



Aproximación antropológica a las relaciones desarrolladas en entornos académicos, políticos y empresariales chilenos con China: percepciones, proyecciones y evaluaciones

Memoria para optar al título de Antropólogo Social

Departamento de Antropología – Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de Chile

Autor:

Joaquín Ignacio Sáez Lagos

Profesor Guía:

Dr. Marcelo Arnold-Cathalifaud

25 de diciembre de 2022

Agradecimientos

Este trabajo es fruto de un largo camino que partió hace mucho, pero tuvo su advenimiento con una prontitud inesperada. Por eso, en este recorrido muchos nombres merecen mi reconocimiento, tantos tal vez para llenar varias páginas. El primero es mi abuela materna Teresa, quien me enseñó la importancia de la humildad y el que no importa lo que uno haga, siempre hay que ser correcto y solidario, ser feliz y hacer feliz a los demás

Mis padres Teresa, Rodolfo y mi madrastra Carmen Gloria quienes siempre me han inculcado la importancia de esforzarme, de crear un futuro provechoso para mí siendo una persona justa y responsable.

Mi novia Javiera por ser la primera persona que me incitó a hacer más de lo que creía y ser mi inspiración más grande. Por enseñarme a no conformarme con lo mínimo y demostrarme que somos lo que hacemos cada día, además de siempre brindarme amor y apoyo cuando lo necesité.

Mis Abuelos que siempre creyeron en mí, que siempre me han demostrado con su cariño que uno no debe esforzarse solo por el éxito sin sentido, sino por los demás y por sobre todo por la familia.

Mis tías maternas y mi tía Yasna mi mejor promotora y difusora, quien siempre ha creído en mis capacidades intelectuales y me ha apoyado desde el principio en todos mis proyectos.

Tío Jorge, una de mis principales inspiraciones intelectuales, quien me enseñó la importancia de la reflexión y el detenerse a pensar más allá de lo coyuntural, de que ser joven y reflexionar junto a los viejos es algo que rejuvenece el alma.

Matías, quien durante toda la universidad fue como mi consejero personal y guía, sin él no habría sabido organizarme y enfocarme en lo que importa.

Elvira Ríos e Isabel Cabaña, a Elvira por enseñarme ALADAA Chile y siempre creer en mí y en mi capacidad de insertarme en el mundo de los estudios asiáticos, y a Isabel por inspirarme a seguir este camino a través de sus palabras.

Dorotea López por ser quien me abrió las puertas del Instituto de Estudios Internacionales en el año 2019 y por sus palabras que nunca olvidaré “desde hoy siéntete parte de este instituto”.

Andrés Bórquez por ser la persona que me hizo interesarme por China, que me dio la oportunidad de investigar con él sobre China y América Latina y por permitirme estar en la conformación del Programa de Estudios Chinos del IEI

Marcelo Arnold, quien creyó en mí y me escuchó atentamente a pesar de mis interrumpidas actividades y mi incapacidad de mantenerme haciendo solo una tarea. Quien me enseñó el increíble mundo de los estudios de sistemas y organizaciones, siendo uno de los referentes más importantes de este campo. Mi motivador personal y a quien puedo llamar orgullosamente mi maestro.

Carlos Portales, quien me invitó a aquel grupo de académicos y diplomáticos que se reunían a discutir sobre China y donde descubrí mi interés por este tema, sin él nunca habría podido llegar a tantas personas.

Mario Artaza quien siempre de forma sencilla y sincera me tiende una mano con amistad cuando lo necesito en este mundo de la diplomacia y por sobre todo por enseñarme a valorar Asia desde la solidaridad y la comprensión mutua.

Juan Eduardo Eguiguren, embajador y antropólogo, una dualidad de profesiones la cual también espero poder desarrollar, al ser mi principal referente de esto.

Giovannina y Lucas, mis primeros amigos con los que nos motivamos a escribir sobre China.

Alfonso y Lucio, mis hermanos que siempre me han apoyado y acogido desde tierras mexicanas en todo lo que he hecho, a pesar de la distancia, ellos siempre han estado presentes para mí y los considero mi familia.

Mis amigos Fiorella, Lucas, Luis y Javiera Montanares por tantos años de amistad sincera y cariño en la cual hemos podido crecer juntos.

Y, por último, a todos mis amigos quienes leyeron y me corrigieron esta tesis: Fer, Nacho, Ita, Pablo. Sin ellos este texto no sería legible.

Índice

Contenido

Agradecimientos	3
Índice	5
Introducción	7
Capítulo 1: Antropología y Relaciones Internacionales	9
Capítulo 2: La historia centenaria del diálogo desde las antípodas: Chile y China	14
2.1 Los primeros contactos 1850-1930	14
2.2 La época de los artistas e intelectuales: creando diplomacia (1950-1970)	17
2.3 Relaciones diplomáticas formales 1970-2022	20
Capítulo 3: Marco Teórico	23
3.1 Disciplinas, conceptos y teorías	23
3.2 Problematización	29
3.3 Pregunta de investigación y objetivos	30
Capítulo 4: Marco metodológico	31
4.1 Técnicas de producción	32
4.2 Muestreo y análisis de datos	38
4.3 Operacionalización	39
4.4 Aspectos éticos	40
Capítulo 5: Resultados	42
Caracterización de los/as entrevistados/as	42
El mundo de los que crean con China	46
5.1 Primer acercamiento a China	46
5.1.1 Acercamientos académicos	46
5.1.2 Acercamientos político-diplomáticos	50
5.1.3 Acercamientos empresariales	53
5.2 Los hitos y su desarrollo cultural	55
5.2.1 ¿Hay hitos invisibilizados?	56
5.3 Negociación como significante y significado	60
5.4 Importancia de China para Chile	63
5.4.1 Asimetría y discurso de los primeros	63
5.4.2 <i>Guanxi</i> para reducir las asimetrías	66
5.4.3 Construcción del <i>guanxi</i> desde Chile	71
5.5 Licitaciones	78

5.6 Dimensiones culturales y desencuentro: El caso de Huawei y Aisino	82
5.6.1 La innegable importancia de la Diplomacia Cultural con China	90
5.7 Chino mandarín y su rol en las relaciones	94
5.8 Cultura en vez de idioma	96
5.9 La importancia de lo cultural v/s lo económico	99
5.10 Importancia de Chile para China	100
5.11 Organizaciones y su rol articulador en la relaciones	103
5.12 Cómo le gustaría que fuera la relación: esperanzas, recomendaciones y proyecciones	120
Capítulo 6: Reflexión sobre el análisis de los resultados	128
Capítulo 7: Proyecciones para el análisis cultural de las relaciones Chile-China	135
Referencias	138

Introducción

Al cumplirse 50 años desde el establecimiento de relaciones diplomáticas entre Chile y la República Popular China (en adelante China para hablar de la relación post 1949) se han hecho múltiples reflexiones sobre la importancia de esta relación y cómo se siguen desarrollando. El caso de este vínculo bilateral resulta muy particular, pues fue construido a base de una serie de reconocimientos diplomáticos mutuos que derivaron en el acento positivo de esta relación y dieron paso a una forma en el que Chile entiende su vínculo con China a partir de una narrativa específica que sostiene que este país cuenta con una posición privilegiada para negociar con China.

Sin embargo, se ha hecho más evidente un punto de inflexión en esta relación, el cual es que, a pesar de llevar muchos años, no se ha cuestionado lo suficiente sobre cómo la cultura ha influido o puede seguir influyendo para que siga la relación desarrollándose positivamente. Para responder a este cuestionamiento pensé como necesario partir comprendiendo qué es lo que ha caracterizado este fenómeno, quienes son sus participantes y qué desafíos pueden existir a futuro en esta relación desde la visión de sus involucrados y la visión de un observador de segundo orden. Dentro del Sistema Internacional las relaciones entre países se van transformando a medida que ocurren distintos eventos que las condicionan, esto no es una excepción para las relaciones entre Chile y China. Esta relación, a pesar de llevar tantos años operando, presenta aspectos interesantes de estudiar, particularmente cómo se ha generado una cultura de confianza entre las partes, o bien cómo se reconoce a la cultura del otro y se asimila en la propia.

En este contexto, la información recogida de las personas que han sido sujetos claves de esta relación es uno de los elementos más relevantes del estudio, dado que este fenómeno se presenta en contextos profesionales altamente especializados, con una necesidad manifiesta de mayor apertura cultural, y fortalecimiento de sus procesos para lograr las expectativas de quienes son parte. Por ello, se busca caracterizar la red de comunicaciones entre profesionales del área política, académica y empresarial en el contexto de sus interacciones con China, buscando entender qué variables han sido determinantes y qué objetivos son los que han sostenido la existencia de esta red y su desarrollo.

Para lograr esto, se seleccionaron informantes clave que describen desde su perspectiva del fenómeno y definen los temas más importantes sobre esta relación. Esto nutre un relato integral sobre qué procesos ocurrieron, cuál es el estado actual de este fenómeno y cómo se puede proyectar una visión hacia el futuro. Esto se plantea como una investigación cualitativa que obtiene su información desde las entrevistas principalmente, y que construye categorías de análisis a partir de literatura académica y los mismos temas que exponen los entrevistados.

La escasa referencia de investigaciones de este tipo en el ámbito antropológico sostiene el contexto exploratorio con el cual se trabaja, pero sobre todo permite conocer cómo se manifiestan los diferentes tipos de comunicaciones con China y sus redes de interacción en Chile. Los resultados se analizan desde la visión de la Cross Cultural Communication, los estudios de la antropología y sociología de las organizaciones, así como también desde el campo de la antropología de los negocios (*business anthropology*).

El texto está organizado en 7 capítulos. El **capítulo 1** presenta la relación entre antropología y relaciones internacionales, señalando sus contextos de aplicación y problematizando su rol para entender contextos coloniales, las teorías de las RR. II. con las que se puede relacionar su uso en servicios de inteligencia (como antropología operativa) y el rol de la diplomacia con enfoque cultural.

En el **capítulo 2** se exponen los antecedentes que caracterizan la relación Chile-China en tres periodos, los cuales son: “Los primeros contactos (1850-1930)”, “La época de los artistas e intelectuales: creando diplomacia (1950-1970)” y “Relaciones diplomáticas formales (1970-2022)”.

Luego, en el **capítulo 3** se expone el marco teórico a través de la Antropología Aplicada, la Cross Cultural Communication, los estudios organizacionales y la *Business Anthropology*. Seguido de una problematización del tema y la enunciación de las preguntas y objetivos de investigación.

En el **capítulo 4** se expone el marco metodológico señalando de qué forma se trabaja con los informantes clave, las preguntas que se les realizan y el procedimiento de análisis.

En el **capítulo 5** se construyen categorías de análisis basadas en los temas que los entrevistados señalan como importantes y por la revisión previa de bibliografía sobre la relación Chile-China. También se utilizan textos antropológicos que problematizan el fenómeno. Este capítulo es el más importante y extenso, se encuentra dividido en 12 subcapítulos con un relato construido sobre la base de los testimonios de 35 entrevistados, que expone:

- i) Cómo se acercan los entrevistados a China,
- ii) Qué han hecho por esta relación,
- iii) Cómo han aprendido sobre comunicación intercultural con China,
- iv) Qué rol han tenido las organizaciones en esta relación y;
- iv) Cómo esperan que se sigan desarrollando a futuro las relaciones.

Todo esto se trabaja incorporando debates teóricos a través de conceptos como el capital social, campo social, estructuras organizacionales, sistema/entorno, decisiones sistémicas, *habitus* y *guanxi*.

En el **capítulo 6** se presenta una reflexión acerca de la información obtenida, señalando los principales como interpretar los resultados del análisis a la información brindada por los entrevistados. Además, se presentan una serie hallazgos sobre el proceso, así como también una caracterización sintetizada del *ethos* cultural del grupo estudiado.

Por último, en el **capítulo 7** se exponen las conclusiones que señalan la existencia de una red de facto compuesta por profesionales chilenos que se relacionan con contrapartes chinas. Esta red coordina sus comunicaciones en búsqueda de mayor comprensión intercultural desde sus experticias por área. Aquí se destaca la denominación de un espacio de confluencia, a la vez que identificación de los miembros de este, llamado “**mundo de los que crean con China**”. Dicha denominación sirvió para entender cómo se presenta dicha red, la cual funciona con acciones coordinadas entre sus miembros, pero a su vez con una diferenciación generacional y laboral.

Se reconoce que han existido avances en esta relación, pero también que falta mucho para tener un corpus institucional serio y robusto. Sobre esto, se señala que se puede resolver incorporando concepciones y categorías de análisis desde la antropología al campo del desarrollo internacional integral (público y privado) como un primer paso para lograr la comprensión entre culturas y países.

Capítulo 1: Antropología y Relaciones Internacionales

1.1 La antropología y su relación con las Relaciones Internacionales

En esta sección se destaca el rol de la antropología para comprender las relaciones internacionales y sus implicancias culturales, señalando que estas no se dan solo entre Estado-Estado y se desarrollan en contextos interculturales bastante amplios.

Desde que Heródoto documentara las costumbres de los pueblos y civilizaciones aledañas al Peloponeso griego y las vicisitudes de las Guerras Médicas, o Julio César detallara aspectos etnográficos de los galos para conquistar las Galias, las vicisitudes de los contactos culturales han sido registradas, y han definido la apertura cognoscitiva de la humanidad al avanzar geográficamente, asimilando a otras comunidades con distinta lengua y cultura. La cualidad del momento primero de encuentro entre dos o más culturas define su posterior relacionamiento en una dicotomía de acuerdo o desacuerdo, explícita la jerarquía de prioridades de quienes se relacionan y entrega detalles sobre la proyección que estas relaciones interculturales podrían tener a futuro.

Existe literatura antropológica que describe la historia de las relaciones entre países, considerando una disciplina que tuvo un rol colonial que se nutrió de programas estatales que querían comprender a países pequeños para fines geopolíticos e incluso prestó sus conocimientos a servicios de inteligencia de EE.UU. como en el caso de Ruth Benedict, Clifford Geertz o Edward T. Hall (Price, 2011, De Carlos, 2017). En estos trabajos se analiza la cultura diferenciada de los grupos humanos como algo que define cómo piensan y reproducen sus costumbres, por ejemplo, a través del concepto de superestructura conductual de Marvin Harris, que habla de grupos nacionales con su gastronomía, arte, rituales, etc. (Soprano, Boixadós & Smietniansky, 2018, p. 229; De Carlos, 2017). Sin embargo, pocas veces los debates sobre las relaciones entre países confluyen con la antropología como sustento teórico para explicar fenómenos de Relaciones Internacionales (en adelante RR.II.), a pesar de que existe antropología a todos los niveles, como los estudios de comunidades isleñas que realizó Malinowski hasta estudios que comparan la cultura entre países como los de Hofstede. Hay, además, enfoques como la antropología política o económica, por lo que esta disciplina no estaría ajena a los grandes temas de la geopolítica, el comercio o la misma diplomacia (Soprano, Boixadós & Smietniansky, 2018). Existe una situación metodológica que no confluye, pues la antropología no adopta perspectivas tan generalizantes, no obstante, si existen unos cuantos trabajos que lo abordan de dicha manera (véase Goody, 2017).

El intercambio cultural existe como herramienta diplomática desde antes de la invención del Estado Moderno. Se habla de lo “socialmente adquirido” y de una transmisión de pertenencia asociada a lo grupal. Se utiliza la definición de cultura de Clifford Geertz para entender esto:

“la cultura denota un esquema históricamente transmitido de significaciones representadas en símbolos, un sistema de concepciones heredadas y expresadas en formas simbólicas por medios con los cuales los hombres comunican, perpetúan y desarrollan su conocimiento y sus actitudes frente a la vida” (Geertz, 1973, p. 88).

Actualmente, el sistema internacional multipolar invita a investigar desde esta perspectiva, presentando el fenómeno del relacionamiento internacional con mayor énfasis por la cultura y sus comunicaciones. El antropólogo y diplomático chileno Juan Eduardo Eguiguren, escribió sobre esto hace 30 años diciendo que: “Para lograr relaciones de amistad entre Estados cuyos miembros

pertenecen a sistemas socioculturales diferentes, la antropología insiste en la necesidad de un conocimiento profundo del otro, al cual van dirigidos los intereses de amistad” (Eguiguren, 1987, p. 140). Esta premisa busca generar cambios cualitativos en cómo los agentes se relacionan, no obstante, siguen presentándose desafíos estructurales de entendimiento cultural. Esto no es un problema reciente, puesto que, desde la existencia del Estado, ha estado presente el contacto entre países más comúnmente desde prácticas coercitivas de uno sobre otro, afianzando relaciones de subyugación como el pensamiento realista en RR. II. suele abordar. En lo que respecta a los Estados modernos, desde la Paz de Westfalia en 1648, pasando por los acuerdos financieros de Bretton Woods en 1944, hasta la creación de la ONU en 1945, el mundo ha tenido un desarrollo guiado más fuertemente por Europa y los Estados Unidos en el lado Occidental del mundo. Sin embargo, desde hace un par de décadas los países de Asia han comenzado a tomar lentamente un nuevo protagonismo, que tiene varios logros económicos y que extiende su impacto cultural a través de varios sectores. Esto ha llevado a muchos observadores a hablar del “Siglo de Asia” (Rosales, 2020, p. 191).

Estos precedentes de vías alternativas en el siglo XX respecto a cómo se desarrolla el **orden internacional** se pueden registrar por/en/desde la época de la Conferencia de Bandung de 1955, momento en que naciones asiáticas y africanas buscaban mantenerse al margen de la competencia geopolítica, con caminos de desarrollo independientes (Rey, 2016). La redefinición de este contexto potenciado por el crecimiento de economías como Japón, Singapur (donde existe una alta población de origen chino), Taiwán de China, Hong Kong (que estuvo bajo dominio británico hasta 1997, pero luego comenzó a regir por el principio de “un país, dos sistemas”), Corea del Sur y luego China Continental (a la cual se le reconoce desde el principio de Una Sola China), ha significado la diversificación de vínculos internacionales de todo tipo y, por consiguiente, se han expandido las esferas de influencia hacia entornos muy disímiles culturalmente, lo cual siempre es desafiante.

