blanco, gato negro, lo importante es que cace ratones. Son unos recién conversos al capitalismo y eso les hace especialmente sensibles a los detalles de nuestro mundo occidental.

Hacer negocios en China es pensar como un chino y ellos tienen a gala ser buenos anfitriones, y a fe que lo son.

El pueblo chino es muy trabajador, hospitalario y cortés; ofrecen y muestran toda su cultura a los visitantes que acuden al país, pero la cortesía oriental nada tiene que ver con la occidental, ya que suele ser siempre muy protocolaria. Los chinos tienen una gran variedad de costumbres muy peculiares: como por ejemplo, al saludarse no está bien visto darse besos ni abrazarse, pues no les gusta expresar sus sentimientos en público.

Consejos protocolarios para visitar China:

Si nos hacen una invitación a una casa particular, cosa que no es muy habitual, es correcto llevar un detalle a nuestros anfitriones y, si cabe, a los más pequeños de la casa. Agradecen mucho un detalle típico de nuestro país de origen. También es adecuado llevar unos dulces, bombones o una botella de licor. Lo primero que haremos será descalzarnos a la entrada de la vivienda. Deberemos seguir todas las indicaciones que hagan pues la suya es una cultura muy ceremoniosa y ritualista. La falta de puntualidad es una descortesía.
Un ejemplo: Si en una comida en China, basada en muchos platos, dejamos algunos casi llenos, los anfitriones lo recordarán para la próxima vez y no lo repetirán en el menú. Son detallistas. Si en una mesa se eructa, no se asuste, es una forma de celebrar la bondad culinaria de los platos.

Si los anfitriones somos nosotros, nunca pondremos queso entre los alimentos del menú, pues no entra en su dieta y les pondría en un compromiso. Cuando invite a personas de China, procure poner un menú bastante oriental para evitar sorpresas.

Un buen anfitrión para ellos es aquel que se preocupa por sus invitados y los chinos especialmente son del tipo de personas a las que les gusta que les colmen de atenciones, por su cultura arraigada en los valores tradicionales.

Aunque seamos anfitriones, respetaremos las costumbres chinas, si la invitación la hacemos en China. Si la invitación la hacemos en España nos regiremos por nuestro protocolo, pero con una cierta adaptación a las peculiaridades chinas (como detalle de cortesía hacia ellos).

Existe un mito en occidente sobre el nivel de conocimiento del inglés entre los chinos, es falso. Sólo los chinos de mucho mundo lo manejan fluidamente, pese a ser idioma obligatorio en las escuelas desde hace años. Normalmente hablan mandarín (chino oficial) y el dialecto o dialectos de su región. En China se hablan 205 idiomas con sus dialectos. En la mesa coloque a los chinos juntos o alguien que conozca su idioma para que no se sientan extraños.

En los negocios las cosas son también distintas de las nuestras: Los almuerzos de negocios empiezan a ser habituales en las grandes capitales. Son una costumbre que los chinos están importando de occidente. No así los desayunos de trabajo, actividad que ellos no practican. Lo que sí existe en algunas pequeñas poblaciones es un "Té por la mañana", pero que no se puede considerar un desayuno de trabajo, sino más bien una cortesía de bienvenida.

Los banquetes por la tarde son mucho más tradicionales en China. Estos eventos se suelen dar por la tarde para poder tener más tiempo para disfrutar de ellos; suelen empezar sobre las 5,30 o 6 de la tarde. Se alargan bastante y son muy ceremoniosos, sobre todo cuando hay invitados de fuera. Nunca se debe tener prisa en este tipo de encuentros y se debe ir con una mentalidad muy abierta pues no puede hacer ningún feo a los anfitriones, cosa que pondría en peligro sus relaciones.

Si llega con antelación es probable que sus anfitriones ya se encuentren allí, y le tratarán de una manera más distendida y menos ceremoniosa que cuando empieza el
banquete. Los banquetes se celebran principalmente en restaurantes, y raras veces, sobre todo cuando son muchos comensales, se celebran en el domicilio de los anfitriones.

A la hora de tomar asiento debemos tener mucho cuidado, pues ellos valoran mucho la importancia de la precedencia (la jerarquía). Por ello lo mejor es que esperemos a que nos indiquen donde debemos colocarnos, y evitar así alguna situación incómoda o comprometida.

Por regla general, el asiento del centro de la mesa, frente a la puerta, es el reservado para los anfitriones. El invitado de mayor rango u honor se sienta a la izquierda de éste. El resto de invitados se irán colocando de mayor a menor grado de importancia. También el miembro de mayor edad del banquete tiene un sitio preferencial en la mesa.

Todas estas normas las debemos tener en cuenta si organizamos nosotros el banquete. Lo mejor, llegado este caso, es que contrate los servicios profesionales de alguien nativo del país para que le oriente en estos temas. No deje que una reunión social le estropee sus expectativas de negocio.