China pasó por un periodo de aislacionismo económico con Mao Zedong (1949-1989) y luego vivió un periodo de reformas en la época de Deng Xiaoping (1978-1989) donde se buscó un impulso comercial importante. Se empezó por tomar un camino de *Open Door Policy* (1978-1989) que buscaba abrir al país al comercio internacional y luego esta impronta con resultados exitosos en el crecimiento comercial anual (con un hipercrecimiento anualizado del 10% entre 1980 y 2010) que se reforzó por los gobiernos de Jiang Zemin y Hu Jintao hasta la llegada de Xi Jinping en 2013 con la *China Dream Policy* donde se busca competir internacionalmente en las cadenas globales de valor (Foreign Ministry of People Republic of China, 2022; Rosales, 2020; Roach, 2022).

Actualmente, China busca emprender rumbos paralelos al de instituciones económicas occidentales creadas tras la Segunda Guerra Mundial al alero de los acuerdos de Bretton Woods en 1944. Esto se basa en la narrativa de que el protagonismo de ciertos países en estas instituciones se explica por su poderío en periodos históricos pasados que fueron muy negativos para China y provechosos para las potencias, como fue en el Siglo de la Humillación (1839-1949). Durante este periodo, el Reino Unido y otras potencias colonialistas e imperialistas del siglo XIX, obligaron a la *Quingguo* (Dinastía Qing localizada en el territorio que posteriormente se identificó como República de China y luego República Popular China) a firmar “tratados desiguales” como el de Nankín (1842), que se insertaban en una lógica de apertura comercial forzada con tutelaje occidental, el cual también sufrieron el Shogunato Tokugawa en Japón y la Dinastía Joseon en Corea. Según este planteamiento, el orden capitalista actual del Sistema Internacional se justifica en la apertura forzada y la apropiación de recursos de colonias hacia las metrópolis europeas para “aceitar los engranajes” de la revolución industrial y poner en marcha un sistema basado en el intercambio comercial mundial (Holcombe, 2017; Rosales, 2020).

En consideración de esto, y a diferencia de lo ocurrido durante el periodo de los imperialismos y las colonias a merced de potencias occidentales, países como China, desde su postura gubernamental declaran querer relacionarse desde la cooperación en una nueva era del sistema multilateral a través de conceptos como cooperación Sur-Sur. Esto, destacando la importancia de aquellos países que no lideraron el proyecto de desarrollo de la Revolución Industrial, generando contactos interculturales que diversifiquen las relaciones más allá de la diplomacia oficial y la guerra. Esta idea, se justifica en la búsqueda institucional del gobierno chino de reducir las asimetrías globales y la desigualdad entre países a través de una lógica *win-win*, en la cual la cooperación mutua aportará a que puedan integrarse adecuadamente al sistema internacional y tener más injerencia los países en vías de desarrollo (Foreign Ministry of People Republic of China, 2022). A pesar de esta declaración de intenciones, John Garver señala que esto más bien buscó retomar las aspiraciones de los nacionalistas de principios del siglo XX: hacer de China un país rico y poderoso, cometido que necesita de muchos aliados independiente del color político (Garver, 2016, p. 349). Además, si de lucha antiimperialista se habla, en la búsqueda de un modelo totalmente ajeno al guiado por los países que coinciden en la narrativa que sitúa a la revolución industrial nutrida del imperialismo y colonialismo de finales del siglo XIX y que estuvieron presentes en *Bretton Woods*, Chen Jian habla de un periodo de “desrevolucionización” durante la era de Deng, por lo que la interpretación de porque se opta por un camino de desarrollo alternativo debe considerar también estas perspectivas (Jian, 2001, p. 277).

Adicionalmente, se suma como característica a esta nueva era la diversidad de actores (lo que el constructivismo en Relaciones Internacionales destaca) implicando que el Estado deja de ser el único agente negociador, sumando identidades e intereses socialmente construidos, que mayoritariamente tienden a buscar estrategias de desarrollo para sí y sus entornos (Ayala, 2014, p. 256-257; Vitelli, 2014, p. 133). Estos agentes son ONGs, empresas, instituciones públicas y privadas, particulares y todos ellos negocian y discuten fuera de sus entornos culturales próximos, haciendo desaparecer en cierta forma al Otro culturalmente distante y dando paso a un continuum en sus comunicaciones. Esto lo hacen realizando comunicación intercultural en entornos globales, tratando temas diversos como la colaboración económica, científica, empresarial, académica y política (Hannerz, 1998, p. 27). Esto es abordado también por la Antropología de Sistemas Globales, la cual señala que los procesos locales se reproducen, pero no se crean, el origen no influye en la identidad y se estandarizan procesos simbólicos, despojándolos de cierta identidad (Friedman & Friedman, 2008, p. 3).

Este fenómeno tiene su símil en el campo de las RR. II. conocido como *Interdependencia Compleja y Transnacionalismo*, conceptos desarrollados por Robert Keohane y Joseph Nye. Estos autores, en su obra *Power and Interdependence in Information Age* (1998) plantean que el Estado dejó de ser la unidad operativa mínima de análisis en RR. II, y las corporaciones multinacionales, las ONGs, y los mercados globales financieros, por dar algunos ejemplos, se volvieron inmensamente más significativos en su protagonismo, como entes simultáneos encargados de fortalecer las labores de los Estados. No obstante, aquello enfatiza que “*el Estado sigue siendo un director de objetivos y aprovecha estos despliegues transnacionales diversificados, dando cuenta de que puede haber una serie de estrategias innovadoras para lograr incidir en otros países*” (Keohane & Nye, 1998, p. 82). Esto quiere decir que no resulta extraño que el *K-pop* o el *Anime* representen una parte importante del PIB de Corea del Sur o Japón, por programas estatales de fomento de estas industrias. También, que los Institutos Confucio de China, además de ser institutos de idiomas, sean parte de un proyecto a largo plazo para fortalecer las relaciones de negocios de los futuros profesionales sino hablantes del mundo, construyendo buenas relaciones diplomáticas entre países. En este nuevo campo de relaciones interculturales, conocer la cultura del otro y su forma de comunicarse constituyen información crucial para concretar negocios, firmar acuerdos y diversificar relaciones de influencia mutua (Calvo, 2018).

1.1.1 La antropología y su paso por los servicios de inteligencia de EE.UU.

Si bien estos últimos ejemplos son más actuales respecto al fenómeno de *soft power*, donde la cultura y las RR. II. se vinculan, también existen antecedentes que son más significativos respecto al momento en que la antropología y los servicios diplomáticos trabajaron más estrechamente.

La **antropología operativa** se refiere a la capacidad de gestionar las diferencias culturales en busca de un objetivo, ya sea de un particular privado, un gobierno, una empresa, etc. Aunque existen varios ejemplos de comunicación intercultural en siglos pasados, es en el contexto de la Segunda Guerra Mundial y la Guerra Fría, donde la comunicación con el enemigo se ve como necesaria para desarrollar nuevos mecanismos de interacción. Por esto, es que una descripción de este, aunque fuera a través de una “etnografía a distancia”, resultaba crucial para elaborar estrategias militares. Esto es algo que Ruth Benedict aportó a través de su obra “El Crisantemo y la Espada”, elaborado para la Oficina de Información de Guerra de los EE. UU. (OWI), en la cual plasma su experiencia recogida de periódicos japoneses para conocer cómo ellos veían la guerra y a su vez entrevistando a ciudadanos japoneses que se hallaban en campos de concentración estadounidenses en esos mismos años. Esto lo hizo para lograr comprender sus valores, sus lógicas acerca de la reciprocidad, su ordenamiento social y, sobre todo, la importancia del emperador para los ciudadanos japoneses. En la misma época, Margaret Mead, conocida por su trabajo sobre la adolescencia en Samoa, se vinculó a la Oficina de Servicios Estratégicos (organismo predecesor de la CIA), formando unidades militares especializadas en guerra psicológica. Ambos ejemplos dan cuenta de la utilización de herramientas antropológicas con una función de inteligencia bélica para los Estados (De Carlos, 2017, p. 104). El hecho de utilizar las técnicas y postulados de la antropología para actos bélicos es una herencia proveniente del colonialismo que se ha transformado a medida que se afirma su validez para “escribir la cultura”. Otro ejemplo muy controversial de esto ocurrió entre los sesenta y setenta, algo que implicó después un quiebre entre el ejército y la antropología por escándalos como el Proyecto Camelot desarrollado en Chile y el Escándalo Tailandés¹ (De Carlos, 2017, p. 110).

Todos estos ejemplos sirven para comprender que la antropología operativa puede llegar a ser bastante controversial en el campo militar, y que en el campo diplomático no supone necesariamente un uso alejado de sus fundamentos epistemológicos, siempre y cuando se comprenda que se trabaja con personas con distintos objetivos y fines.

Esto no significa que no exista un interés específico cuando se hacen investigaciones basadas en la **Cross Cultural Communication**. Edward T. Hall (1914-2009), considerado uno de los padres de los estudios interculturales, trabajó en el Departamento de Estado de EE.UU. (similar a una Cancillería) como director del programa *Point Four* pensado para ayudar a los funcionarios del servicio exterior a comunicarse interculturalmente en otros países. Su aporte en lo teórico basado en su experiencia se puede resumir en que la cultura es comunicación y la comunicación es mucho más que lenguaje, por lo tanto, hay características no verbales que varían de cultura en cultura. Un aporte importante para las RR. II. desde los estudios de Hall es que se concibe de forma distinta la noción del tiempo y el espacio como determinantes para procesos de discusión, ya sea un negocio, un tratado o hasta un acuerdo de paz. Esto demuestra que muchos procesos pueden fallar por errores de comunicación y

¹ El Proyecto Camelot desarrollado en Chile entre 1964 y 1965 buscaba identificar las medidas de inteligencia que debía adoptar un gobierno para evitar su derrocamiento y el Escándalo Tailandés refiere a un proyecto secreto desarrollado en 1970 para combatir a la guerrilla tailandesa. Ambos utilizaban antropólogos para el espionaje y la inteligencia militar usando técnicas etnográficas.

comprensión del otro, una razón básica por la cual es necesario entender el Cross Cultural Communication (Jordan, 2013, p. 14). Paulatinamente, esto significó abordar los alcances en relaciones internacionales de las aristas culturales.

Expresado lo anterior, en esta investigación se aspira a seguir mejorando los análisis culturales desde la antropología, especificando que en el ejercicio mismo de la diplomacia se produce una interacción que se debe estudiar desde la óptica cultural, interacción que depende de sus actores y el nivel de experticia que tengan estos para las relaciones interculturales. Es un trabajo continuo que requiere exponer las dinámicas del fenómeno con el conocimiento antropológico adecuado, es decir, no solo una observación participante, sino una transcripción cultural para que los agentes involucrados puedan aplicar estos conocimientos.

1.1.2 El “estar allí”

En antropología existe la máxima del “estar allí”, que es lo que hizo a Bronislaw Malinowski famoso (1884-1942), y han seguido muchos antropólogos/as a lo largo de las décadas cuando viajan a parajes remotos para describir como se articula la cultura de los grupos humanos residentes (Soprano, Boixadós & Smietniansky, 2018, p. 138). Más recientemente, lo remoto se ha hecho relativo, pues con el avance de las comunicaciones y el mayor acceso a poder viajar se han diversificado los trabajos sobre la interacción entre culturas distintas más que solo las culturas aisladas y distantes geográficamente y también muchos antropólogos hacen “antropología en casa”, entonces, antropología ahora no es solo el estudio del otro, sino del “Sí Mismo” (Greenhouse, 1985). Esta es una de las razones principales por la cual los antropólogos realizan sus trabajos de campo en ciudades, cordones industriales, barrios e incluso empresas, entornos cercanos, donde se encuentran imbuidos y son parte del tejido social que lo compone. Néstor García Canclini habló de “culturas híbridas” cuando quiso responderse a la pregunta: “¿por qué coexisten culturas étnicas y nuevas tecnologías, formas de producción artesanal e industrial?” (García Canclini, 1989, p. 15). Se hizo necesario llevar antropólogos/as a estos espacios, pues la cultura se encuentra actualmente atravesada por elementos modernos y tradicionales, los cuales pueden entrar en relaciones de tensión o armonía, pero siempre dicha interacción manifiesta la necesidad de comprender la transformación como elemento impulsor de nuevas dinámicas socioculturales.

Hoy en día, las RR. II. pueden estudiar varios contextos para entender la conducta de los Estados y los aportes etnográficos a los estudios diplomáticos recogen la importancia de la metodología antropológica para entender dichos contextos. El análisis cultural a través de observación participante, entrevistas y análisis discursivos, entre otros, busca romper el mainstream de la disciplina, abordándolo con una visión más constructivista, por ejemplo, desde la “diplomacia desde abajo”, ya sea expresada como paradiplomacia o diplomacia cultural. Esta visión permite reconocer más identidades y actores que las estudiadas por los clásicos del realismo en los debates de RR. II. (Riquelme & Ovando, 2022). Paulatinamente, se van descubriendo espacios desde donde se producen relaciones internacionales y actores que diversifican el espectro de estudio cuando se incorpora una visión holística desde otras ciencias sociales.

En cuanto al ejercicio mismo de la diplomacia desde una visión antropológica, se encuentran estudios sobre **antropología diplomática y diplomacia cultural**. El primero se define como la promoción de la paz y la prevención de la guerra, entendiendo a los países y sus valores, el segundo habla de un puente para entender los sistemas de símbolos distintos entre sociedades (Riquelme & Ovando, 2022, p. 133). A pesar de que distan relativamente en sus definiciones, ambas exponen la intención de entender otras sociedades en su rol diplomático, ya sea a través de sus representantes u acciones. Esto,

no significa la relativización cultural de fenómenos como la guerra o las violaciones a DDHH. Más bien, proponen explicaciones para comprender cómo la diplomacia es un dispositivo creativo que funciona en contextos culturales ajenos y que las metodologías antropológicas complementan este dispositivo.

Estos antecedentes, en suma, validan el rol de la antropología en el campo de relaciones internacionales, para comprender y desarrollar perspectivas que aborden estos fenómenos y los sigan problematizando.

1.3 Diplomacia Cultural

La **diplomacia cultural** es algo que se menciona mucho, pero que no se valora lo suficiente, particularmente en América Latina (Rodríguez Barba, 2015). Esta destaca el factor cultural como elemento muy importante en las definiciones de política exterior, inclusive se le ha considerado el mecanismo clave para el acercamiento, intercambio y cooperación entre Estados (Rodríguez, 2015; Saddiki, 2009).

Con cultura no solo se entienden actividades de difusión de esta, sino expresiones varias para la comprensión intercultural. Los Estados suelen usar estrategias de externalización de lo cultural para el desarrollo de la diplomacia, y una expansión a la protección y reivindicación de ciertos elementos culturales, que buscan sean reconocidos por la comunidad internacional (Martínez, 2019). La diplomacia cultural se puede considerar como parte del poder blando o *soft power*, pues siguiendo a Joseph Nye (2004) se adscribe a la idea de utilizar medios de atracción y cooptación en lugar de coacción.

Para el caso particular de la diplomacia cultural china, del cual se estudiarán sus efectos en Chile, se suele vincular a los **Institutos Confucio**² como promotores de la diplomacia cultural china en un espacio de Diplomacia Pública, pues sus acciones van dirigidas a la sociedad civil y generar una imagen positiva de la RPC (Rodríguez, 2015). En Chile, el **Ministerio de Relaciones Exteriores** (MINREL) cuenta con la **Dirección de Asuntos Culturales** (DIRAC) la cual se encarga de difundir, promover y potenciar la presencia cultural de Chile en el exterior a través de apoyo a artistas y proyectos (DIRAC, 2020). Una investigación del año 2019 titulada *Diplomacia cultural de Chile para el siglo XXI: análisis y propuesta* afirmaba que a Chile le faltaba hacer mucho aún por la diplomacia cultural, pues, considerando que el compromiso del Estado es la democratización de producción y goce de los bienes culturales, la sociedad civil debe ser capaz de aprovechar también los beneficios del intercambio cultural con otros países y empoderarse de estos vínculos de alta política, lo cual no se ha logrado tan ampliamente como se esperaba (Martínez, 2019). Como se observará más adelante, la vinculación de diplomacia y cultura es un nexo que se busca validar, considerando el importante rol que personajes provenientes del mundo de las culturas han aportado a la propia cultura diplomática chilena.

Para esta investigación se considera la diplomacia cultural como un principal articulador de las relaciones entre Chile y China, no limitándolo solo a la difusión y promoción de cultura mutua sino a la “cultura diplomática”. Esto representa un espacio de interés de estudio para la **Antropología en**

² Institutos de idioma chino mandarín dependientes de *Hanban* u Oficina del Consejo Internacional de la Lengua China que buscan la promoción internacional de este idioma para mejorar las relaciones de China con el resto del mundo.

las **Relaciones Internacionales**, al referirse al tipo de visiones y dinámicas que han primado en la interacción que actores claves han desarrollado con China.

Capítulo 2: La historia centenaria de un diálogo desde las antípodas: Chile y China

2.1 Los primeros contactos 1850-1930

En esta sección se expone la historia de las relaciones Chile-China por orden cronológico, separándose en 3 periodos: i) Los primeros contactos 1850-1930, ii) La época de los artistas e intelectuales: Creando Diplomacia (1950-1970) y iii) Relaciones Diplomáticas Formales 1970-2022. Desde este capítulo se comienzan a utilizar como material principal los testimonios de los entrevistados.