El anfitrión es la persona que marca el inicio de la comida. Una vez que el anfitrión empieza a comer, tomando antes un primer sorbo de su copa (generalmente haciendo un brindis con todos los presentes), el resto de comensales puede comenzar a comer también, no sin antes seguir un pequeño ceremonial que explicamos a continuación.

Si uno es el anfitrión deberá tomar el mejor trozo o pedazo de su plato y depositarlo en el plato de su invitado de honor, después de tomar un primer sorbo de la copa. Esto es un gesto de cortesía y un indicativo de la cordialidad de ese encuentro. Por lo tanto si nosotros somos los invitados no nos debe extrañar que el anfitrión nos sirva algo en nuestro plato.

Al contrario que en España, no se debe tratar ningún tema de negocios durante la comida. Ellos respetan mucho este tiempo de la comida como tiempo para las relaciones personales.

A los chinos les gusta agasajar abundantemente a sus invitados de ahí que la abundancia de comida sea normal. Al final no debe quedar mucha comida sobrante pues puede ser interpretado como que no le ha gustado la comida. Les gusta que sus invitados queden bien satisfechos, por lo que deberá dar indicios de que lo está (aunque tenga que fingir un poco). Tampoco debe sobrar nada, pues lo interpretarán como
escasez, así que nada de rebañar. Ellos pueden interpretar que se lo ha comido todo porque no ha tenido suficiente, y lo pueden considerar como una pequeña ofensa.

El arroz, al contrario de lo que se piensa, es considerado como un simple acompañamiento (es su pan), y puede ser servido al final de la comida. Si se quiere tomar con algún plato determinado que hayan servido, lo mejor que se puede hacer es solicitarlo al camarero o camarera (shou jie). Se puede tomar con alimentos de todo tipo. Si se come arroz de un cuenco, hay que mantenerlo cerca de la boca como es costumbre en ese país.

Sus comidas son muy variadas y siempre suelen ir acompañadas de una gran variedad de salsas. Para los chinos la comida es todo un acontecimiento cuya finalidad es proporcionar alegría, felicidad y placer. Una comida, que podíamos llamar típica en china consta de un plato de arroz o pasta seguido de tres, cuatro o cinco platos finos, con los comensales sentados sobre cojines en torno a una mesa de escasa altura. En las comidas de negocios, en muchos casos, ya se han occidentalizado y se come en torno a una mesa sentados en sillas, pero no se extrañe si le invitan a una comida sentado en mullidos cojines.

En un banquete de cierta importancia pueden ser servidos hasta 20 o 30 platillos de comida. El secreto en el caso de la comida China (o cualquier otra en la que se sirvan muchos platos), es comer solamente un poco de cada uno de ellos.

No se debe dejar un plato sin tocar ya que lo consideran un desprecio hacia los anfitriones. Al menos hay que probarlo un poco. Lo mejor es probar un poco de todos los platos, por simple y pura cortesía. Ellos se mostrarán muy agradecidos con este detalle.

Una de las partes más importantes de la etiqueta en China es el ritual del Té, conocido como "yum cha". Es muy utilizado para establecer un primer contacto antes de una reunión o durante la comida. Si no se desea que nos sirvan más té, debemos dejar un poco en nuestra taza. De lo contrario siempre que la vean vacía interpretarán que se desea más té y servirán de nuevo.

Si nos sirven comida que no requiere de un cubierto o palillos, nos pondrán un cuenco con agua para que nos limpiemos los dedos. Pero solamente debemos hacerlo al terminar de comer ese alimento.

Lo normal es que dispongan una amplia variedad de platos para que vayamos tomando del que deseemos.
La prudencia nos dicta que si no sabemos cómo hacer ciertas cosas, no nos precipitemos, lo mejor es observar como lo hacen los anfitriones y seguir estas pautas.

Si encontramos pepitas, huesos o cualquier otro tipo de "pequeños elementos no comestibles" los hemos de depositar con cuidado en el plato que hay para ello e incluso en la mesa, pero nunca en el tazón donde se come.

Valoran mucho que se sepa comer con los palillos, por lo que es bueno practicar antes de ir a una comida con ellos. Cuando terminemos de comer lo mejor es dejar los palillos de nuevo sobre la mesa. Dejar los palillos en el tazón en paralelo dicen que traen mala suerte ya que eso sólo se hace en los funerales. Los chinos son superstitiosos, por eso no lo debemos hacer nunca ni para hacer una pausa. Tenga cuidado con el uso de los palillos, porque determinadas posiciones de los mismos pueden representar el uso de éstos para ciertos rituales religiosos chinos.

Tampoco se deben introducir los palillos en la boca sino que solamente se los debe utilizar para transportar la comida hasta ella. Que se caigan los palillos es interpretado como un signo de mala suerte, por lo tanto tenga cuidado de que no se le caigan.

Beber haciendo un pequeño ruido no es considerado una falta de educación para ellos; todo lo contrario, para ellos es signo de que está disfrutando de lo que toma.

No se debe beber hasta que el anfitrión no haya levantado su vaso. Tampoco se sirve uno nunca en su propio vaso, sino que servimos el del otro comensal, que devolverá la gentileza, llenando el nuestro. Tampoco hay que extrañarse si toman la sopa sorbiendo y haciendo un ruido estruendoso, es la manera correcta de tomarla allí.

Hay alimentos poco utilizados en nuestra cocina occidental, pero para ellos son un manjar y como tal lo ofrecen: escorpiones, langostas (no el marisco, sino el insecto), serpiente, carne de perro, tortuga, etc. Todos ellos son considerados platos de lujo para su cultura gastronómica. Son lo que podemos llamar sus "delicatessen". Hay que hacer un esfuerzo por probarlos, aunque no gusten demasiado.

En algunos casos, ellos pueden llegar a utilizar mondadientes al final de la comida; aunque puede utilizarlos en la mesa, hágalo de la forma más discreta posible.

Establecer una buena relación personal (guanxi) es muy importante para las posteriores relaciones en los negocios. También se debe participar en el ritual de la bebida típica de China, el té. Si no se participa en cualquiera de las fases de una comida se puede sembrar la desconfianza entre ellos y nosotros, y eso no es bueno para las
relaciones comerciales. Si no se puede beber, por razones médicas, religiosas, etc. Se debe hacer saber para que no se ofendan.

Los brindis, que generalmente se hacen con cerveza, vino o algún tipo de licor; son una parte importante del ritual chino de las comidas. Lo mismo ocurre con beber algún tipo de licor chino. Suelen tener su propio ritual tanto a la hora de servirlo como a la hora de beberlo. Existe un mito sobre si decir “chin-chin” o no en los brindis, ya que esto puede significar algo insultante. No hay problema, “chin-chin” es una palabra malsonante, pero en japonés.

Hay diferentes tipos de copa y vasos para cada bebida. Debe tener cuidado cuál utiliza en cada momento. Hay unas copas especiales para los licores chinos que se llaman "matoai" y "wu liang ye".

El anfitrión del banquete es quien hace el primer brindis. Se puede perfectamente brindar con un zumo natural o simplemente agua si no se bebe alcohol, pero se debe acompañar en el brindis. Los brindis son bastante populares en las comidas chinas; hay dos, principalmente: el "ganbei" y el "kai wei". Lo normal son 10 ó 12 por comida y sin temporalidad concreta, sino debidos a la voluntad del anfitrión.

Los chinos disfrutan viendo beber a sus invitados, lo que se conoce como "lou wai". No obstante debemos tener cuidado pues tienen licores de una alta graduación como el "er gua toe" que pueden hacernos "perder la cabeza", por lo que lo más recomendable es beber pero con algo en el estómago.

Si se desea fumar, además de pedir permiso, se debe ofrecer a todos los comensales de la mesa. Allí no existen restricciones al tabaco como en España.

El final de la comida se suele determinar cuando se pone la fruta en la mesa, y nos dan una toallita húmeda y caliente para limpiarlos las manos con ella. Una vez que hemos llegado a esta fase de la comida, debemos prepararnos para terminar el banquete. De acuerdo a la etiqueta China, el anfitrión no es quien se va primero de la mesa, sino que serán los invitados las primeras personas que abandonen la mesa, pero sí suele ser el primero que se levanta.

Antes de comer, nos suelen entregar un paño humedecido y caliente para limpiarlos las manos. El menú se coloca en el centro de la mesa. A cada comensal se le entrega un cuenco con un platillo, una cuchara, un par de palillos y una pequeña salsera. Cada uno se llena de arroz su cuenco, coloca encima los demás alimentos o los moja previamente en la salsera antes de llevárselos a la boca con los palillos. Por lo general se comienza con una especialidad local, luego se sirven platos de ave y, finalmente, de
pescado. Es entonces cuando se toma la sopa, aunque en ocasiones se sirve antes del pescado. Los chinos acompañan los entremeses fríos con vinos de fruta y, en las comidas principales, con vino de arroz caliente.

Si nos invitan a un banquete deberemos corresponder con posterioridad con otro banquete de las mismas características. Ahora bien nunca trataremos de superar a nuestros anfitriones pues se puede considerar una ofensa.

La mejor forma de agasajar a sus anfitriones es devolver la invitación en un establecimiento tradicional chino. No están acostumbrados a los alimentos occidentales y por lo tanto no apreciarán que se les invite a un buen restaurante francés, por ejemplo. En China existen censados dos restaurantes españoles, uno en Pekín (que ahora veremos escrito a la inglesa, como Beijín) y otro en Shangai (pronúnciese casi como Chanjai). Es mejor invitarles al mismo tipo de comida al que están acostumbrados.

Cuando nos toque ejercer de anfitriones, lo mejor es tratar de estar bastante tiempo antes de que lleguen nuestros invitados en el lugar de la celebración. Llegar tarde o no estar presente cuando lleguen los invitados es una falta de cortesía y una ofensa para ellos.