Existe un vasto registro bibliográfico que documenta cómo han sido las relaciones entre Chile y China. Estos registros sirven para comprender cómo se vincularon estos dos países considerando las diferencias entre sus sistemas políticos y económicos respectivos.

Se suele mencionar una serie de hitos formales en la construcción de estas relaciones. Aunque, también se habla de hitos anecdóticos que exceden la vinculación formal diplomático-económica que relaciona a Chile y China. Estos sirven para discutir un marco mucho más amplio de interacción, que sirve (a opinión de nuestros entrevistados) para representar sobre el origen hermanado entre América y Asia. Estos hechos pueden ser:

i) remontarse miles de años atrás a propósito de la conexión de América con Asia por el Estrecho de Bering y la carga genética del haplogrupo D y el A que está presente en mayor medida en poblaciones amerindias y proviene de Asia (Rothammer, 2019). Como señala un entrevistado:

“Podríamos decir que en realidad la mayoría de los chilenos originarios vienen de China, del Asia, cruzaron el estrecho de Bering. Otros por barco, como dicen también la expansión a través de la Polinesia, pero todos pasaron, pero estuvieron o vinieron de esa región que hoy día conocemos como China, ¿no es cierto?, genéticamente Chile es A, B, C, D, tenemos los cuatro haplogrupos digamos y todos esos haplogrupos tienen sus antecedentes al otro lado del estrecho de Bering en toda esta zona que China, Mongolia, Corea todo eso, todos llevamos rastros, algo de eso (...) pero eso no quiere decir que no seamos distantes culturalmente con este gran país” (Entrevistado 32, Político, G2).

ii) referir a los viajes de Zheng He en el siglo XV como uno de los primeros contactos entre Asia y América incluso antes que Colón (BCN, 2008). Al respecto, se realizó una exposición sobre Zheng He en el Congreso Nacional de Chile ³.

iii) buscar el punto de acercamiento entre Chile independiente y el Imperio de la dinastía *Qing* en términos políticos y económicos como las hazañas de Patricio Lynch, “El Príncipe Rojo”, y/o los consulados comerciales del siglo XIX.

³ Disponible en: <https://www.bcn.cl/observatorio/asiapacifico/noticias/senado-zheng-he-exposicion>.

Si se habla sobre lo que desde China se sabía de Chile, podemos recurrir a lo que el historiador José Miguel Vidal Kunstmann relata acerca de la historiografía china y su visión del mundo, destacando los mapas que misioneros jesuitas difundieron en los territorios de la Dinastía Ming, como fue el mapamundi de Mateo Ricci, durante el siglo XVI y XVII. Se hablaba en aquellos mapas de un territorio llamado *Zhili* (智里)⁴ y de los Patagones (Patawen Difang), indígenas muy altos que vivían en la extrema zona austral del continente, pero todo ello se mencionaba de forma marginal en estas obras porque, no se veía en esta zona un territorio muy importante (Vidal, 2021, p. 27).

Primeramente, los contactos más frecuentes entre Asia y América Latina son posibles gracias al Galeón de Manila (o Nao de China), una serie de barcos que conectaban a la ciudad filipina de Manila con los puertos de Nueva España (actual México). Su importancia era clave para el comercio y estos barcos al llegar a otros puertos abrían el contacto con China, un país muy valioso para el comercio de la época (Bonialán, 2014 en Montt, 2021).

Muchos diplomáticos iniciaban las entrevistas señalando que no se puede olvidar que China durante los dos últimos milenios fue de las economías más avanzadas del mundo, precursora de la pólvora, la cerámica y el papel, con nociones médicas muy desarrolladas y un envidiable grupo de funcionarios públicos con una estricta y holística preparación necesaria para ejercer sus labores. En términos nacionales, cuando se firmaron acuerdos económicos durante el siglo XIX, se vio una oportunidad comercial con la China Imperial desde Chile. El pragmatismo de las relaciones entre Chile y China ha sido un adjetivo transversal en distintos trabajos académicos para hablar de cómo el acercamiento entre ambos países se ha mantenido e intensificado a pesar de las coyunturas internacionales y de política interna de ambos países, y este periodo no fue la excepción (Labarca, 2015; Aróstica, 2020; Serrano, 2021; Ahumada, 2021, López y Bórquez, 2021). Si bien cuando se habla de pragmatismo se alude al periodo de la dictadura militar chilena (1973-1990), lo que no se suele mencionar es que este adjetivo no es exclusivo de la época de dictadura, pues fueron igualmente pragmáticos los lazos comerciales del siglo XIX que se hicieron con este Imperio forzosamente abierto al mercado internacional (Labarca, 2015; López y Bórquez, 2021). Los siguientes párrafos sobre Patricio Lynch y los consulados, son prueba de ello.

Durante el siglo XIX, Patricio Lynch, el quinto Vicealmirante de la Armada de Chile desde su fundación, habría participado en la Primera Guerra del Opio (1839-1842), periodo que desde la historiografía china se ha definido como “El siglo de la Humillación” y que se concatena a una serie de aperturas forzadas que potencias occidentales exigieron a través de tratados desiguales a Estados como la Dinastía *Joseon* en Corea, el *Shogunato Tokugawa* en Japón y la Dinastía *Qing* en China, en busca de asegurar suministros de materias primas y control de los puertos en Asia Pacífico (Holcombe, 2017). La experiencia de Lynch en esta guerra le permitió aprender a hablar chino, idioma que utilizó 40 años después durante la Guerra del Pacífico (1879-1883) para comunicarse con los chinos “*culíes*” de las haciendas azucareras del norte del Perú, a quienes liberó de su régimen de trabajo esclavista, y que posteriormente se unieron lealmente al Ejército Chileno por considerarlos sus salvadores (García, 2012). A esta labor liberadora se unió el agricultor chino residente en Perú, Quintín Quintana (*Liu Tang Sin Shin*), quien sería reconocido por su labor en la campaña de ocupación de Lima y posteriormente se asentaría en Santiago de Chile trabajando para la policía chilena (Poklepovic, 2020).

Un par de años después, Chile se hace presente en China tras la firma del *Tratado de Nanking* en 1842, al finalizar la primera guerra del Opio. Y el año 1845 la novel República de Chile instalaba un Consulado en Cantón (*Guangzhou*) para fomentar el comercio naviero entre Valparaíso y el Lejano

⁴ Actualmente se usan los caracteres 智利 para referirse a Chile.

Oriente y se nombra a Gideon Nye Jr. como cónsul honorario chileno (Díaz, 2006, p. 67 en Ríos & Andrade, 2019). El rol de este hombre era fomentar las exportaciones de salitre hacia los puertos de la China del Imperio Qing (Portales, 2021, p. 58; CONICYT, 2012). Como señala un entrevistado, poner en marcha el primer consulado y oficina de asuntos comerciales en *Guangzhou* el año 1845, fue un acierto del presidente Manuel Bulnes, manifestando la vocación marítima de Chile a través de rutas navieras al Asia y a China, lo cual constituyó un gran hito (Entrevistado 8, político, G1).

En cuanto a inmigración, esta se formalizó con la llegada de chinos a Chile tras 1845 por las gestiones del cónsul Nye. El traslado migracional de Asia hacia América y los contactos marítimos comerciales, hablan de elementos que caracterizan la relación entre Chile y China, donde sus protagonistas viajan, conocen, comercian, y se encuentran, aunque no necesariamente, en relaciones simétricas. Es más, los chinos que llegan a la Tarapacá peruana lo hacen para trabajar en las guaneras en regímenes casi esclavistas, razón por la cual apoyan al ejército chileno y se unen a Lynch en sus campañas obteniendo la condición de libertos, aunque en este nimio grado de libertad luego pasan a trabajar en los puertos y las salitreras (Calle Recabarren, 2014, p. 25).

Más de medio siglo después, el 18 de febrero de 1915, el diplomático Agustín Edward Mac-Clure, en nombre del presidente Ramón Barros Luco, firma el primer tratado de amistad con la República de China (中華民國 *Zhonghua Min Guo*) de Yuan Shikai, declarando: “habrá, como ha habido siempre, paz y amistad perpetua e invariable entre ambas repúblicas” (BCN Asia Pacífico, 2010). Esto sirvió para fomentar aún más el comercio de la industria salitrera y el interés económico mutuo que conllevaba esta relación bilateral, así que, por sobre todo, significó cultivar una amistad diplomática (Labarca, 2015; Portales, 2021).

Estos hitos aportan a reconocer como desde Chile, China se fue delineando en el Pacífico como socio comercial desde las necesidades pragmáticas de diversificación comercial. Entremedio, dicha relación implicó la venida de migrantes chinos que se asentaron primero en el Norte y luego en el resto del país. Unos años después estos dos hechos sirvieron como argumento para expandir las relaciones diplomáticas, lo que se mantuvo con estabilidad en lo comercial hasta el quiebre en el sistema político de la República de China el año 1949 en que se proclama la República Popular China por el Partido Comunista Chino.

Estas menciones juegan un rol interesante en la historia de las relaciones entre Chile y China, pues antes de la conformación de la República Popular de China como nuevo sistema político y económico. Estos contactos, marcaron el precedente para lo que sería la ya conocida relación integral, la cual es más conocida por lo que fue la creación del Instituto Chileno-Chino de Cultura el año 1952 y hasta la Asociación Estratégica Integral que se desarrolla en nuestros días. Resulta importante mencionar esto pues aporta más datos que hacen más cercana y consolidada la relación que franquea la distancia desde las antípodas para estas dos repúblicas.

2.2 La época de los artistas e intelectuales: creando diplomacia (1950-1970)

Pablo Neruda viajó a la República de China por primera vez en el año 1927, pasando por *Shanghai* cuando iba camino a Birmania a liderar el Consulado de dicha nación. Llegó a China en un momento convulso, puesto que se estaba desplegando la Primera Guerra Civil entre el *Kuomintang* y el Partido Comunista Chino. Este primer acercamiento implicó para Neruda un posterior impulso para ir descubriendo cómo cambiaría China, que luego estaría presidida por Mao Zedong, quien buscaba 38

crear la imagen de un país lejano al imperio y el territorio ocupado por potencias extranjeras en cuanto a lo administrativo, y su relación con la población, así como totalmente contraria al proyecto político de la República de China ideada por Sun Yat-sen y luego liderada por Chiang Kai-shek, la cual tuvo su prolongación como sistema político en la isla de Taiwán donde se refugiaron los nacionalistas (Jian, 2001, p. 21).

Los viajes representaban una comunicación intermitente, pero que iba generando un relato construido por partes y acercando a dos naciones que, desde distancias inexorables físicamente para la época, buscaban confluír:

“En el contexto de los años 50 los vínculos se construyeron, yo diría en base a mucho esfuerzo y sobre todo yo diría que en un contexto de Guerra Fría estaba la gran motivación por buscar modelos alternativos a lo que eran, en palabras de la época, los imperialismos dados por Estados Unidos y la Unión Soviética, en ese contexto China se hace un espacio y de alguna manera se vincula a través de invitaciones extendidas a distintos intelectuales, artistas, políticos y dentro de eso precisamente José Venturelli va a ser un pionero” (Entrevistado 7, académico, G2).

Por tanto, se da cuenta de un fenómeno eminentemente antropológico, referente incluso a los relatos más esenciales de la antropología como los de Malinowski o Levi-Strauss, quienes se embarcaban hacia remotos parajes para descubrir los patrones y superestructuras culturales que diferentes pueblos manifestaban, para entender la lógica *insider-outsider* de su comportamiento. Un suerte de “*anthro-vision*” que expande la comprensión de la reciprocidad, el tabú, las instituciones sociales y otros fenómenos antropológicos que se van descubriendo en China (Tett, 2021).

Los diarios de campo de estos intelectuales chilenos luego quedaban registrados en los periódicos de la época, que exponían cómo desde el imaginario chileno se buscaban paralelismos sobre la vida en China y la vida en Chile, señalando posibles inspiraciones al pensamiento de estos personajes desde sus viajes a China:

“Creo que China fue muy importante para Chile porque (...), muchas de las personas que fueron a China en este periodo que estamos hablando, que es la primera década del 50, ellos volvían, daban charlas a través del Instituto Chileno Chino que se fundó en octubre de 1952 y posteriormente ellos escribían. A mí me ha tocado revisar bastante el periódico El Siglo, el periódico La Hora y otros periódicos de distintas tendencias y en ellos hay reportajes largos sobre lo que era la vida en China, te nombro, por ejemplo, Luis Enrique Délano, te nombro a Genaro Prieto, te nombro a Elena Caffarena, te nombro a Olga Poblete, a la misma Delia Barahona, al propio José Venturelli y de alguna manera ellos estampaban lo que ellos veían en estos relatos que publicaban en el periódico” (Entrevistado 7, académico, G2).

Entre la primera visita de Neruda en 1927 y la apertura de relaciones diplomáticas formales en 1970, pasaron varias personalidades chilenas por China. Las más mencionadas son José Venturelli pintor que vivió en China, Pablo Neruda, quien desarrolló amistad con intelectuales chinos como el poeta chino *Ai Qing*, o Salvador Allende, quien señalaba constantemente su intención de iniciar relaciones diplomáticas con la RPC. Como un gesto político, el Instituto Chileno-Chino de Cultura se funda un 1 de octubre, el mismo día que se celebra el Día Nacional de la República Popular China, en búsqueda de demostrar el reconocimiento y estima que se tenía a la república popular y cómo desde Chile se trabajaría para acercarse mutuamente aprendiendo del otro (Portales, 2021; BCN, 2010). La conformación de este instituto la presidió Salvador Allende (político), José Venturelli (artista), y Pablo Neruda (poeta). Allende, fue quien terminó firmando el acuerdo de establecimiento de relaciones con la RPC en 1970, lo que da mayor importancia a la constitución de este centro como

preludio de dicha acción. Participaron, además, el escritor Luis Durand, Clodomiro Almeyda, futuro canciller de Allende e inclusive representantes de la colonia china en Chile. Según el historiador y diplomático taiwanés Diego Lin Chou el Instituto Chileno-Chino de Cultura: “desempeñó un papel muy relevante durante la ausencia de un ente representativo” (BCN Asia Pacífico, 2010, p. 42), haciendo alusión al rol diplomático que ejerció el Instituto frente a la inexistencia de una Embajada o sede diplomática oficial.

La historiadora Mónica Ahumada (2020) ha trabajado ampliamente el tema de los viajeros a China en la década de los cincuenta y sesenta, con especial atención en Venturelli, quien llegó a conocer a Zhou Enlai, primer ministro de China. Sumado a los tres personajes que fundaron el Instituto, y los mencionados por el entrevistado, se suman a la lista: Volodia Teitelboim, Alfredo de Amesti, María Canepa, Pedro Orthus, Jaime Castillo Velasco, Elena Caffarena, Luis Corvalán, Sergio Radrigán, Arturo Matte, Ana Eugenia Ugalde, Mirella Baltra, Mireya Latorre, Jorge Errázuriz, Luis Oyarzun, Francisco Coloane, Pablo de Rokha y Jorge Palacios (Ahumada, 2020; Zhang, 2021; Lin Chou, 2004). Era un grupo transversal de diplomáticos, parlamentarios, académicos, artistas, escritores, actores, líderes sociales y periodistas. Estos desde su especialidad buscaron marcar una impronta de cómo veían las relaciones con China y qué era lo que encontraban en esta Nueva China, digno de compartirse y transmitirse en Chile.

Se buscó inclusive generar intercambios estudiantiles, como el que propició el rector de la Universidad de Chile, Juan Gómez Millas, a principios de los sesenta, al ofrecer becas a tres estudiantes chinos para pasar una estancia en dicha casa de estudios (BCN Asia Pacífico, 2010). Todo esto ocurrió en el marco de una serie de invitaciones a intelectuales latinoamericanos para reforzar las relaciones de la RPC con los países del Tercer Mundo (según la clasificación de la época). Resulta importante mencionar esto, pues habla de una estrategia de diplomacia cultural que en la época de Mao tomaba mucha fuerza. En plena Guerra Fría se estaba conformando el Movimiento de Países No Alineados, teniendo como precedente directo la Conferencia de Bandung en 1955 que concertó a varias naciones recientemente independizadas de Asia y África. Pero también fue la época donde los mecanismos del poder blando eran las alternativas que otorgaban más alivio para la relación entre países en un contexto de incesante tensión entre la Unión Soviética y EE.UU. (BCN Asia Pacífico, 2010; Rey, 2016). Al respecto, un entrevistado expresó lo siguiente:

“Hay ciertos personajes y ciertas acciones específicas que marcan hitos. Yo creo que en primer lugar culturalmente hablando (...) parte de lo que hace la diplomacia cultural china en sus principios de la época todavía de Mao Zedong es llevar a personas del área cultural a China y hacer como investigaciones ya sea en el arte, en la literatura” (Entrevistado 2, académico, G2).

Mencionar a los intelectuales de los cincuenta y sesenta no es algo que se utilice como un hito diplomático en sí para el discurso oficial, pues no siempre lo eran como tal estas visitas. Fue más bien, un ejercicio no oficial que serviría para capitalizar un reconocimiento entre países que se dio por un interés de ganar apoyos y reconocimiento oficial por parte de China. En la mayoría de nuestras entrevistas se parte mencionando el establecimiento de relaciones diplomáticas en 1970 de forma transversal, empero desde el área académica se evoca más mencionar a los intelectuales previo al 70 como el inicio de las relaciones.