Es muy importante contar con los servicios de un traductor para comprender mejor todas las cuestiones que se negocian y las sutilezas de su idioma; las expresiones pueden tener un significado distinto dependiendo del contexto en el que se utilizan. Recordemos lo anteriormente dicho del idioma inglés (excepto para los Hongkoneses).

Debemos hablar con frases cortas, claras, libres de cualquier tipo de jerga o argot. Hacer pausas es una buena manera de dar tiempo a que nuestros interlocutores o nuestro traductor nos entienda mejor.

En algunas ocasiones, puede que se tengan que hacer algunas presentaciones a distintos estamentos y niveles dentro de una misma empresa o institución. Su gran jerarquización y sus diferentes niveles de organización dan lugar a este tipo de situaciones.

Antes de comenzar su presentación haga un número de copias suficientes para distribuir entre todas las personas presentes en la reunión (las delegaciones suelen ser bastante numerosas). La mejor documentación que podemos entregar de las presentaciones son las copias que se hacen en blanco y negro, pues los colores tienen muchos significados y matices para ellos. Por ello es mejor evitar cualquier tipo de problema o situación comprometida.
Todos los acuerdos a los que se llegue con los interlocutores chinos deben ser mirados con mucha precaución por los matices que pueden tener muchas de las palabras. La gente de negocios china es muy desconfiada en general, ayudando las experiencias personales que hayan tenido con gente como nosotros para formarse opiniones y solventar diferencias.

Aún quedan muchos negocios y personas que basan mucha parte de sus creencias en la línea política del partido comunista. Esta línea suele dominar mucha parte de las negociaciones en estos casos.

No obstante el partido comunista chino no se puede considerar ideológicamente como “comunista a la occidental”. China es más bien un país de partido único, más que de sentimiento comunista.

Todas las demostraciones que se les hacen aunque se basen en evidencias y experiencias son aceptadas por ellos siempre que no contradigan las doctrinas del partido u ofendan los sentimientos de otras personas o colectivos.

En este país, la mayor parte de las responsabilidades y decisiones descansan en el partido comunista y los burócratas asesores del gobierno. Los individuos que trabajan en estas organizaciones son responsables también de sus decisiones y acciones. Es un país demasiado rígido por su interminable burocracia.

Las decisiones locales son tomadas por el cabeza de grupo de la representación (el jefe de la representación). En la cultura China de negocios, el modo de pensar del grupo tiene una gran importancia, y es superior a cualquier tipo de opinión individual. Esto ocurre incluso en empresas que tienen un pensamiento liberal y ligeramente adaptado a la filosofía empresarial occidental.

Hay un concepto que debemos tener claro para tratar con hombres de negocios chinos: Es el concepto que ellos conocen como **“Salvar la cara”**, un concepto que es muy importante comprender, y similar al homónimo en la cultura árabe. Hace referencia a saber salvar una situación y mantener un buen concepto de nosotros (lo que se conoce en español como **“mantener el tipo”**); engloba conceptos muy generales sobre una persona y hace referencia a su estatus y representación social. **“Perder la cara”** por diversos motivos, puede ser un desastre para el futuro de su negocio y para otros posibles futuros negocios. En nuestros países la traducción sería perder la reputación, la buena fama. Por lo tanto debemos evitar cualquier tipo de situación que pueda hacernos
perder el respeto de nuestros anfitriones, pues si algo así ocurre, no tendremos nada fácil hacer negocios en China.

El protocolo Chino espera que para una reunión con varias personas, las personas entren en orden jerárquico, es decir, por orden de importancia. Por ejemplo, el primero en pasar sería el jefe de la delegación extranjera (o el mayor representante de la delegación extranjera).

Debido a la gran importancia que le dan a la jerarquía en China, nuestra delegación debe contar con personas importantes entre sus componentes. Debe contar con algún tipo de mando o ejecutivo de primer nivel. Ellos harán lo mismo y tendrán entre sus filas a algún cargo de importancia en la reunión.

Lo habitual es que solamente los líderes o jefes del grupo lleven la "voz cantante" en las presentaciones, aunque se tenga en cuenta la opinión general del grupo. Las interrupciones por parte de otros participantes no son bien consideradas. Hay que respetar los turnos. Todos pueden opinar, pero las presentaciones, y podemos decir, que la voz cantante, la llevan solamente los jefes de las delegaciones. Las conversaciones se suelen mantener entre pares del mismo nivel de las dos representaciones.

En la cultura china de los negocios, la humildad es una virtud. Si hay demasiada prepotencia o demasiada soberbia, no creará un buen clima de negociación y los chinos recelarán de actitudes como éstas.

Nunca dicen directamente "no", sino que les gusta dejar siempre una puerta abierta a la esperanza. Responderán: quizás, tal vez, no estamos seguros, lo pensaremos, etc. Nosotros tampoco debemos utilizar un tajante "no", sino que deberemos actuar como ellos, y aunque al final sea una negativa, siempre dejaremos esta duda con expresiones como las dadas con anterioridad.