Impulsados por conocer de primera fuente sobre esta nueva China que se transformaba de forma meteórica de la mano del Partido Comunista de China (PCC), un grupo de chilenos viaja hasta allá e incluso algunos para quedarse a vivir:

“Una cosa son las personas que visitan China los viajeros y otra cosa que es diferente son los que residen en China y eso para mí es algo que uno tiene que aprender a diferenciar, nosotros tenemos un espectro yo diría bastante significativo de autoridad chilena, mujeres chilenas que visitaron china el año 52, una delegación importante, estamos hablando más de 20 personas en el año 1959 cuando se cumplen los 10 años de la proclamación de la República Popular China, también tenemos viajes con un espectro bastante amplio: parlamentarios, políticos, personal de Gobierno de distintas tendencias políticas que es cosa que a mí me llama mucho la atención y dentro de ellos, por ejemplo, Jaime Castillo” (Entrevistado 7, académico, G2).

Con este trabajo de por lo menos tres décadas que varios intelectuales y políticos realizan en pos de generar amistad y conocimiento sobre China, se presenta la dualidad del diplomático-intelectual que cumple un rol determinante en las relaciones. Lo que se cultivó durante décadas en intercambios intelectuales, parte de la diplomacia cultural no estatal, luego se rescató y manifestó en los nombramientos de embajadores y cónsules al formalizarse las relaciones diplomáticas en los setenta durante el gobierno de Allende. Sobre el rol de los intelectuales literarios en la diplomacia, en una entrevista al ex embajador Fernando Reyes Matta se señaló que:

“Los escritores que han sido diplomáticos, como por ejemplo Octavio Paz, nunca experimentaron una escisión entre un rol y otro. Muy por el contrario, Reyes Matta señala a las misiones literarias y diplomáticas como un todo para los sujetos que ostentaron ambas actividades, debido a los intercambios culturales que las estancias en el extranjero les permitieron, y que de uno u otro modo fueron incorporadas en sus producciones escrita” (Bruno, 2021, p. 384).

Para ese entonces, existía un alto interés de la alta cúpula gobernante de la RPC por conocer sobre otras culturas y construir un lazo fraterno a partir del interés que expresaban los representantes de esta hacia la literatura y el idioma español. En la época en que el escritor Armando Uribe se convertía en el primer embajador de Chile en China (1971-1973) Mao Zedong se reunió con el escritor Gonzalo Rojas, agregado cultural en Beijing para el mismo periodo. En dicha oportunidad, el presidente chino le declaró:

“Pensar que su hermosa lengua nació en una meseta tan pequeña de Castilla y, sin embargo, cobró unidad y genio hasta llegar a ser lo que es hoy. Nosotros tenemos un idioma mayor y muchos, muchísimos dialectos, lo que constituye un problema desde el punto de vista de nuestra unidad literaria” (Heine, 2022).

Una curiosidad manifiesta que se acompaña de otra señal inequívoca de este acercamiento literario entre Chile y China, como expresa un entrevistado:

“El primer libro traducido al chino del castellano posterior al triunfo de la revolución haya sido los 20 poemas de amor de Neruda y no Cervantes, también es un hito” (Entrevistado 8, político, G1).

La época de los intelectuales es la época del trabajo prospectivo al acuerdo diplomático de iniciar relaciones formales, es la narración de los viajes y el imaginario literario construido en torno a lo que señala la historiadora María Montt al citar a un diplomático chino “Diálogo de las Almas” (Montt, 2021, p. 77)

2.3 Relaciones diplomáticas formales (1970-2022)

Desde esta época, se comienzan a movilizar narrativas que posicionan a Chile frente a China. Esto se construye con reconocimientos oficiales al país asiático, donde Chile demostraba ser pionero:

- i) *primer país en Sudamérica en establecer relaciones diplomáticas con la República Popular de China*
- ii) *primera nación que le dio reconocimiento a la RPC como Economía de Mercado (MES),*
- iii) *primero en dar apoyo a la entrada de la RPC la Organización Mundial del Comercio (OMC), y*
- iv) *Chile como el primer país individual en firmar un Tratado de Libre Comercio (desde ahora TLC) con la RPC (Labarca, 2015).*

A lo anterior se le llama “Discurso de los Primeros”, término acuñado por la académica Claudia Labarca y que problematiza aquello que posiciona a Chile como nación privilegiada y vanguardista, en el discurso, al menos, dentro de América Latina para la República Popular de China. Esto impulsa una imagen de liderazgo y a su vez permite mantener un estatus de país amigo con China, lo que sería vital para la economía chilena basada en exportaciones (Labarca, 2020). Este discurso debe ser entendido como un esfuerzo diplomático de largo aliento, con un acento enfocado en lo narrativo, donde la cooperación económica brinde lazos de hermanamiento para avanzar en el siglo XXI y, por cierto, posicione a Chile en el estatus de socio confiable (Labarca, 2015, p. 73).

A pesar de ello, y más allá de repetir y reforzar una idea ya instalada en el campo de la sinología chilena, deseo exponer estos hitos englobados en periodos determinados para el público en general. Así, se logra identificar una serie de divisiones temporales que distintos autores han tratado para convertir estos hitos en conceptos analíticos que engloban una serie de procesos específicos. Mencionar esto no busca usar frases genéricas de “lugares comunes”, sino generar un elemento de análisis y reflexión. Los autores Dorotea López y Andrés Bórquez (2021), Carlos Portales (2021) y Claudia Labarca (2015) los selecciono para presentar las diferentes clasificaciones de este periodo:

López y Bórquez (2021) exponen cuatro etapas de las relaciones bilaterales en i) puente cultural, ii) pragmatismo moderado, iii) apertura internacional, iv) y relaciones integrales (López & Bórquez, 2021, p. 19).

El primer periodo de **puente cultural** refiere a los primeros acercamientos entre la República de Chile y la República Popular de China, las cuales se formalizaron e iniciaron en 1970 durante el gobierno de la Unidad Popular, pero que iniciaron en el Instituto Chileno Chino, pues en este espacio se difundían obras literarias y audiovisuales chinas, así como también se celebraban festividades de la RPC para comprender su cultura y hacerla parte de algo cotidiano (Montt, 2021, p. 81). Chile, en esta búsqueda y reconocimiento mutuo, fue además el primer país sudamericano y el segundo latinoamericano (después de Cuba) en establecer relaciones diplomáticas con Beijing, algo que ha definido la importancia y robustez de esta relación con el paso del tiempo.

El segundo periodo, **pragmatismo moderado**, fue caracterizado por la continuidad de las relaciones diplomáticas, que se mantuvieron a pesar del golpe de Estado en Chile de 1973 y el gobierno de la Junta Militar. China promovió un relacionamiento internacional estratégico que se manifestó con Chile en su apoyo a las demandas territoriales de este último en la Antártica, y le permitió a Chile seguir vendiendo minerales a este país, franqueando las sanciones económicas internacionales producto de las sistemáticas violaciones de Derechos Humanos ejercidas por agentes del Estado (López & Bórquez, 2021, p. 21).

La **apertura internacional** es el tercer periodo, donde se concretan los vínculos formales de la relación, dado que Chile fue el primer país en apoyar el ingreso de China a la Organización Mundial de Comercio en 2001. En respuesta a este gesto de reconocimiento, China respondió con el estrechamiento de los lazos económicos, poniendo en marcha la Cooperación Sur-Sur entre China y Chile con el **Tratado de Libre Comercio Chile-China**. Este fue propuesto por China en la cumbre *Asia Pacific Economic Forum* (APEC) en México el año 2002, lo que fue sucedido por un largo periodo de negociaciones que lideró el economista Osvaldo Rosales, durante el gobierno de Ricardo Lagos. Desde el año 2004, además se le sumaron las negociaciones con el *China Council for Promotion of International Trade* (CCPIT) y luego, durante la cumbre APEC Chile realizado en Santiago, ese mismo año, se aprobó dicho TLC entrando en vigor el año 2006 (Rosales, 2020, p. 20-22).

Finalmente, en el cuarto periodo, las **relaciones integrales** se concretan sobre la base de los acuerdos multidimensionales que se han logrado entre ambos países, lo que inclusive llevó a que en el 2016 se elevara el estatus diplomático al de “socios comprensivos estratégicos”, parte de las clasificaciones que China otorga a los países en sus relaciones exteriores para promover sus intereses (Li & Ye, 2019). Este concepto, que puede parecer ambiguo sin contexto, se utiliza para definir la naturaleza de la cooperación con otros países particularmente en lo económico y de difusión cultural (canalizado en los Institutos Confucio). En el caso de Chile se habla de un país con cooperación que profundiza tratados ya existentes e incorpora temas como turismo, protección del medioambiente y desarrollo sostenible (MINREL, 2016). Se ha logrado diversificar la materia de los acuerdos, lo cual responde al carácter impulsor en materia económica hacia otras áreas como la científica, cultural, política, y las posibilidades que se buscan explotar desde este estatus obtenido.

Los hitos “fundacionales” de esta relación comercial parcelada en las etapas anteriormente mencionadas, han desembocado en una serie de proyectos que conllevan acuerdos en su articulación, comenzando por el mismo TLC del año 2006. Además, los acuerdos entre universidades chilenas para realizar intercambios en universidades chinas; la creación del Centro Sudamericano de Astronomía de la Academia China de Ciencias (CASSACA), donde astrónomos chilenos y chinos colaboran conjuntamente, habla de un estadio más avanzado de la relación. El plan de electromovilidad en el transporte público con los buses eléctricos BYD se puede sumar a esto en innovación ingenieril. Los Institutos Confucio de la Universidad Católica y Santo Tomás y el Programa de Estudios Chinos del Instituto de Estudios Internacionales U. de Chile, con el primer Diplomado en Estudios Chinos del país representan el aporte a la educación sobre China. La Granja Agrícola Demostrativa Chile-China, el Memorándum de Entendimiento para la Cooperación en Asuntos Antárticos entre el Instituto para la Investigación Polar de China y el Instituto Antártico Chileno (INACH) y los 10 acuerdos bilaterales firmados por la presidenta Bachelet y el presidente Xi Jinping representan a su vez varios avances en materia de turismo, educación y agricultura que se complementa con la suscripción en el año 2018 en el memorándum de entendimiento respecto a la iniciativa china de la Franja y la Ruta (BRI). Esto supone fomentar todos los proyectos mencionados con financiamiento para ello.

Es así como estos, entre tantos otros, proyectos que van desde lo cultural hasta lo empresarial se siguen concretando (BCN, 2018, p. 46-47). Las perspectivas de relacionamiento a futuro siguen siendo positivas, y se insertan en esta lógica del peso cada vez mayor que ocupa China en el sistema internacional, y un lugar donde Chile posee una posición privilegiada como socio para negociar proyectos bilaterales.

Carlos Portales (2021) por su parte, utiliza cinco periodos de tiempo para describir las relaciones sino-chilenas, destacando el hecho de que se constituyeron desde las antípodas y se fueron estrechando con el tiempo. Esto no se menciona solo superficialmente, ya que, a pesar de la inmediatez de las comunicaciones y el transporte en la época actual, China no deja de estar a más de 19.600 kilómetros de distancia de Chile, por lo que vencer la distancia y construir un diálogo desde las antípodas fue una tarea ardua.

Los periodos identificados por este autor y un breve resumen de ellos son:

- i) *China y Chile antes de las RPC y hasta 1970: menciona como primer hito el consulado de Guangzhou instalado por nuestro país en China para 1845, pasando por las visitas de Venturelli y Neruda a China y la posterior fundación del Instituto Chileno-Chino de Cultura en 1952 y la misión comercial del exministro del interior Guillermo del Pedregal a China 1959 para presentar a Chile como un socio económico confiable;*
- ii) *1970-1973: el establecimiento de relaciones diplomáticas con China en 1970, y el posterior reconocimiento al año siguiente por parte de la ONU de China con su asiento en esta organización y su rol en el Consejo de Seguridad como uno de los cinco países con veto;*
- iii) *1973-1990: las relaciones durante el régimen militar chileno, como una forma de mantener la posición de China en la región y quitar peso a la Unión Soviética en América Latina y el Caribe, que a su vez coincidieron con la política de privatizaciones en Chile y las reformas económicas de Deng Xiaoping en 1978. Esto en el ámbito político se sostenía por el principio de “no intervención en asuntos internos” y se complementó con hitos políticos, como el permiso para la instalación la base antártica de China para estudios científicos llamada Gran Muralla, con la venia de la Junta Militar chilena;*
- iv) *1990-2000: las relaciones desde la transición, es decir, se refiere al cambio político que facilitó la relación bilateral y el ingreso de Chile a organismos del Asia-Pacífico, y que desarrollaron equipos de estudio para evaluar la factibilidad de un acuerdo de libre comercio. Junto con apoyar el ingreso de China a la OMC, entrando está el año 2001;*
y
- v) *El siglo XXI: Acuerdos de Libre Comercio y vínculos comerciales y económicos, aquí se afirma cómo la APEC Chile de 2004 permitió avanzar en el TLC con China y se dio paso a una relación exponencial que llevó a que desde 2015 China sea el principal socio comercial de Chile. (Portales, 2021).*

Claudia Labarca (2015) expone cómo históricamente el diálogo entre Chile y China se vuelve un hecho social en la medida que se ha constituido desde espacios institucionalizados. Esta es la razón por la cual habla del “discurso de los primeros” como una forma de referirse a la retórica mutua entre Chile y China, que ha creado una narrativa común y particularmente provechosa para Chile, pues le han conferido un estatus especial que se suele utilizar en encuentros académicos, políticos y empresariales, así como incluirse en documentos gubernamentales. El hecho de que exista este “mantra” de hitos reconocidos por quienes son parte de la relación, demuestra el éxito retórico de este discurso o mistifica una relación objetivamente asimétrica, ello refiere a una flexibilidad posicional que se adapta según las intenciones (Labarca, Ampuero, 2021, p. 787). En este, más que hablar de temporalidades, se menciona nominalmente que:

- i) *Chile fue el primer país de América del Sur en tener relaciones diplomática con la República Popular China;*

ii) Chile como el primer país que le dio reconocimiento de economía de mercado a China;

iii) Chile, el primer país que apoyó la entrada de China a la OMC;

iv) Chile, el primer país individual en firmar un tratado de libre comercio con China (Labarca, 2015, p. 72-73). Se reconoce en este discurso como una “narrativa común de cooperación económica (...) que sirve como la base en que la relación bilateral puede asentarse (...) y los documentos oficiales lo usan como *rutina* en sus introducciones” (Labarca, 2015, p.72-73.)

Estas tres clasificaciones dan cuenta de cómo se han seleccionado y construido los antecedentes que componen las relaciones diplomáticas entre Chile y China, además de visibilizar cómo el vínculo económico ha sido muy importante para la diversificación de relaciones. Es relevante también mencionar que esto fue acompañado de un trabajo comunicacional en pos del acercamiento cultural.

En síntesis, se presentan los antecedentes de una relación diplomática que tiene orígenes antiguos y que trata con múltiples China, pero linealmente establece una identificación con una entidad estatal con la que parten formalmente en el siglo XIX por un interés particularmente económico. Luego, cambia su naturaleza tras la proclamación de la República Popular China en 1949, englobando esta identificación de China, y es nutrida de vínculos no oficiales que generan varios intelectuales chilenos de la época, destacándose la creación del Instituto Chileno-Chino de Cultura como la institucionalización de estos. Con la elección de Allende se formalizan las relaciones diplomáticas en 1970 y en la dictadura no cesan por el vínculo económico existente. Luego, en los noventa se fortalece la relación con Asia Pacífico desde el multilateralismo y en los 2000 se diversifican a través del TLC y los impulsos culturales que la caracterizan hasta el día de hoy.

Capítulo 3: Marco Teórico

Para la presente investigación construyo su marco teórico-conceptual a partir de los principios de la antropología aplicada y de sub disciplinas como la Cross Cultural Communication, que trata sobre las técnicas y valores que personas de una cultura comunican al momento de tratar con gente de otra cultura (Hurn & Tomalin, 2013); la antropología de las organizaciones, que observa la cultura organizacional; y la *business anthropology*, entendida más allá del entorno económico. Estas tres sub disciplinas pueden tratar con nuestro objeto de estudio, pues aportan experiencias y diferencias en torno a un mismo fenómeno.

3.1 Disciplinas, conceptos y teorías

La antropología aplicada como transversalidad en la investigación

Nuestra investigación se guía transversalmente desde la **antropología aplicada**. Como señala Hugo Cadenas (2005) se cree que la antropología social en sus orígenes se ocupaba de asuntos de elevada abstracción como el registro de datos etnográficos, no obstante, en las últimas décadas se ha ocupado de resolver problemas “reales”. Esto no desconoce el papel de la antropología en asuntos como la descolonización y la mediación con grupos indígenas para la implementación de políticas públicas interculturales, sino que expande su campo. Se refiere a la sub disciplina que aplica las herramientas

metodológicas de la antropología para resolver problemas sociales, involucrándose en organizaciones con la idea de que esto operacionaliza su labor por el bienestar humano, dado que los conocimientos antropológicos le permiten una intervención real ad hoc a su rol profesional (Kottak, 2000, p. 28; Bennet, 1996, p. 25 citado por Cadenas, 2005, p. 2). Su entorno de aplicación es la “administración pública, agencias de desarrollo u organismos no gubernamentales, y en menor medida, en empresas” (Cadenas, 2008, p. 2). Esto es interesante, pues implica reflexionar sobre el rol de la antropología y la intervención social, también problematiza como se logran insertar estos métodos en organizaciones con fines de lucro y los aspectos éticos asociados al trabajo realizado.

Jesús Contreras (2013) dice que la antropología habla de cosas que la gente hace todos los días, por lo tanto, la gente sabe más o menos lo mismo que uno respecto a los lugares comunes de los estudios antropológicos y su objeto. No obstante, es la visión “desde la perspectiva de un observador que observa sus observaciones” (Arnold, 1991) la que distingue su ejercicio y le otorga importancia.