Los chinos suelen tratar de alargar las negociaciones mucho, para tratar de obtener las mejores condiciones para ellos. Creen que dilatando los tiempos mejoran su situación.

Es curioso como pueden regatear hasta los céntimos de euro tenazmente y luego gastar ingentes sumas de dinero en los banquetes de festejo por el acuerdo.

Pueden alargar sus negociaciones incluso más tiempo de lo acordado inicialmente. Incluso en el último momento, ya preparados para la firma de acuerdos y contratos, pueden tratar de renegociar algún punto, o buena parte de los puntos. Tengámoslo en cuenta para no llevarnos una sorpresa.
Debemos tener mucha paciencia, no mostrar nunca nerviosismo o desaliento y aceptar con calma sus largos tiempos de deliberación. Debemos procurar no pactar demasiados plazos o fechas, pues no suele ser de su agrado este tipo de limitaciones. Contemos, para su propia planificación, con varios viajes a China antes de llegar a buen puerto sus negociaciones. Ellos son muy desconfiados y necesitan tomar una cierta "confianza" en nosotros y nuestra empresa para hacer negocios. Cerrar un trato con ellos es una labor larga y que requiere bastante paciencia.

Al final de la reunión, los primeros que abandonan las instalaciones son los invitados y en último lugar lo hacen ellos. Hay que tener en cuenta que, una vez cerrado el contrato, ellos le puede insistir en cambiar ciertos puntos o acuerdos que tienen firmados. Siempre están tratando de mejorar sus condiciones, aunque sea a base de saltarse, en cierta forma, las reglas.

Las expresiones y gestos son muy mirados así como el lenguaje corporal. Hay que tratar de ser lo más inexpressivo que se pueda, pues nuestros gestos pueden dar lugar a interpretaciones equivocadas. Los chinos no son muy expresivos hablando, y por lo tanto no suelen utilizar sus manos para gesticular. Hay que tener cuidado cuando hablamos pues les molesta la gente que vocea o habla a gritos (con el tono de voz alto), algo típico de los hispanos.

Por ejemplo, en determinadas situaciones de tensión el chino puede aspirar (tomar) aire, hacerlo salir con un movimiento sonoro de los labios e incluso chasquear los dientes. Eso significa que no están de acuerdo con la propuesta e incluso que no se la esperaba. Si nos ocurre mientras estamos negociando, debemos abrirmos a negociar para evitar este punto de "hostilidad" en su comportamiento. Cualquier cambio de actitud se puede reflejar en el cambio de sus gestos.

Los ademanes con la mano deben ser cuidados, pues al igual que en el caso de los colores, hay movimientos de la mano que pueden ser interpretados de forma incorrecta por ellos. Para llamar a alguien nunca se deberá utilizar el dedo índice sino toda la mano abierta y trayendo los dedos hacia dentro. Tampoco se deben cerrar los dedos sobre la palma de la mano. Se señala con la mano entera abierta, no con ningún dedo pues es una alta ofensa.

Cuidado con el contacto físico; una regla importante para las relaciones en China, que hay que tener en cuenta, es que "No se toca nunca". Los chinos no son amigos del contacto físico, por ello se recomienda no tener nunca ningún tipo de
contacto de este tipo con ellos, abrazos, palmadas en la espalda y, por supuesto, ni mucho menos dar un beso en la cara.

Tampoco hay que prolongar mucho tiempo el saludo del apretón de manos, o colocar nuestra otra mano sobre las manos que estamos saludando; tampoco hay que tomar el brazo de la persona a la que se está dando la mano. Este tipo de "afectos" no son costumbre y por lo tanto no están bien vistos, y les puede suponer una situación violenta.

También chasquear los dedos está considerado como una falta de educación y no es una forma correcta de actuar para ellos. Tampoco haga ningún gesto raro con los dedos.

Hay que tener cuidado al moverse, y nunca darle la espalda a una persona: es una de las mayores muestras de descortesía posible. Y ellos son muy estrictos en este aspecto.

No se deben poner nunca los pies sobre una mesa o una silla. Los pies siempre tienen que estar juntos en el suelo, ni cruzados al estar sentados. Nunca se debe hacer ningún gesto con los pies, ni pasar una caja o bulto con ellos. Los pies siempre bien quietos en el suelo.

Los chinos no ven demasiado higiénico sonarse la nariz con un pañuelo que luego devolvemos a nuestro bolsillo. Lo mejor es que se utilice cualquier tipo de pañuelito de papel y se deposite el mismo, una vez utilizado, en una papelera.

Aunque esta costumbre está cambiando gracias a una severa política del gobierno de cara a los Juegos Olímpicos de 2008 aún es muy común ver que algunos chinos se suenan la nariz sin utilizar ningún tipo de pañuelito de papel o pañuelo de tela. Lo hacen directamente al suelo, en la calle, sin más. Para ellos no es ninguna falta de educación sino una costumbre que era generalmente admitida al igual que escupir en plena calle e incluso dentro de algunos restaurantes. No debemos mostrar nuestro desagrado ni asco. Escupir en la vía pública ahora está multado pero la tradición pesa.

Debido al incremento de las relaciones comerciales con China por gran parte de los países capitalistas y de su apertura al mundo comercial occidental, muchos de los empresarios y ejecutivos de China empiezan a utilizar costumbres occidentales, sobre todo en lo que se refiere a las tarjetas de visita, facturas, cartas y otros documentos comerciales.
Esta occidentalización ayuda a su comprensión y a su "estandarización" dentro de las corrientes de negocio que se establecen habitualmente con la mayor parte del resto de países del mundo.

Otras personas llegan incluso a más y empiezan a utilizar nombres occidentalizados como Juan Deng o Eduardo Pong. La globalización de los mercados y los nuevos medios de comunicación contribuyen en gran medida a esta "occidentalización" de la sociedad China, al menos en lo que al mundo de los negocios se refiere. Es educado para ellos tomar un nombre español fonéticamente parecido al suyo para hacer más fácil nuestro diálogo con ellos y valoran mucho que el español tome uno en chino para el mismo fin. Es aconsejable por lo tanto que cambiemos nuestro nombre a uno chino para que nos llamen por él y ellos harán lo propio con el suyo. Hay ejecutivos y otras personas que tratan de occidentalizar sus nombres con lo que se pueden dar fonéticas extrañas; puede que a nuestro oído le cueste acostumbrarse a estas parejas de nombres europeos y apellidos en chino. Esta opción está tomando cada día más fuerza.

Lo mismo que en la actualidad empiezan a darse muchos nombres occidentales tipo David, Luis, José, etc. Otras personas han optado por hacer una traducción occidental de sus nombres en chino. Si en nuestra tarjeta aparecen iniciales de nuestro nombre, es mejor que no las utilicemos; no se deben utilizar iniciales o abreviaturas para evitar confusiones o complicar a nuestros interlocutores.

La mayor parte de los documentos, al menos las empresas que tienen negocios con empresas extranjeras, los documentos tienen una doble grafía: los caracteres chinos y los caracteres alfabéticos internacionales (generalmente en inglés).

A la hora de las presentaciones, los chinos se suelen presentar a sus interlocutores con el cargo que ocupan en la empresa y el nombre de la empresa. Nosotros debemos tratar de presentarnos de la misma manera que ellos, así establecemos una forma uniforme de presentarnos y ayudamos a la mejor comprensión por parte de todos. Un ejemplo de presentación válido sería: Profesor Doctor David Caldevilla, de la Universidad Complutense de Madrid en España.

Los chinos, al igual que otras culturas orientales, son bastante protocolarios, pero no tanto como pueden serlo los Japoneses. No obstante debemos mantener en todo momento una gran atención y consideración con las personas con las que estamos tratando.
Los saludos se realizan con una leve inclinación de cabeza, aunque se están occidentalizando bastante y también es cada vez más admitido el apretón de manos. Pero no se estila el abrazo o los besos, ni entre mujeres. Cuanto más abajo llegue la cabeza, más importancia tendrá esa persona, por lo que conviene ver cómo se saludan ellos para conocer el orden jerárquico.

El saludo original chino es juntar las dos manos, una en forma de puño hasta ser rodeada por la otra y bajar la cabeza levemente. Esta costumbre cada vez se ha ido perdiendo más y se mantiene la bajada de cabeza.

La educación es un tema de vital importancia para los chinos: nunca debemos mostrar impaciencia, ser impuntuales o presentarnos incorrectamente vestidos. Tampoco debemos interrumpir a alguien que está hablando, es un acto de muy mala educación.

No conviene hacerles preguntas personales, aunque son grandes amantes de la familia, pero puede que ellos sí que le hagan alguna pregunta más personal. Sienten gran curiosidad por el mundo occidental, y todas sus costumbres y forma de vida.

Nunca suelen aceptar su propio desconocimiento pues les da vergüenza. Hay que evitar preguntas escabrosas o difíciles.

En las presentaciones de negocios, cuando se da el intercambio de tarjetas de visita, éstas se deben coger con ambas manos por las esquinas, y mostrar interés por la misma (es decir, echarle un vistazo). Ellos piensan que esto es una muestra de interés. Por ello, nunca se lanzará la tarjeta a la mesa o la meteremos en el bolsillo o tarjetero sin mirarla. Tampoco consideran educado, guardar las tarjetas por debajo de la línea de la cintura (es decir bolsillos de los pantalones, bolsillo trasero, etc.). Cualquiera que sea la manera de coger la tarjeta, procuraremos no tapar nunca el nombre con el dedo, pues lo pueden considerar una ofensa o al menos les puede molestar (se atribuye a que el nombre impreso en la tarjeta es una representación física de su espíritu pues ellos piensan en ideogramas, no en letras).