El antropólogo aporta la mirada cultural al problematizar este fenómeno entregando esta arista al contexto de relacionamiento. Esta mirada “refiere a una cierta sensibilización con respecto a fenómenos culturales (...) que prepara a los antropólogos a atender problemas sociales con una perspectiva que resalta aspectos tan comunes para la ciencia social como los discursos sociales, las tradiciones, valores, prácticas adaptativas, percepciones, etc.” (Cadenas, 2005, p.4). Esta es una de las definiciones principales de cultura para esta memoria que se complementan a la de Geertz.

¿Qué es la Cross Cultural Communication?

La **Cross Cultural Communication** es una sub disciplina que se nutre de varias ciencias sociales como la antropología, la psicología o la lingüística para comprender los fenómenos que implica la comunicación de personas de diferentes raigambres culturales, ya sea a distancia o cara a cara. En esta se pone atención también en el lenguaje escrito, lenguaje corporal, lenguaje hablado, así como etiqueta y protocolo. Sus influencias clave vienen de la semiótica, como estudio de los signos entre lenguaje y pensamiento; la noción de que existe una división entre culturas implícitas y explícitas, y la asimilación de que los obstáculos que dificultan la comunicación entre personas de distintas culturas, los cuales son: el etnocentrismo, la ignorancia, los estereotipos y las percepciones preconcebidas. La efectividad de los actores para poder desenvolverse en contextos cross-cultural estaría mediada por la personalidad individual, la cultura organizacional y el entrenamiento profesional, y por sobre todo el correcto desarrollo de habilidades interculturales de escucha, respeto e interpretación (Hurn & Tomalin, 2013, p. 18).

¿Cuál es la diferencia entre multicultural, cross-cultural e intercultural?

La multiculturalidad refiere a una sociedad con varios grupos culturales o étnicos, que no necesariamente interactúan entre sí, como en el caso de los barrios multiculturales, donde las comunidades tienen su propio idioma y códigos culturales propios. La *cross-cultural*⁵ se ocupa de la comparación de diferentes culturas, donde los individuos pueden sufrir cambios individuales con base en sus interacciones y existe una cultura que es la “norma” y otras que se diferencian de esta. Por último, la interculturalidad describe comunidades con profundo entendimiento y respeto por todas las culturas (Schrieffer, 2016).

⁵ Se mantiene el concepto en inglés para diferenciarlo de los demás.

La comparación nace de lo que los entrevistados vean como diferenciable en su propia cultura y como esto ha desembocado en procesos de interacción con contrapartes de China, así como destacar cuáles han sido las estrategias y observaciones que han desarrollado sobre la base de esta relación.

En simples palabras, la Cross Cultural Communication tiene pertinencia en esta investigación porque es una sub disciplina que utiliza variables las cuales buscan caracterizar culturalmente a un sujeto de estudio y sus percepciones frente a otros sujetos de una cultura distinta.

En el campo de la Cross Cultural Communication se suelen usar modelos para comprender los efectos de la cultura, están diseñados para ser de utilidad en espacio cross-cultural o bien comprender cómo se caracterizan las culturas estudiadas. Para esta investigación se hacen alusiones al modelo de las seis dimensiones de Geert Hofstede.

¿Que son las dimensiones culturales?

Las dimensiones culturales son categorías teóricas que dividen distintos comportamientos de una comunidad de prácticas, como elemento constitutivo del mundo social, la cual se utiliza en un contexto nacional comparado con otro, lo cual se expresa en una serie de variaciones de las formas comunicativas de una sociedad. Se suelen emplear para reconocer variables culturales que en su conjunto componen la idiosincrasia de un grupo (Hurn & Tomalin, 2013; Hofstede, Jan Hofstede & Minkov, 2010).

La autora Erin Meyer también las utiliza en su libro “*Culture Map*” para dar ejemplos, en sus viajes de trabajo, de cómo en su experiencia con ejecutivos y trabajadores de distintos países estos tienen diferencias en la escala de valores, los puntos de vista y las prioridades culturales. Estas se ven fuertemente reflejadas en las culturas organizacionales, por lo que, aunque una empresa transnacional o una embajada se asienten en un país foráneo, sus funcionarios suelen mantener patrones culturales de su país de origen y esto puede derivar en desencuentros culturales (Meyer, 2020, p. 77).

Las dimensiones culturales pueden ser varias y se suelen definir y clasificar bajo la figura de los modelos culturales, los cuales se basan en criterios dependientes de las investigaciones que los plantean para caracterizar y situar diferentes culturas. Los modelos culturales seleccionados de este campo pertenecen a Edward T. Hall, Geert Hofstede y Fons Trompenaars (Hurn & Tomalin, 2013, p. 20-53)

Edward T. Hall, es un pionero en este campo y aborda la comparación entre culturas de alto contexto y de bajo contexto, en los cuales varía el uso de la información verbal y no verbal, así como su incidencia en el mensaje que se quiere dar. Las culturas de alto contexto poseen un estilo de comunicación implícita con claves no verbales, en vez de dar un mensaje directo y claro. Comunicadores de alto contexto pueden ser chinos y también chilenos, ya que cuentan con amplios sistemas de información, extensas redes sociales y están acostumbrados a mantener relaciones personales estrechas.

Labarca (2015), trabaja con ejemplos de reciprocidad en culturas de alto contexto, ya que en Chile las personas suelen ofrecer empleos, favores y servicios basados en vínculos amistosos, algo conocido como “pituto”, animado por una lógica de reciprocidad y solidaridad social (Barozet, 2006, p. 69). Y, en China existe el *Guanxi* (关系), que implica una dinámica basada en redes de contactos que se utiliza para aprovechar la influencia personal propia y de cercanos, lo cual se construye sobre la base de lo cualitativo de las interacciones, de tal forma que cuando crece el *Guanxi* también crece el capital social de la persona, entonces se profundizan las relaciones (Luo, 2020, p. 1-4).

Geert Hofstede desarrolló su modelo de seis dimensiones sobre la base de una investigación en IBM aplicada primero en los años 1968 y 1972. Se llevaron a cabo más de 116.000 encuestas en 72 sucursales de la empresa multinacional IBM en 50 países y tres regiones (Hofstede, Jan Hofstede & Minkov, 2010, p. 31). A través de una encuesta pudo identificar cuatro dimensiones a las que luego se le sumaron dos más, estas son: **la distancia de poder, control de la incertidumbre, el individualismo, la masculinidad, la orientación a largo plazo y la indulgencia**. Estas dimensiones se expresan en una escala de 0 a 100 puntos según como se manifieste el grado del indicador seleccionado (Agodzo, 2014, p. 3).

La **distancia al poder** se describe como la dimensión que define hasta qué punto una cultura se adapta a las desigualdades de distribución de poder en sus relaciones y organizaciones. El **control de la incertidumbre** aborda el grado en que una cultura acepta situaciones ambiguas y tolera la incertidumbre hacia el futuro. El **individualismo** se refiere a una visión centrada en el individuo y sus obligaciones, ya sean grupales o individuales, la **masculinidad** es un rasgo estereotipado donde prevalecen el ser asertivo, ambicioso y competitivo, en contraste con lo femenino, que sería solidario, cariñoso y empático; la **orientación a largo plazo** se caracterizaría por la planificación y perseverancia para lograr objetivos de larga duración, contrario al corto plazo donde prima la gratificación inmediata; y por último, la **indulgencia** implicaría la gratificación libre de los deseos humanos relacionados con el goce de la vida, contrario a la moderación que suprime las necesidades en respuesta a estrictas normas sociales (Hofstede, 2011).

Para poder integrar algunas de las dimensiones culturales se deben considerar ciertas implicancias éticas y metodológicas que apuntan a una visión crítica de este modelo y que son planteadas por María Montt y Johannes Rehner:

- *Los valores nunca representan una afirmación absoluta de las características de un país/una cultura específica, sino que se deben leer siempre en la diferencia con otras.*
- *Los valores representados, al ser un promedio, no predicen en ningún modo el comportamiento de un individuo.*
- *Las escalas no tienen una “dirección” en el sentido de una meta o una valoración mejor/peor. Ellas indican diferencias en la manera de buscar una solución de problemas y el manejo de situaciones cotidianas.*
- *Hofstede ocupa la metáfora de la “programación de la mente”, donde todos son considerados igualmente válidos, siempre dentro de su contexto cultural. El autor hace en su trabajo referencia explícita al relativismo cultural (Montt & Rehner, 2012, p. 9).*

Hay trabajos donde se aborda lo expuesto por Hofstede a nivel chino y latinoamericano como en “*Distancia cultural entre América Latina y Asia: reflexiones sobre el uso y utilidad de dimensiones culturales*” de María Montt & Johannes Rehner (2012) donde a través del modelo del autor se problematiza el asunto de la “medición cultural” señalando que cuando se usen estos modelos no se debe caer en un esencialismo que afirme certeza absoluta, más aún si se “orientaliza” a la contraparte (Montt & Rehner, 2012, p. 32). La efectividad de los actores para poder desenvolverse en contexto intercultural está mediada por la personalidad individual, la cultura organizacional, el entrenamiento profesional, y el correcto desarrollo de habilidades interculturales de escucha, respeto e interpretación y no solo valores nacionales estandarizados.

Por último, Fons Trompenaars condujo un estudio de encuestas aplicadas a 1500 gerentes de empresas de 28 países en 1996, lo que le permitió plantear su modelo de dimensiones culturales según lo que el autor ve como uno de los problemas eternos de la cultura, el cual es como se descifran las claves

del relacionamiento humano y como este se puede dar comprendiendo los patrones culturales de los demás. Aquí, plantea siete dimensiones culturales para definir grupos, las cuales son: Universalismo vs Particularismo, Individualismo vs Colectivismo, Neutral vs Emocional, Específico vs Difuso, Logro vs Adscripción, Tiempo Secuencial vs Sincrónico, y por último, Dirección Interna o Dirección Externa (Hurn & Tomalin, 2013, p. 47-51). Aquellas dimensiones comparadas son una reespecificación de las desarrolladas por Hofstede y Hall buscando una síntesis de ambas.

Por qué estudiar organizaciones y negocios en antropología

Ann T. Jordan (2013) menciona que la antropología fue por mucho tiempo conocida por realizar trabajos en lugares exóticos para los occidentales, en comunidades aisladas o que no se contara con mucha información sobre ellas, pero esto no quita que también lleve mucho tiempo analizando el comportamiento humano en entornos industriales y empresariales, desarrollando inclusive una vasta producción literaria sobre cultura organizacional en empresas (Jordan, 2013, p.1) El estudio Hawthorne, por ejemplo, implicó utilizar metodologías antropológicas para comprender el efecto de la productividad en trabajadores y los estímulos financieros, además de exponer la influencia de la investigación en los grupos estudiados (Jurado, 2019). Hoy, el trabajo del antropólogo sigue siendo estudiar la diversidad humana, puesto que este profesional sabe que las identidades humanas no se están homogeneizando por la globalización. Sin embargo, se desempeña más que antes en contextos organizacionales de la sociedad occidental en un mundo que es “un complejo entramado de agrupaciones culturales flexibles que interactúan y se solapan, se disputan y cooperan” (Jordan, 2013, p. 58). Por ello se presenta el campo de la *business anthropology* para estudiar la cultura en entornos organizacionales como empresas y entidades públicas que deben negociar constantemente.

El espacio de los negocios posee sus propios patrones culturales, razón por la cual no se debe relativizar el campo del *business anthropology* solo por su familiaridad. Es cierto que el antropólogo solía adentrarse más frecuentemente en espacios ajenos a kilómetros de su hogar como las Islas Trobriand o Sudán del Sur, donde no hablaba el lenguaje ni las costumbres, además de desconocer las normas de comportamiento aceptables y donde la única forma de aprender era a través de los mismos métodos que la antropología proporcionaba. A pesar de que esto siga siendo lo común en el repertorio antropológico, esto no quita que se puedan actualizar los contextos de trabajo, siendo esta una demostración de que el estudio de fenómenos nuevos no presenta una obsolescencia a través del lente de la antropología (Jordan, 2010, p. 15).

La antropología aún sigue implicando una inmersión profunda en la cotidianidad de las personas, por lo que el contexto de la *business anthropology* es adecuado para desarrollar sus labores en entornos organizacionales de todo tipo, pues a través de los métodos cualitativos como la entrevista abierta o la etnografía, los sujetos estudiados pueden hablar abiertamente y no requiere una técnica demasiado compleja para que se entienda (Jordan, 2010, p. 16). En el mundo empresarial sirve para entender la experiencia de los clientes (User Experience [UX] y User Interface [UI]), técnicas de marketing y la cultura organizacional, siendo este último el más relevante para este trabajo (Reyero, 2017). Las preguntas que se hace el antropólogo de *business anthropology* pueden versar sobre: la historia profesional de sus miembros, la historia de la empresa u organización, cómo se lleva a cabo el proceso de trabajo en equipo, cuál es el contenido del trabajo en equipo, como se definen los líderes y un equipo exitoso y también, las percepciones de ventajas y desventajas en los equipos de trabajo (Jordan, 2010, p. 16).

No todas las culturas tienen negocios, pero todos los negocios tienen cultura.

En la interacción entre contrapartes se presentan situaciones de desencuentros culturales, sin embargo, esto puede no ser evidente a pesar de que tenga incidencia en futuras interacciones. Esto implica que las organizaciones en su gestión e institucionalidad están constituidas culturalmente y aquello debe ser explicitado. Como objeto de investigación de este trabajo, la cultura funciona como una variable independiente en la cadena antropológica del ser, y no como un factor residual de la razón sociológica, económica, ecológica o práctica, como denominó Marshall Sahlins (Mir & Fayard, 2021, p. 453).

La pertinencia del estudio de la cultura organizacional

La antropología de las organizaciones no se ve como una rama dentro de la *business anthropology* solamente, a pesar de que en el párrafo anterior se identifique como un subtema de esta última, ya que el trabajo de autores como Darío Rodríguez o Marcelo Arnold (Rodríguez & Arnold, 1999) se valida como un proceso diferenciado en sus análisis. No como un área de los negocios únicamente, sino como una sub disciplina que está intrínsecamente relacionada con la teoría de sistemas sociales desarrollada por el sociólogo alemán Niklas Luhmann, abordando problemas ontológicos de categoría superior a lo puramente procedimental. Por esta razón, su tratamiento no deriva una de otra, sino que se posicionan como sub disciplinas a la par.

Juan Pablo Gonnet (2013) menciona que desde los ochenta se ha realzado la importancia de la cultura en el ámbito organizacional, pues esta permite la autodescripción de sistemas organizacionales.

Darío Rodríguez (2008) sobre esto dice, siguiendo a Luhmann, que **las organizaciones son sistemas autopoieticos de decisiones**, las que forman el sistema, lo reproducen y además se encargan de producir más decisiones. Dado que la cultura dentro de las organizaciones es invisible para quienes son parte de ellas, se necesita “observar cómo observan” quienes están inmersos en esa cultura, es decir, aplicando observación de segundo orden para comprender cómo se configura el sistema cultural. Si bien puede haber coherencia entre la organización y la sociedad en la cual se encuentra inmersa, también se debe comprender cómo esta dialoga con subsistemas como el económico, el político, el académico, etc. Y también, cómo innovar y ser resiliente al cambio. Para lograr esto, se deben comprender los planteamientos de Luhmann quien señala que “La decisión en su especificidad se fundamenta en la teoría de sistemas autorreferenciales. [Luhmann] Analiza el concepto de decisión en su especificidad epistemológica, al abstraer la decisión de todos los elementos y variables organizacionales relacionados con ella. Como consecuencia, el sistema está constituido por decisiones mutuamente entrelazadas que forman los sistemas organizacionales” (Vidal, 2012, p. 137-138). Entendiendo las organizaciones chilenas que se relacionan con China como sistemas de decisiones, se requerirá entender cómo estas trabajan viéndolas desde afuera, aplicando observación de segundo orden.

La negociación en organizaciones

Esta se define como “la ciencia y arte de asegurar un acuerdo entre dos o más partes interdependientes entre sí, que desean maximizar sus propios resultados, comprendiendo que ganarán más si trabajan juntos que si se mantienen enfrentados, (...) buscando una salida mejor a través de una decidida acción conjunta en lugar de recurrir a algún otro método” (Galdós, 2000, p. 21). El proceso de negociación determina la resolución de una controversia, conflicto o incertidumbre entre partes y no es únicamente parte de procesos empresariales. Existen dos “tipos” básicos de negociación, los cuales son: i)

negociación competitiva, y ii) negociación colaborativa. La primera refiere a una que busca establecer diferencias claras de posturas entre negociadores, dando cuenta de la imposición de una postura sobre otra, lo cual suele ocasionar una discusión dura y poco transigente. La segunda es de carácter más condescendiente, donde no se trata tanto de conseguir la victoria sobre el otro, sino de encontrar en conjunto la mejor solución posible frente al conflicto planteado (Carrión, 2007, p. 5).

Este proceso se compone de diferentes fases. Según Galdós:

- i) Sistema PREP (Previsión de los objetivos, Recapacitar sobre el asunto, Evaluar al interlocutor, Preparar la propia argumentación);
- ii) Diseño del proceso, que define por dónde empezar, presentar propuestas y decidir orden y estilo de negociación, así como establecer límites y alternativas de negociación;
- iii) Los caminos hacia el acuerdo, señalando los puntos en común, posibles correcciones y transparentar errores; y
- iv) La conclusión del acuerdo, cerrar la negociación en la medida de lo posible, repasando los acuerdos y asumiendo que se pueden presentar imprevistos hasta cerrar el proceso completamente (Galdós, 2000, p. 27; Ruz Arias, 2020; Cano, 2005, p. 2-3).

La cultura, en efecto puede ser abordada en la negociación entre organizaciones, pues a pesar de ser un sistema dinámico y potenciado, difícil de fijar a través de tendencias, posee de igual forma una racionalidad equivalente a la de otros sistemas (Arnold, 1991, p. 84). Esta racionalidad es dinámica, por lo que no debe ser comprendida respecto a problemas sincrónicos y/o específicos, sino más bien desarrollar una mirada sistémica y holística donde se contemplen las múltiples posibilidades de expresión.