El mejor horario para los negocios es durante la mañana, hasta la hora de comer. Nunca aceptan ir "directos al grano" ni temas como la política. No son bien considerados. Antes de entrar en materia es normal intercambiar una serie de cuestiones sobre temas generales (si nos gusta el país, si estamos contentos con su estancia, etc.).

Si se quiere hacer algún tipo de regalo, hay que ser comedido con el valor del mismo y los más apreciados son los regalos del tipo occidental, sobre todo los que tienen que ver con algún tipo de regalo costumbrista o típico del país de origen. Al igual
que los japoneses (por cierto, Japón es tema tabú, tienen una aversión especial por los japoneses ya que los han invadido en varias ocasiones), los chinos no abren los regalos en presencia de la persona que se lo regala.

Oficialmente las relaciones con los extranjeros son buenas pero aún son un poco distantes pues desconfían bastante de cualquier persona que no sea del país. Los extranjeros aún son vistos como una especie de "intrusos", aunque cada vez son aceptados de mejor grado; hay que tener en cuenta que China se está abriendo al mundo capitalista desde hace pocos años (relativamente poco tiempo).

No obstante esta desconfianza, no pensemos que los chinos no son amistosos en sus relaciones, corteses y muy educados. Para ellos ser educados es una obligación y no una mera cuestión de cortesía en los negocios. Su estricta educación está muy fundamentada en los valores tradicionales de su cultura, la cual es muy ceremoniosa.

En determinadas circunstancias los chinos, cuando conversan entre ellos, pueden expresarse de una manera un poco mordaz y despectiva respecto a los extranjeros; puede escuchar, de vez en cuando, algún término un poco "despectivo" hacia los extranjeros y, principalmente, en contra de los Norteamericanos; hay expresiones tales como "quei lou" que traducido al español sería algo así como demonio extranjero o también utilizan "lao wai" que viene a significar bárbaro o nuestro más castizo guiri. Y más dirigido contra los americanos del Norte, "mei guo lao" que significa gringo. No obstante, si oímos cualesquiera de estas expresiones, no debemos tomarlo a mal, ni como una ofensa personal, y debemos dejarlo pasar. Esta forma de comportamiento suele venir dada por su desconfianza secular hacia los extranjeros.

Hay muchos expertos que analizan y explican este tipo de comportamientos, y que dan una buena interpretación en relación a estas expresiones un poco despectivas hacia otras personas extranjeras; lo valoran como un síntoma de prepotencia y de que los chinos siguen creyéndose que son los grandes de la tierra, o mejor dicho, el centro del mundo tal y como su ideograma patrio demuestra.

Estos síntomas de su gran desconfianza frente a los extranjeros se dejan ver en todos los ámbitos de su vida diaria, tanto en el ámbito social como el ámbito empresarial, donde las negociaciones suelen tener un punto de "desconfianza" hacia las personas y empresas quenegocian con ellos. Podemos decir que es el pensamiento generalizado de que los extranjeros siempre van a tratar de "engañarles" en los negocios y por ende suelen pretender adelantarse en esta prolífica carrera, de ahí que se recomiende siempre tener un socio chino para evitar sorpresas.
En el plano social, existe la pena de muerte por los motivos más triviales, por lo que China es un país de una seguridad ejemplar. Se pueden dejar las llaves del coche puestas y nadie osará robarlo.

Como curiosidad diremos que las colas o guardar los turnos no es una cosa demasiado extendida en China. Allí son más habituales los empujones para conseguir algo. Son algunas de esas contradicciones que nos dan estas culturas tan respetuosas con los demás, con las tradiciones y con sus mayores.

En cualquier tipo de gran concentración de personas, no debemos asustarnos si empiezan los empujones. Es habitual que se hagan pequeños tumultos y revueltos de gente, pero la cosa no llegará a mayores pese a que el chino suele ser de talante mucho más violento que el nuestro, acabando en reyertas las discusiones más insignificantes. Es decir, son de puño fácil, pero entre ellos, y más si su origen es del campo.

Las colas y guardar los turnos en las aglomeraciones no es una costumbre en China. Allí se va más "por libre" y es corriente ver empujones en colas de gente que espera por una determinada razón.

En cambio, costumbres tan simples como silbar es considerado un gesto poco educado. No silban ni para llamar la atención ni por pura diversión. Simplemente no se hace, al menos en público.

Los servicios son aun bastante pobres y los baños aun cuentan con pocos inodoros, por lo que la incomodidad es manifiesta si tiene que hacer uso de alguno de ellos. Aún podemos encontrar muchos baños de los que hace muchos años ya no se ven en nuestros países. No obstante, como ocurre en otros ámbitos de su vida diaria, en hoteles y empresas modernas se tiende a occidentalizar estas costumbres y suelen tener baños al estilo europeo.

Las propinas son consideradas un insulto en China. La mayoría de los hoteles y establecimientos chinos no aceptan las propinas (no así muchos hoteles y empresas internacionales). Evite dar propinas en establecimientos tradicionales; déjelo solo para los establecimientos más internacionales.