Esto no relativiza el concepto de cultura en las relaciones entre Chile y China como caso de estudio. Pues, la reducción de complejidad orientada a los estudios de la cultura organizacional y sus procesos problematiza el concepto de cultura seleccionando dentro de las múltiples capas de sus expresiones. En suma, se selecciona aquello que representa el problema de la cultura en la antropología y que refiere a la dimensión simbólica y cognitiva dentro del mencionado contexto.

Además, la definición de cultura queda expuesta reconociendo que existen variables que la limitan, aunque sea conocida como un concepto ambivalente, pues se especifica para ciertos contextos y tiempos. ¿Qué quiere decir esto? Como planteaba el antropólogo Roy Wagner (1981) cuando se desea describir la cultura de otros lugares o personas ajenas a nosotros se inventa, encapsula y define esta según nuestras propias categorías de pensamiento y lo que se aprende en procesos de convivencia social. Esto explica que sus categorías de análisis también están predeterminadas por aquello que queremos decir y lo que nos enseñaron que es cultura, inclusive en el campo antropológico (López, 2017, p. 86).

Promover un tipo de cultura de relacionamiento es un fenómeno asociado a las relaciones de poder, y el cómo se comunica este tipo de relación, también (Hall, 2003). Es por ello, que se valida la concepción de que las personas entrevistadas dan respecto a posicionar a la cultura en este contexto de relaciones y como dimensionan la cultura y la importancia que le otorgan.

3.2 Problematización

En esta sección pretendo señalar el problema que se presenta a partir de los antecedentes, que exponen la pertinencia de la vinculación de la antropología en las relaciones internacionales, luego el desarrollo de las relaciones entre Chile y China desde lo académico, político y empresarial, afirmando que **la evaluación y proyección de estas relaciones puede ser abordada desde la Cross Cultural Communication y particularmente con el potencial del análisis antropológico.**

La relación entre Chile y China, estimulada en los cincuenta por el interés cultural y luego potenciada desde lo comercial, se debe considerar integralmente. La cultura es el modo socialmente aprendido de vida en la sociedad humana y abarca el pensamiento y comportamiento de las personas (Harris, 2001, p. 14). Existe una gran cantidad de proyectos de índole empresarial, política y académica que se han concretado entre Chile y China que no podrían haberlo hecho si no hubiera existido comunicación intercultural. La relación entre países por su naturaleza de “diálogo desde las antípodas” ha ido desarrollándose paulatinamente con un eje en lo comercial como línea conductora, y lo demás como ramificaciones y profundizaciones que la diplomacia cultural ha permitido abordar. Teniendo en cuenta que esto se ha desarrollado desde distintas organizaciones y actores, se considera lo académico, político y empresarial como subsistemas sociales diferenciados con sus respectivas culturas organizacionales que en diferentes momentos perfilan y profundizan las relaciones desde sus miradas organizacionales y temas de interés. Se problematiza la idea de cómo a partir de la relación que ha desarrollado Chile con China se han generado dinámicas culturales particulares entre organizaciones desde los distintos subsistemas.

Esto hace necesario una evaluación de estas dinámicas a través de un diagnóstico desde las mismas organizaciones y actores clave, y obtener así información sobre que hace falta para profundizar esta relación y si efectivamente la antropología puede disponer de sus métodos y análisis para proyectarla. Considero el enfoque de la Cross Cultural Communication para caracterizar esta relación, dando cuenta que los resultados materiales de esta se gestaron basándose en una serie de acercamientos entre personas con roles articuladores, donde las herramientas de la comunicación intercultural que han desarrollado chilenos y chilenas, ha logrado traducirse en proyectos, acuerdos y tratados con contrapartes chinas. También se hace necesario resaltar lo necesario del análisis organizacional, pues es desde un marco organizacional que se pudieron desarrollar, relacionando la misión y visión de estas organizaciones, a una mejor y más profunda vinculación con la RPC.

Los proyectos en materia de telecomunicaciones, energía, ferroviarios, científicos, empresariales, académicos y culturales entre Chile y China son el fruto de esta relación y continúan sumándose, a su vez, más personas buscan ser actores clave en continuar y diversificar la relación de Chile con la RPC ya sea desde el ámbito público o privado. Por aquello, se presenta la necesidad de investigaciones antropológicas que cuestionen la pertinencia de lo cultural más allá del beneficio económico de las relaciones, sino como un elemento clave en la relación que amplía el marco de posibilidades y presenta nuevas aristas frente al dinamismo propio de ellas. La necesidad de descripción y caracterización de los elementos culturales en la relación entre Chile y China fue lo que motiva a proponer esta investigación.

Así, se desea lograr comprender cómo las dimensiones culturales tienen incidencia en las expectativas de proyección de esta relación desde lo que ya se ha hecho, desde quienes ya han vivido, estudiado, trabajado y leído como interactuar con China. Son sus anhelos, esperanzas, temores, desacuerdos, expectativas y vaticinios sobre los caminos que se buscan seguir utilizando en el campo organizacional como marco de acción. La ciencia antropológica es el espacio teórico que mayor potencial de exploración posee por su capacidad de descripción y comprensión cultural, que requiere también una necesaria profundización que use adecuadamente a la antropología organizacional y el

Cross cultural Communication como subdisciplinas explicativas de estas relaciones sociales. Tiene el beneficio de poder nutrirse del testimonio de sus actores, y sus respectivos estilos comunicativos desde perspectivas *emic* y *etic*⁶ que exponen el amplio espectro de estudio, pero también de la observación participante para así ofrecer un adecuado análisis para entender patrones culturales.

3.3 Pregunta de investigación y objetivos

Pregunta de Investigación

¿Como se manifiesta la importancia de la cultura en las relaciones con China desarrolladas por líderes de opinión chilenos en entornos de organizaciones académicas, políticas y empresariales?

Objetivos

Objetivo general: Desarrollar un modelo de análisis antropológico comparativo basado en la información obtenida de los líderes de opinión y su entorno organizacional académico, político y empresarial para la reflexión y proyección de las relaciones Chile-China.

Objetivos específicos:

- Describir las evaluaciones de los **líderes de opinión** en torno a la relación Chile-China y lo que han sido sus acercamientos interculturales.
- Identificar cómo desde el **desarrollo de las organizaciones chilenas** que se relacionan con China se han proyectado relaciones en búsqueda de profundización cultural.
- Vincular los testimonios de los líderes de opinión y la observación de organizaciones para aplicar visiones antropológicas funcionales a la relación Chile-China.

Capítulo 4: Marco metodológico

Para hacer efectivo lo señalado en el marco teórico, se propone el desarrollo de una investigación aplicada que transforme conocimiento puro en conocimiento utilizable (Cazau, 2006, p. 17), con metodología cualitativa que tiene un beneficio doble de elección. El primero es, según Hernández, Fernández y Baptista (2010), que el enfoque cualitativo se utiliza para comprender la perspectiva de los participantes del estudio, conociendo sus experiencias, opiniones y significados, lo cual se hace pertinente en este caso para conocer las visiones de las personas sobre las organizaciones que se relacionan con China desde una visión holística; además, **el grupo social objetivo de esta**

⁶ La perspectiva *Emic* consiste en una descripción con las claves significativas para los investigados, mientras que la perspectiva *Etic*, se enfoca en los términos observables y de la inserción del investigador sobre el tema (Corona & Maldonado, 2018).

investigación ha sido poco estudiado en Chile, lo cual valida también la investigación cualitativa para insertarse en un espacio inexplorado. Como se desprende de las líneas anteriores, el campo aplicado serán las organizaciones chilenas que se relacionan con China, de las áreas académica, política y empresarial.

Reconociendo las características esenciales de los grupos a investigar y la necesidad de explorar su contexto y los actores involucrados, el alcance del estudio será exploratorio-descriptivo. Exploratorio, pues es un tema de investigación poco estudiado y abordado superficialmente (Hernández, Fernández, Baptista, 2014, p. 91) Los contextos de Cross Cultural Communication y su particularización en organizaciones chilenas que se relacionan con la RPC son incipientes y es un tema de investigación emergente en Chile. En lo que refiere a la negociación y cómo la cultura afecta a los procesos de negociación, se desea aportar con una investigación antropológica que proponga variables de análisis para comprender los alcances de esta (Castro, 2014, p. 143).

La referencia básica a un estudio exploratorio de este tipo es el del “Efecto Hawthorne”, desarrollado por Elton Mayo en 1955 y que impulsó los estudios organizacionales, así como cuestionar el efecto en los estudiados al saber que están siendo estudiados (López, Díaz & Robledo, 2015). Por otro lado, el alcance descriptivo es por la necesidad de una caracterización adecuada de las organizaciones y personas que se relacionan con China en el aspecto académico, político y empresarial en términos de su complejidad, describiendo la diferenciación intra y entre organizaciones, sus miembros, sus metas (Hernández, Fernández, Baptista, 2014, p. 92). Y el nivel de reducción de complejidad al momento de relacionarse con China. Se deben exponer adecuadamente las dimensiones culturales de la Cross Cultural Communication, hacer un correcto diagnóstico organizacional y definir las variables y conceptos que se medirán, así como caracterizar a los sujetos o grupos estudiados (Hernández, Fernández, Baptista, 2014, p. 92).

El paradigma constructivista de la antropología se utiliza para esta investigación, advirtiendo que dentro de este hay diferentes perspectivas, pero que no obstante confluyen en la preocupación de comprender cómo el ser humano conoce (De la Garza & Leyva, 2010; Creswell, 2007). Se contrapone a la idea de que el sujeto puede asimilar una realidad exterior con los instrumentos adecuados, y se afirma que la realidad se va constituyendo respecto a las intervenciones de los sujetos. Poniendo de foco a la comunicación entre organizaciones, se busca eliminar perturbaciones y reconocer la predominancia del lenguaje en el desarrollo investigativo y epistemológico (De la Garza, Leyva, 2010; Von Glasersfeld, 1996).

En este sentido, interesa del constructivismo su noción de las ciencias sociales como observadoras de segundo orden, para interpretar la realidad fenoménica, una noción que se toma de Schutz (De la Garza & Leyva, 2010, p. 332). Esta noción se profundiza en el constructivismo sistémico-operativo, subcampo que se utilizara en esta investigación, donde según Mascareño “la descripción produce lo que describe” (Mascareño, 2006, p. 7). Con esto no se quiere relativizar absolutamente todo, porque se habla de comunicación real entre individuos reales, quienes no tienen noción de la observación de procesos, razón por la cual se necesita de un investigador que cuestione con qué lentes se está observando, que deleve ciertas categorías que aparecen implícitas y las exponga de acuerdo con las clasificaciones que se irán construyendo (Mascareño, 2010, p. 10). En ese sentido, el quehacer de esta investigación, y en particular de su investigador, es el de “un observador de sistemas complejos, y no triviales, que observan y operan la realidad que ellos mismos construyen” (Arnold, 1998, p 31).

Lo que guía esta investigación, además, no es la búsqueda de una verdad ontológica, sino una comprensión de la comunicación sobre la base de la perspectiva constructivista, la cual aporta los significados de la experiencia y cómo observarlos (Von Glasersfeld, 1996; Creswell, 2007, p. 20). En

particular, a través de la antropología organizacional, la antropología de los negocios y la observación de segundo orden se logra contar con las herramientas metodológicas para insertarse en el campo. Respecto a esto, se deben mencionar la tarea de describir con etnografía y caracterizar con entrevistas como parte del proceso constructivista de observación de segundo orden, implicando distinciones esquemáticas, lo que se complementara con los *Cross Cultural Research Methods*, destinados a comprender en detalle la diferenciación cultural entre organizaciones identificando y analizando los distintos modelos culturales que miden valores, creencias y formas organizacionales (Jordan, 2010, p. 16).

4.1 Técnicas de producción

Las descripciones son parte esencial de la investigación cualitativa, y considerando que este es un estudio exploratorio-descriptivo, se requiere de técnicas que den cuenta de cómo es el contexto donde se investiga, cuáles son sus características y que finalmente se contribuya al conocimiento de la investigación realizada. En el paradigma sistémico-constructivista se requiere del ojo del observador, como actividad objetivante (De la Garza, Leyva, 2010, p. 332) y para poder desarrollar esta distinción de la que hablan Luhmann (1996, p. 53) y Arnold (1998, p. 33). Es por esto, por lo que se eligieron técnicas de producción, la etnografía y la entrevista en profundidad. Esta última se presenta como un evento comunicativo controlado, donde se aprende sobre los sistemas culturales en los términos de los informantes clave, que en este caso son líderes de opinión (Arnold, 1998). Creswell (2018) destaca la entrevista por entregar información histórica, lo que permite operacionalizar si las dimensiones identificadas son un componente duradero o no.

Las entrevistas son de tipo semiestructurado, con el fin de abordar los contenidos acerca de la cultura de negocios, cultura organizacional y una descripción de la comunicación en contexto Cross Cultural, permitiendo que se abran preguntas para precisar contenidos que él o la informante puedan aportar (Fernández, Hernández & Baptista, 2014, p. 418).

La observación cualitativa u observación participante es la técnica utilizada para adentrarse en las organizaciones, mantener un papel activo y de reflexión permanente hasta donde lo permita la cotidianidad de los grupos estudiados (Fernández, Hernández & Baptista, 2014, p. 411; Arnold, 1998, p. 35). Se sigue un protocolo de observación que recopila los datos etnográficos siguiendo las recomendaciones de Bogdan y Biklen (1992), quienes separan las notas descriptivas (retratos de participantes, reconstrucción de diálogo [será grabado digitalmente], descripción del entorno físico, relatos de acontecimientos y actividades cotidianas) de las notas reflexivas (percepciones personales del investigador como sentimientos, ideas, corazonadas, impresiones y prejuicios) de tal forma que se esquematice mejor la información (Bogdan & Biklen, 1992 en Creswell, 2018, p. 266).

La etnografía nos habla de un grupo particular, pero el método Cross Cultural de comparación nos habla de valores generales y diferenciados entre culturas organizacionales, es decir, se formulan descripciones simultáneas que luego se distinguen entre ellas a partir de los modelos de dimensiones culturales, los cuales, por ejemplo, señalarían cuál es la posición de cierta organización comparada con otra respecto a la variable largo plazo (Ember & Ember, 2009, p. 2). Se entiende para esta investigación, etnografía como la herramienta que nos acerca a los espacios de las organizaciones y permite abordar las interacciones repetitivas entre individuos y grupos para dar cuenta de comportamientos organizativos y construir un patrón de redes de vínculos (Jordan, 2013, p.33).

Esto permite establecer diferenciaciones entre países, entre organizaciones de distinta área (académica, política y empresarial) o bien de una misma área. Dentro de los estudios en organizaciones, la observación de segundo orden permite comprender la cultura organizacional en la que están inmersos sus miembros (Ávila, 2015). Como menciona Arnold “se requiere apoyos con procedimientos que pongan acento en la identificación y descripción de operatorias mediante las cuales las comunidades humanas absorben, organizan y describen sus experiencias” (Arnold, 1998, p. 35). En el estudio de sistemas complejos y la descripción de sus rasgos distintivos, el tipo de método sigue siendo principalmente cualitativo (Arnold, 1998).

¿Por qué centrarse en líderes de opinión?

Para los fines de esta investigación, utilizo los siguientes puntos para definir los informantes clave en la categoría de líderes de opinión:

a) Los criterios de selección de las organizaciones: Las organizaciones son variadas, no obstante, el mapeo general de las organizaciones chilenas que negocian con China se establece desde la noción propia de este investigador, como también por la identificación de los líderes de opinión de aquellas organizaciones que a su criterio son imprescindibles de estudiar.

b) El tipo de muestreo y las etapas para expandirlo: Esto quiere decir, si se tuvo contacto inicial con uno o con otro y la razón de decidir por uno o por otro. Se reconocen una serie de líderes de opinión por mi vinculación propia, participando durante el año 2019 y 2020 en el “Grupo de Estudios de China” del Instituto de Estudios Internacionales de la Universidad de Chile donde se tuvo contacto con embajadores, políticos y académicos que son referentes en este nicho, además al ser este investigador (yo) Diplomado en Estudios Chinos por la misma casa de estudios, los profesores de este postgrado son parte referencial del grupo de los líderes de opinión seleccionados.

c) El alcance de los informantes incluidos en la investigación: No centrándose en la cantidad de entrevistados, sino en cómo trabajar con la información que se recopile. Se seleccionaron líderes de opinión que suelen repetirse en circuitos de discusión (académicos, políticos y empresariales) sobre las relaciones Chile-China, que se desempeñan en puestos clave como tomadores de decisiones o son consultados por su experticia, ya sea en el ámbito público o privado. Personas que suelen dar charlas sobre China, entrevistas en televisión y también han escrito libros de la materia. Esto permite establecer el rigor metodológico en la descripción de cómo se llegó a estos informantes.

Entrevista a expertos

La **entrevista a expertos** es de tipo semiestructurada, típica de estudios cualitativos y exploratorios y busca generar conocimiento más profundo dado el perfil específico de los entrevistados y porque los objetivos del estudio así lo requieren (Hernández, Fernández, Baptista, 2014, p. 397). Aquí se les llama expertos a los líderes de opinión que cumplen con un perfil particular en torno a los criterios de acceso a cierta información y las redes de contactos que han generado en este campo. Esto me permite hablar de personas que interactúan con otras organizaciones y a la vez tienen una destacable experiencia en el sistema en el cual se desempeñan.

Preguntas de la entrevista

Elaboré una serie de preguntas amplias para fomentar el desarrollo de la entrevista, buscando lograr una conversación que expusiera la importancia de la cultura en las percepciones de los entrevistados y el ejercicio mismo de relacionarse en un entorno *cross-cultural* con China. Al reconocer de antemano por la experiencia previa del autor de esta investigación, los temas relevantes que se desprenden de la relación de Chile con China y como median sus actores en ella, se buscó crear una atmósfera donde se expresaran libremente los temas que proponían los entrevistados. Sin embargo, la comprensión de las perspectivas de los entrevistados se hizo más evidente solo a medida que se fueron realizando, pues daban cuenta de categorías de importancia implícita respecto a **cómo ellos comprendían la cultura**.

La batería de preguntas inicial era la siguiente:

I.- Percepción sobre China y su relación con Chile

1. ¿Cómo llegó, y a través de qué instancias, a vincularse con China?
2. ¿Consideraba en ese momento que China sería muy importante en un futuro cercano y sería crucial vincularse con este país o fue algo casual?
3. ¿Cuáles cree que son los hitos que marcaron la importancia de la relación entre Chile y China? (Si pudiera profundizar más allá de los 4 hitos [Reconocimiento 1970, Ingreso OMC, Reconocimiento como Economía de Mercado, TLC 2006])

II.- Negociación

1. ¿En qué procesos de negociación/acuerdo o discusión con contrapartes de China ha podido usted participar? ¿En qué instancias le ha tocado compartir y/o discutir con contrapartes chinas?
2. Refiriendo a sus experiencias pasadas ¿Qué elementos de la cultura china en cuanto a relaciones sociales le parecen interesantes de mencionar?
3. ¿Qué prácticas, códigos o rituales piensa usted que son particulares en los procesos de discusión con delegaciones chinas?
4. ¿Qué habilidades cree usted que debe tener alguien que quiere aprender a relacionarse con China?
5. ¿Cree que la mayor consideración de aspectos culturales habría derivado en mejores resultados en procesos de acuerdo con China que no se han desarrollado como se hubiera querido? (Como el caso de Huawei o Aisino)

III.- Organizaciones y sus características respecto a China

1. ¿Se encuentra vinculado(a) a organizaciones que trabajen con China?
2. ¿Cuáles son las organizaciones en el ámbito (político/académico/empresarial) que usted identifica como cruciales en la relación de Chile con China? (Pedir ejemplos)
3. ¿Cuál es su percepción respecto a cómo estas organizaciones abordan la comunicación intercultural con China?
4. ¿Qué factores de la comunicación cree que son un desafío que las organizaciones deben resolver, respecto a su relación con China?

IV.- Últimas preguntas

1. ¿Qué falta hacer en Chile en lo comunicacional para desarrollar una proyección estable de relacionamiento con China?
2. ¿Cómo le gustaría que fuera el desenvolvimiento de las relaciones entre Chile y China y que rol juega la cultura en ello?

De todas las preguntas, las marcadas correspondientes a la **I.3, II.1 y II.3** se tuvieron que presentar de forma distinta. La primera, sobre los hitos que marcan la relación Chile-China, se buscó reestructurar, pues, los hitos reconocidos por todos/as corresponden a los identificados en el llamado “discurso de los primeros”. Por ello, se reorientó esta pregunta hacia los estadios intermedios en que los entrevistados hubieran estado involucrados e incorporaran nueva información para comprender las fases previas o posteriores a estos hitos, el cómo se llegó al hito o, qué efecto cultural tuvo el hito. Esto permitió llegar a más descubrimientos que aumentan el número de hechos destacables y permiten entender la articulación entre ellos.

Respecto a las preguntas **II.1 y II.3** se tuvieron que eliminar a medida que iban avanzando las entrevistas por las siguientes razones:

- i) se entiende como negociación un proceso donde se logra un rédito económico, lo que limitaba la pregunta II.1 solo a los empresarios;
- ii) cuando se sustituye por acuerdo/discusión/foro/conferencia se amplía la pregunta II.1, no obstante, al referir a un proceso temporal específico y limitado, se propone que también se considere las relaciones más allá de esta limitación, pues la mayoría mencionó que estas continúan fuera de los espacios formales;
- iii) la mayoría respondió que la pregunta **II.3** se puede asumir como una generalización típica de los manuales “*Doing business with China*” lo cual se encuentra ampliamente documentado (tomar la tarjeta de presentación con las dos manos, respetar los horarios, ser transparentes y comprender los tiempos más largo, etc.) por lo que prefirieron responder como algo más amplio, es decir, algo que no se logre reconocer antes de las interacciones, por ejemplo, el grado de confianza que se puede lograr en distintos espacios e intereses y cómo se debe asumir un camino distinto para cada uno, ya entiendo lo que busca el otro;
- iv) partir con un estereotipo o generalización es subestimar a la contraparte, y en esto se debe entender como un proceso de complejidad donde cada actor debe desarrollar una suerte de proceso etnográfico propio.

El carácter de esta investigación demostró que a medida que se iba preguntando a las personas las preguntas ya redactadas, fue transversal el reconocer que la mayoría sabía cómo acercarse a sus contrapartes chinas y con qué estrategias basadas en el reconocimiento cultural. Sin embargo, el desafío que más se les presentaba era entender **que más se podía hacer**, cómo se obtienen herramientas para hacer más y mejor, una suerte de respuesta basada en la reciprocidad donde se manifieste un interés patente a lo que China ha buscado hacer con Chile. **Aquí reconocí la pertinencia de la antropología para explicar esto.**

¿Cómo se llegó a los informantes clave de esta investigación?

Por vinculación personal e interés sobre China, se participó en un grupo donde embajadores, profesores y políticos se reunían a discutir los desafíos de la relación de Chile con la RPC. Entre estos desafíos destacaban los problemas de comprensión intercultural que implicaban el cese de proyectos sino-chilenos, por no llegar a acuerdos o por influencias externas, como en el caso del cable submarino de *Huawei*, el megapuerto de San Antonio y el proyecto de tren rápido Valparaíso-Santiago, ligado a *Sigdo Koppers* y *China Railway Group Limited*. También se evaluaba la incidencia e impacto que tendrían nuevas iniciativas, incluso cómo esto se perfilaría para los futuros profesionales que se vinculasen a China. Desde estas reuniones se reconocieron actores cruciales para la comprensión de China desde el ámbito político, académico y empresarial.

Estas son personas que conocen el fenómeno de las relaciones Chile-China integralmente, y tienen amplio manejo de estas desde diferentes dimensiones que se condicen con sus labores profesionales. Han estado en varias organizaciones teniendo que articular acuerdos o estando en contacto con diferentes centros de estudios o empresas, de tal forma que han vivido diferentes experiencias organizacionales y variados estilos de negociación en estas. Son quienes impulsan proyectos innovadores, que luego las organizaciones deben implementar o bien articular la red de vínculos que suponen las negociaciones Chile-China, pues su visión holística reconoce los problemas que se pueden presentar y exponen concepciones a largo plazo para tener un desarrollo cualitativo más robusto de estas relaciones exteriores sea en el ámbito político, académico y empresarial. Aquí se debe decir que, dada su experiencia, pueden reconocer la intrínseca relación entre estos tres ámbitos y la complementariedad de estos, algo muy importante para la comunicación intercultural.

Accedí a la muestra por criterio de muestreo de expertos, dada la necesidad de personas especializadas en las relaciones Chile-China, y muestreo por redes dado que para acceder a más participantes clave se necesita solicitar contactos a los expertos que ya habían sido entrevistados para compartir esta petición en su red profesional (Hernández, Fernández, Baptista, 2014, p. 398).

Los **líderes de opinión** seleccionados de forma no probabilística debían cumplir con ser aquellos que ejercen un liderazgo con enfoque cognoscitivo. Esto quiere decir que sus cualidades de experticia y la validez de su conocimiento se reconoce en su dominio de los temas de interés del grupo o el nicho en el cual se desenvuelven y generan influencia. Particularmente, para esta investigación se consulta a profesionales con influencia en las áreas académica, política y empresarial que se relacionen con China (Simon, Albert, 1983, p.19). La distribución de entrevistados se hizo identificando sus perfiles, en los cuales se reconozca conocimiento de alguna de las unidades de análisis.

¿Qué organizaciones se estudiaron?

Las organizaciones por estudiar son las que se encuentran involucradas con los líderes de opinión en el área académica, política y empresarial. Estas destacan por ser organizaciones que constantemente están desarrollando actividades con China y dentro de su misión y visión las relaciones con este país se encuentran como prioridad.

Este tipo de organizaciones destacan por articular las relaciones con China y diversificarlas, por lo que no se busca desarrollar un análisis exhaustivo de su cultura organizacional interna, sino cómo se comunican con el entorno, y cómo en el entorno se van incorporando innovaciones que se insertan dentro de cada organización. Para lograr aquello, se requiere desarrollar un enfoque de exposición público parcialmente, donde se den a conocer las actividades que se realizan con contrapartes chinas. Esto, dado que la incidencia de estas actividades no radica en innovaciones que solo afectarían al

espacio de trabajo desde donde vienen, sino que se espera generar incidencia directa o indirecta en otras organizaciones y en la sociedad, que también reciban las perturbaciones de su entorno como una señal de innovación. Aquello, implica que dentro del esquema de relacionamiento con China se consideran distintos resultados por área.

Figura 1: Tipología de organizaciones. Elaboración propia.

Tipo de Organización	Ámbito	Actividades que desarrollan con China
Organización de Relaciones Exteriores	Político	Actividades de tipo diplomático y comercial para la promoción y el intercambio entre Estados y empresas chilenas y chinas
Empresa	Empresarial	Negocios privados
Universidad	Académico	Programas académicos de pregrado y postgrado, cursos de formación, centros de estudio enfocados en Asia y las RR. II. que realizan actividades de difusión y discusión académica
Instituto educativo	Académico	Programas de idioma chino mandarín y cultura
Cámara de Comercio	Empresarial	Mediación entre contrapartes chilenas y chinas en el ámbito de negocios
Organismos parlamentarios	Político	Intercambio de experiencias parlamentarias chileno-chinas
Fundación	Académico y empresarial	Promoción del intercambio político, comercial y cultural. Mediación entre contrapartes chilenas y chinas

Los líderes de opinión no son necesariamente quienes ostentan cargos directivos, sino quienes desarrollan actividades clave con China dentro de las organizaciones. Como se mencionó anteriormente, estas actividades pueden ser el objetivo principal que de sentido a la organización (ejemplo: una empresa chilena radicada en China) o bien desarrollarse lateralmente (ejemplo: un centro de estudios de China dentro de una universidad), por ello, una persona que es parte de una organización como la del segundo ejemplo no sería la misma que se hace cargo de las relaciones con China si estas son las más prioritarias. Estas personas no necesariamente deben participar activamente en todas estas actividades, pero si estar vinculadas a estas, pueden ser como “*Senior Fellow*”, lo que

implica la figura de una suerte de consejero, o bien miembro asociado que aprovecha su experiencia con China para hacerla funcional a la organización y compartir sus lecciones.

4.2 Muestreo y análisis de datos

Teniendo en consideración que este estudio requería de informantes clave que permitieran, en primera instancia, desarrollar una investigación basada en observación de segundo orden para describir organizaciones y sus procesos de negociación, se utiliza el uso de muestreo de expertos (o muestreo por juicio) basándose en criterio profesional, es decir, según la experticia en el campo de las relaciones Chile-China por parte de los seleccionados. Esta se rescata de la experiencia de estudios anteriores y además de que son personas intrínsecamente ligadas a todos los procesos del fenómeno (Mendieta, 2015, p. 1149). Esto permitirá abrir un amplio abanico de información y así dar el paso exploratorio que permitirá darle más sustento a esta investigación donde influye el enfoque de la Cross-Cultural Communication.

Siguiendo la convicción de que estas personas están en contacto frecuente con las organizaciones objetivas del estudio y, además, generan redes de contacto entre ellas, se identificó a una serie de líderes de opinión a entrevistar bajo los siguientes parámetros:

- 1.- Importancia en las redes organizacionales:** Deben ser personas que puedan ser observadores de organizaciones además de tener influencia en una organización.
- 2.- Contacto con otros líderes de opinión:** La comunicación con otros expertos es primordial para entender la comunicación sistémica en estos espacios.
- 3.- Reconocimiento en su área:** Personas que hayan desarrollado una trayectoria que los identifica con sus temas de trabajo y desempeño sobresaliente.
- 4.- Influencia interorganizacional:** Capaces de articular sus tareas en una red interorganizacional que demuestre comunicación fluida.

Para el proceso de análisis de datos producidos por la etnografía y las entrevistas se procederá a seguir los cinco pasos de análisis enunciados por Creswell (2018) los cuales son:

- **Organizar y preparar la información para analizarla:** lo que implica transcribir entrevistas, escanear material y ordenarlo.
- Leer toda la información: identificando variables que se repitan, de tal forma de ir acumulando conceptos e identificando códigos para las dimensiones culturales.
- **Codificación de la información:** a través de las categorías que los entrevistados identifiquen y se aporta la conceptualización de la visión en *cross-cultural communication* y antropología organizacional. Este enfoque aporta la conceptualización aplicándola en toda la información recopilada.

- **Generar una descripción y temas:** Caracterizar una serie de temas y categorías que se presenten como los hallazgos principales de la investigación mostrando múltiples perspectivas de los entrevistados y siendo estas respaldadas por citas.
- **Representar la descripción y los temas:** Utilizar un enfoque narrativo para transmitir y sintetizar los resultados del análisis (en este caso desde la antropología) de tal forma que se entregue las perspectivas de discusión de los temas tratados y como se conectan con tablas, información descriptiva, imágenes, etc (Creswell, 2018, p. 268-269).

El procedimiento de análisis aplicado a las transcripciones de las entrevistas en cuanto a las fases expuestas por Creswell es también complementado con la idea de que se parte con un la “información cruda” que se debe categorizar y comprender según la clasificación que se construye en base a lo entregado por los entrevistados y los ejes definidos en el marco teórico. En este proceso se reconoce:

- “1) "El todo": desarrollando ideas;
- 2) Del todo a las partes: separando y agrupando;
- 3) De lo particular a lo general: re-agrupando;
- 4) Descomponer el todo en sus partes sin perder el todo: integrando y relacionando;
- 5) Relacionar las partes que dan sentido al todo: identificando la categoría central” (Carrillo, Leyva-Moral & Medina, 2011).

4.3 Operacionalización

Figura 2: Operacionalización de la investigación. Elaboración propia.

Enfoque	Metodología	Técnica de obtención de datos	Objetivo de técnica	Resultados	Producto
Cross Cultural Communication	Diagnostico cultural	Entrevista a líderes de opinión participes de negociaciones con chinos	Aplicación de categorías a los datos obtenidos por el proceso metodológico y su clasificación según los criterios de la Cross Cultural Communication	Caracterización cultural	Descripción de lo relacionado a la caracterización cultural y formas de comunicación referidas al contexto Cross Cultural

	Análisis comunicacional	Observación participante del proceso de interacción	Análisis del discurso (Quién dice, que dice, porque lo dice, desde donde lo dice, etc)	Formas de comunicarse	
Antropología organizacional	Observación de segundo orden	Entrevista a líderes de opinión	Identificación de la dinámica organizacional desde los líderes de opinión	Mapa de organizaciones	Caracterización de la proyección organizacional con China y desglose por área (académica, empresarial y política) para identificar semejanzas y diferencias

4.4 Aspectos éticos

Se elaboró un consentimiento informado para los participantes de la investigación, donde se señala su conformidad para dar su testimonio en el estudio, su posición como líderes de opinión y que las entrevistas serán grabadas. A estos se les hará entrega de la investigación completa, en búsqueda de poder ser aplicada en las organizaciones que se relacionan con China. El tiempo de los entrevistados también será considerado y se asume un tiempo limitado para las entrevistas que no afecte sus agendas. La imparcialidad de la investigación también es asegurada, no se pretende entregar información privilegiada a alguna organización por sobre otra. No está de más mencionar lo que expone Bryman (2012) también respecto a que el acceso a la información es un proceso de negociación constante, razón por la cual quedara explicitado el carácter de la investigación, su metodología y sus alcances, implicando también lo que fue el debate Becker-Gouldner, donde se señala que buscar exponer la parte de un lado no implica tomar partido, sino desarrollar una comprensión integral de ambos señalando sus virtudes y defectos, lo cual por cierto es una condición sine qua non del diagnóstico organizacional (Bryman, 2012, p 151-152).

Ética respecto a los temas que se observarán

Si el antropólogo considera que el producto de su investigación es perjudicial para los sujetos involucrados, debe rechazar el proyecto. En este sentido, se desea ser muy enfático en señalar que el

rol de incorporación de antropólogos en estos procesos, justamente para no caer en los obstáculos que se mencionan en el planteamiento del problema, como son el etnocentrismo, debe asumir que el otro entiende nuestros modos culturales, los estereotipos y la percepción errada.

Otra consideración es que las personas involucradas en la investigación no son sujetos pasivos, como tal vez podría ser en una investigación antropológica de marketing, donde las respuestas de las personas se utilicen para vender un producto con la información que brinden. Además, a la pregunta ¿es condescendiente que el antropólogo decida por los demás lo que necesitan y lo que no? Se debe señalar que esta investigación nace justamente de una inquietud que presentaban varios de los líderes de opinión, quienes comentaban que uno de sus problemas principales era el tema de los códigos culturales de la comunicación.

Ser antropólogo en estos contextos no implica tener una postura a favor o en contra de entes públicos o privados, como bien menciona Jordan (2013), es una forma de participar en un diálogo que innova y facilita resolver problemas desde las ciencias sociales. Un diálogo muy importante en nuestra época, donde países como China cambian las lógicas del sistema internacional o actores empresariales como Facebook, Google, Amazon o Huawei generan cambios tan determinantes en el mundo entero. Los antropólogos tienen la obligación de sumarse a la conversación mundial de organizaciones como la ONU, la OMS, las embajadas, los departamentos internacionales de empresas, universidades, fundaciones, etc. y aportar con sus conocimientos.