Dada su cultura y tradiciones, el culto a sus mayores se representa por el grado de precedencia e importancia que les dan a los mismos en cualquier ámbito. El mayor siempre suele ser el jefe del grupo o al menos goza de ciertos privilegios.

No suelen demostrar sus emociones en público, por su educación y cultura; por eso no es corriente verles sonreír o mostrar cualquier otro tipo de expresividad en público.
No es raro ver a gente del mismo sexo caminar de la mano (con sus manos dadas) pues esto significa amistad. Ir de la mano con una persona de tu mismo sexo significa que hay una gran amistad entre ellos. Es bastante habitual ver de la mano a dos personas del mismo sexo. Pero en cambio, las demostraciones públicas de afecto no son bien consideradas por ellos. Y mucho menos cualquier tipo de efusividad entre parejas.

Llevarse las manos a la boca no es correcto en China, por lo que debemos evitar mordernos las uñas, escarbarnos en los dientes, tocarnos los labios, etc.

China es un país de contrastes profundos: La sanidad no es gratuita y menos las operaciones que pueden arruinar a una familia, en cambio la educación y la vivienda lo son.

Son muy puntuales, pero hasta la llegada de la empresa española ALSA de transporte en autobús, los de allí salían de las estaciones cuando se llenaban y ahora ya se han occidentalizado, recurriendo a horarios fijos.

Cuando se plantea una cita de negocios hay que cumplir con ella. La anulación de una cita o la falta de puntualidad en China es una ofensa para la persona o personas que nos esperan. Debemos ser muy puntuales para empezar con buen pie las relaciones en China. Como siempre en estos casos, lo mejor es llegar con una cierta antelación (mejor llegar un poco antes que un poco tarde).

Los horarios comerciales son libres, pero hay que tener en cuenta que las fiestas allí no coinciden con el patrón de las religiosas occidentales. Las hay de dos tipos, oficiales por ley o políticas, y las tradicionales, más de corte agrícola.

Para concluir, citaré algunas de estas efemérides festivas:

Entre los días de fiesta establecidos por la ley están el día de Año Nuevo (el 1º de enero), con un día de descanso; la Fiesta de la Primavera, Año Nuevo de calendario agrícola o lunar, con tres días de vacaciones; el Día Internacional de la Mujer Trabajadora (el 8 de marzo); el Día del Árbol (12 de marzo); el Día Internacional del Trabajo (el 1º de mayo), con tres días de descanso; el Día de la Juventud de China (el 4 de mayo); el Día Internacional del Niño (el 1º de junio); el Día de la Fundación del Ejército Popular de Liberación de China (el 1º de agosto); el Día del Maestro (el 10 de septiembre) ¡Qué gran ejemplo para España! y por último la Fiesta Nacional (el 1º de octubre), con tres días de vacaciones.

En cuanto a las grandes fiestas tradicionales de China, destacan la Fiesta de la Primavera, la Fiesta de las Linternas, la Fiesta de la Pureza y la Claridad, la Fiesta "Duanwu" y la Fiesta del Medio Otoño. Las minorías étnicas conservan sus fiestas
propias, por ejemplo, la de "Arrojar Agua" de la etnia dai, el gran festival Nadam de los mongoles, la de las "Antorchas" entre los yi, la "Danu" de los yao, la "Feria de Marzo" entre la etnia bai, el "Geyu" de los zhuang, el "Losar" (Año Nuevo Tibetano) y el "Ongkor" (la Fiesta de la Cosecha) de la etnia tibetana, y la de "Tiaohua" (danzar con flores) entre los miao.

Tal como comencé mi alocución no deseo dejarles con la duda ¿ni hao ma? significa en español ¿Qué tal? y ahora en las postrimerías de mi intervención, como manda el protocolo me despido con un afectuoso zài-jiàn (再见, literalmente otra vez-ver).

Duō-xiè 多谢 Muchas gracias, literalmente.

NIHIL OBSTAT. IMPRIMATUR
BIBLIOGRAFÍA


WEBGRAFÍA

http://www.protocolo.org/gest_web/proto_Section.pl?rfID=296.

http://www.mujeresdeempresa.com/relaciones_humanas/relaciones050801.shtml


http://www.embajadachina.es/esp/.
INSTITUCIONES DE INTERÉS

EMBAJADA DE ESPAÑA - OFICINA ECONÓMICA Y COMERCIAL
TA YUAN OFFICE BUILDING 2-2-2, 14, LIANGMAHE NANLU, 100600 PEKÍN-
República Popular de China
Teléfonos.: 6532 3103, 6532 2072, 6532 3504.
Fax: 6532 1128
Correl: buzon.oficial@pekin.ofcomes.mx.es

EMBAJADA DE LA R. P. CHINA - OFICINA ECONÓMICA Y COMERCIAL
Calle Arturo Soria nº 113. Madrid 28043.
Teléfono: 91 519 42 42 y 36 72
Fax: 91 519 20 35
Correl: chinaemb-es@mfa.gov.cn
Web: www.embajadachina.es