Sumado a esto, se destaca la fraternidad y confianza que tuvieron los entrevistados para apoyar esta investigación, donde se logró generar un *rapport* antropológico, el cual es una situación comunicativa en la que el observador y el observado comparten una perspectiva emocional, cognitiva y simbólica a pesar de las barreras culturales y posiciones diferentes. Esto es necesario para generar una comunicación exitosa y debido a la cercanía con los entrevistados y discutir un interés común como son las relaciones con China, se pudo profundizar en los anhelos, críticas y esperanzas que estos manifestaron en torno al tema.

Ética en Cross Cultural Communication

La ética es la rama de la filosofía que estudia las normas y principios referidos al comportamiento individual, en nuestra relación con los demás y con el entorno natural. En la comunicación intercultural la ética se aplica para comprender las normas específicas de una cultura y otra respecto a cómo gobiernan sus relaciones entre ellas. Para los contextos de Cross Cultural Communication, resulta imperativo no adoptar una posición esencialista, pues, si bien existen diferencias normativas entre los dos grupos culturales que negocian en un contexto de relaciones interculturales, también dentro del mismo grupo existen variedades de normas que unos cumplen y otros no, por lo tanto, en vez de señalar que todas las normas deben ser compartidas por un grupo, se deben identificar algunas de esas normas que la mayoría tiene en común. Además, en esta investigación se busca caracterizar las normas específicas que sean propias de las organizaciones (Evanoff, 2020, p. 187).

Las investigaciones sobre Cross-Cultural Communication se pueden abordar desde una perspectiva constructivista, señalando que los grupos culturales que dialogan poseen una construcción propia de su realidad y en particular la persona dialogante posee un conocimiento particular de la realidad, contando con la función simbólica del lenguaje que le permite llevar a cabo sus actividades de relacionamiento social (Araya, Alfaro & Andonegui, 2007, p.82).

Esto es pertinente de señalar, pues esta investigación se piensa de tal forma de no ser utilitaria para un solo grupo que tendría una posición privilegiada sobre otro al momento de negociar, sino de hacer

altamente probable la Cross-Cultural Communication, considerando los aspectos culturales de la interacción. Con objeto de estudio, las relaciones culturales, se busca abordar con esta lógica respetando las formas de comunicación de los entrevistados. Tener esto claro permite desarrollar una investigación adecuada, sin asumir a priori que las personas estudiadas tendrán que seguir exactamente los patrones culturales que señala la literatura.

Siguiendo esta idea, se señala que los enfoques metodológicos de la ética intercultural se plantean desde tres perspectivas principales, las cuales son: i) enfoque descriptivo, ii) enfoque normativo, y iii) enfoque meta-ético. Se utilizará en esta investigación el enfoque descriptivo, el cual se vale de la investigación empírica para describir las normas éticas de las culturas, de manera comparativa. De esta forma, se pretende caracterizar a las organizaciones chilenas y chinas y sus negociadores, para describir sus actitudes respecto al proceso de negociación. Por lo tanto, no se pretende decir que, por ejemplo, si una delegación china que negocia con una chilena adopta un sistema de tres negociaciones como mínimo antes de cerrar un acuerdo, sea esta la forma definitiva de negociar que se debe adoptar por la organización chilena. Se debe avanzar dentro del contexto intercultural con normas éticas que pueden ser disímiles, pero que no impiden negociar, respetando los modos culturales (Evanoff, 2020, p. 188-190).

Por último, en ninguna circunstancia, se pretende realizar una investigación sin transparencia para las personas consultadas, comprometiéndose a resguardar su identidad.

Capítulo 5: Resultados

Se realizaron 35 entrevistas en forma presencial o virtual, dependiendo de la disponibilidad de los entrevistados/as. Estas se efectuaron a diplomáticos, académicos/as, periodistas, estudiantes, *scholars*, parlamentarios, funcionarios estatales, funcionarios de empresas privadas y algunos empresarios. Las personas entrevistadas respondieron abiertamente a la solicitud de participar en esta investigación y se mostraron con muy buena disposición a contar sus testimonios. De los/as 35 entrevistados/as 11 son mujeres, aunque la mayoría se concentra en el área académica, algo que presenta un panorama interesante considerando una investigación previa de Claudia Labarca (enfocada en el área empresarial) donde solo destacó una mujer (Labarca & Montt, 2022)

La forma de conseguir las entrevistas fue por contactos iniciales con líderes de opinión a quienes ya se conocía y luego se les pidió el contacto de demás colegas de sus áreas para expandir la muestra. Se agradece particularmente las gestiones del ex embajador Carlos Portales, quien fue la persona que más contactos del área diplomática brindó, dada su vasta experiencia en la Cancillería y la Academia.

Caracterización de los/as entrevistados/as

Se estableció un mecanismo para diferenciar a los entrevistados según su ámbito de origen (académico, político o empresarial). Además, en la codificación se presenta una diferenciación generacional de los entrevistados, la cual se describe a continuación:

1era generación: Se considera como parte de la primera generación a un grupo heterogéneo de personas, principalmente diplomáticos y empresarios. Se logró obtener el testimonio más antiguo respecto a un viaje a China por parte de los enviados diplomáticos que fueron en misión a China,

Corea del Norte y Vietnam en la época de 1970 con el objetivo de establecer relaciones diplomáticas en el entrante gobierno de Salvador Allende, lo que significó concretar el primer hito del discurso de los primeros: el inicio de las relaciones diplomáticas Chile-China en 1970. Posterior a eso se suman a esta primera generación, quienes durante la década de los 90 fueron encargados de diversificar las relaciones comerciales de Chile con la cuenca del Pacífico, y que reflejan los esfuerzos previos a la firma y ratificación del TLC Chile-China del año 2006.

Así pues, este grupo heterogéneo se clasifica de esta manera, pues expone en continuidad todo el trabajo previo que se necesitó para concretar el TLC, inclusive desde 1970 en el gobierno de Salvador Allende, pasando por la dictadura de Pinochet, el retorno a la democracia y los gobiernos de la Concertación y culminando con los procesos de negociación para el estudio de la factibilidad de un tratado de libre comercio en las jornadas de la APEC Chile 2004 y la posterior puesta en marcha del TLC Chile-China 2006 tras la ratificación en el Congreso.

Dentro de quienes viajaron a China en los años setenta se encuentran quienes tuvieron el privilegio de participar en un grupo de avanzada convocado por el presidente Allende para establecer relaciones diplomáticas con varios países de Asia, en un viaje que incluyó también pasar por Vietnam y Corea del Norte.

Luego, se incorpora a quienes articularon relaciones económicas internacionales durante los noventa. Este grupo era consciente de que se estaban abriendo espacios que debían consolidarse, y que el acento en lo económico era el camino definido para articular esta relación. Son, por lo tanto, los que participan de la inserción de Chile en foros internacionales como APEC, los que acompañan al presidente Frei y al presidente Lagos en sus giras internacionales en Asia y coordinan todo el trabajo prospectivo en instancias público-privadas para entregar como resultados la preparación y articulación de APEC Chile 2004, que desde sus negociaciones derivó en los TLC que se firmaron con Corea del Sur (2004), China (2006) y Japón (2007):

“En enero del año 2004 los chinos invitan a Chile a Beijing a un seminario para contar la experiencia chilena en acuerdo de libre comercio, producto de esa reunión el viceministro de la época nos propone iniciar una negociación el primer día. Era un seminario de 2 días y el primer día ya a mediodía a la hora de almuerzo él nos dice que deberíamos anunciar las negociaciones en la tarde de un acuerdo, del inicio de acuerdo de libre comercio. Después de muchos dimes y diretes con el presidente, al final el presidente Lagos dice que no es responsable iniciar una negociación sin hacer estudios ni consultas con la sociedad chilena y en consecuencia se comienza a negociar el lanzamiento de un estudio, un conjunto para ver el posible impacto de un acuerdo de libre comercio entre Chile y China” (Entrevistado 29, político, G1).

2da generación: Esta aprovechó el impulso de los primeros para actuar con un marco de acción mucho más amplio, dada la consolidación que significó el TLC del 2006, dado que por adición los efectos de la relación económica se irían reflejando paulatinamente, todo lo demás requería desarrollarse y proyectarse. Esto significaba dar el acento a lo cultural, político, educativo y por cierto los nuevos flancos que esta relación manifestaban para ser analizadas desde el punto de vista académico. Aquí se reconoce lo que un grupo de académicos/as hicieron al llegar a estudiar tempranamente a China a pesar de que no existían muchas o sistematizadas experiencias previas. El perfil académico de esta segunda generación no ignora a los miembros de la primera generación, pues inclusive estos se incorporan en varias instituciones aportando sus conocimientos sobre China y ejercen la docencia hasta el día de hoy, sumándolo algunos a su trabajo en Cancillería.

Los años venideros del 2006 también incorporan el trabajo de quienes diplomáticamente fueron trascendentales en la profundización y diversificación de relaciones a otras áreas. En el plano cultural, político y financiero fueron parte de una generación que demostró que no bastaba solo con el TLC para que las relaciones entre Chile y China fueran por ancho camino. Esto pues, las posibilidades que daba ser socio preferencial de una de las economías más grandes del mundo también implicaban relacionarse con una nación de 1400 millones de habitantes, con la cual se había entablado amistad.

En la 3ra y última generación, se reconoce a aquellos actores que se integraron a las relaciones Chile-China aprovechando los impulsos ya instaurados y los entrevistados, son todos del área académica. Ellos han generado investigaciones más avanzadas que no solo apuntan a lo exploratorio, sino a sistematizar la relación tratando temas como el hermanamiento de ciudades, los bancos de inversión chinos, las asociaciones estratégicas integrales, los asuntos de seguridad no tradicional, los vínculos militares. etc. Es necesario decir que esta separación de generaciones no está parcelada de manera muy cerrada, pues muchos actores trascienden a las distintas generaciones y el dinamismo de su ejercicio profesional los ha llevado a incursionar por las tres áreas (académica, política y empresarial). Considerando esto, el orden anterior presentado se propone particularmente para englobar largos periodos de tiempo donde se dieron proyectos importantes.

Expuesto lo anterior, la asignación de un código para resguardar la identidad del entrevistado se construye a partir de: **i) el momento en que fue entrevistado para asignarle un número, ii) su ámbito de origen en el que se desempeña (académico, político o empresarial) y iii) la generación a la cual pertenece, sobre la base de los criterios de los párrafos anteriores.**

Figura 3: Codificación para identificación de entrevistados. Elaboración propia

Criterio de codificación	Descripción	Código
Numero de entrevistado	Corresponde al orden asignado a los/as entrevistados/as desde la primera hasta la última entrevista	1, 2, 3, 4...,10, etc.
Ámbito de origen	Es lo que señala el sistema en el cual se desempeñan las personas entrevistadas y corresponde a la categoría principal expuesta en este trabajo.	Académico, político o empresario
Generación	Corresponde a la división temporal creada para identificar a las personas que comenzaron a relacionarse profesionalmente con China dependiendo del momento en que esto ocurrió: si es primera generación, quienes participaron en los primeros acercamientos, los setenta,	G1, G2 y G3

	<p>ochenta y noventa; segunda generación (2000-2010), que participaron en la concreción del TLC y han desarrollado o sido parte de proyectos que han diversificado la relación; y tercera generación, que son quienes han participado los últimos años de esta relación y se insertaron con relaciones más concretas y posturas más críticas</p>	
--	--	--

En el relato, además, se elimina al género de los entrevistados para resguardar su anonimato, se opta en su lugar por señalar el perfil laboral de los entrevistados. La identificación de la persona, por lo tanto, quedaría como en el siguiente formato de ejemplo:

"Cita del entrevistado con su relato"

(Entrevistado N°, Académico, Generación 1, 2 o 3)

Dicho esto, se puede entrar en detalle a mencionar cuáles son los temas que se extraen y analizan de las entrevistas, elemento central de esta investigación, para obtener información y que presenta un carácter reflexivo por parte de los entrevistados, según la posición que han jugado en esta relación, como ven el pasado de estas relaciones, su presente y sus anhelos para el futuro.

Es con base a las reflexiones, críticas, deseos y esperanzas de quienes gentilmente brindaron testimonio, que se construye un análisis antropológico que busca humildemente aportar herramientas metodológicas para la proyección, estimulación y evaluación de esta relación que hace tiempo ha dejado de ser eminentemente comercial, y hoy se encuentra en un punto de inflexión para comprender que tan integral y variada puede llegar a ser.

Los resultados de las entrevistas

Hay estructuras de desarrollo que no se pueden equiparar por espacio geográfico, matriz productiva asentada, historia, patrones socioculturales, cultura organizacional, o bien, directrices laborales. No obstante, hay países como Chile que han implementado y complementado herramientas para abrir sus horizontes al progreso. Además, donde existen diferencias patentes entre economías, la complementariedad es un gran aliado a la apertura de acuerdos que beneficien a ambas partes. Esto de cierta forma describe la naturaleza de las relaciones económicas Chile-China, una relación de décadas que suma actores y visiones hacia el futuro.

Sus protagonistas, que pueden ser los entrevistados o bien aquellos a quienes no se pudo acceder en este estudio por limitaciones de agenda, tiempo, etc. se han decidido denominar como el "mundo de los que crean con China".

El mundo de los que crean con China

Así se decidió llamar a este grupo heterogéneo de mujeres y hombres de diferentes edades (de al menos 30 a 90 años) que en su vida se han dedicado a interactuar con China, lo que directa o indirectamente ha logrado crear las relaciones con este país, y darle nuevos y variados impulsos a la relación. Han sido los protagonistas de procesos muy determinantes que se suman a la lista de hitos de esta relación. Se destaca su capacidad de haber internalizado el cómo entender ciertos códigos culturales para relacionarse con contrapartes chinas, impulsando un desarrollo creativo multidisciplinario. Esto ha significado el tipo de comunicación que las organizaciones chilenas han construido con el país asiático y a su vez, este grupo de personas, que, a pesar de su heterogeneidad, ha demostrado una gran capacidad de sinergia en sus acciones, haciendo confluír a los tres ámbitos seleccionados para este estudio en una serie de instancias y proyectos conjuntos que suponen un tipo de comunicación y experticia propia de su inserción en un campo intercultural.

Significativamente han creado un tipo de comunicación en red que mantiene unos patrones y concepciones particulares de lo que significa relacionarse con las múltiples chinas culturalmente hablando. Esta es la historia de esos patrones culturales.

5.1 Primer acercamiento a China

Hay quienes se acercaron a China por primera vez trabajando antes con temas del Sudeste Asiático, o bien quienes por vinculación familiar lograron acercarse a China en el contexto de la región de Este de Asia, para otros fue el contexto de su labor profesional lo que los llevo a trabajar par a par con delegaciones de China.

Estas personas conocieron las múltiples chinas, culturalmente hablando, viajando hasta ese país. Algunos vivieron allí por varios años, ya sea por estudios o motivos laborales. Dentro de ellos, hubo quienes fueron periódicamente y otros esporádicamente. Aun así, algo que confluie en todos los entrevistados es que más allá de identificar un choque cultural específico, conocer este Estado-Civilización implica que del *pool* de elementos culturales a los que pueden hacer referencias, existen una infinidad de opciones que les llamaban más la atención.

Para exponer un orden entre los entrevistados, dando cuenta de que ya se expuso la diferenciación generacional de los entrevistados en tres generaciones, se establecen además diferencias según el área organizacional de acercamiento a China (académica, política o empresarial).

5.1.1 Acercamientos académicos

Del total de entrevistados, más de la mitad se dedican al área académica, ya sea en universidades, institutos, ONG's entre otros. Su actividad académica sobre China va desde ejercer la docencia universitaria, pasando por la enseñanza del chino mandarín hasta investigaciones sobre los primeros intelectuales que viajaron a China como José Venturelli. En la multiplicidad de abordajes académicos que estas personas desarrollan sobre China, se encuentran estudios artísticos, programas de chino mandarín, estudios sobre seguridad y defensa, política comercial, economía, historia, migraciones, derecho, negocios y confianza, etc.

El cómo llegan a China también es variado. La mayoría ha viajado a China en alguna ocasión, algunos se han ido de intercambio y luego han seguido visitando el país participando en congresos y estadías

académicas, mientras que para otros su primer acercamiento fue estas últimas actividades mencionadas. Incluso hay quienes se han dedicado a estudiar China, pero solo un tiempo después la pudieron conocer en persona.

Por rigurosidad académica, se incluyen en este apartado de “Primer acercamiento a China” los extractos de entrevistas de quienes se acercaron desde el área académica y lo siguieron haciendo en su actividad profesional desde esta misma área. Esto debido a que desde el área política (particularmente diplomáticos) luego de dedicarse al servicio exterior suelen dedicarse a hacer clases sobre su experiencia profesional, no obstante, su testimonio es incluido en el apartado “político” pues refiere a su época de desempeño laboral principal en las relaciones directas con contrapartes chinas. Esto no busca obviar a los miembros de la primera generación, los cuales en su mayoría son diplomáticos o pertenecientes al rubro de los negocios, pues inclusive estos se incorporan en varias instituciones aportando sus conocimientos sobre China y ejerciendo la docencia hasta el día de hoy:

“Habían unas becas del gobierno chino que prácticamente nadie se estaba yendo a China en ese tiempo, estoy hablando el año 2003, yo me fui a China en el 2003 y postulé y fue muy fácil, fue muy fácil en el sentido de que ahí también había una conexión con mi papá en ese tiempo, mi papá era político y también él estaba muy vinculado con algunas cuestiones del Asia, pero por otra parte veía que prácticamente se estaban perdiendo las becas, entonces postulé y me fui con un grupo de otros chilenos más que llegaron para allá y habían dos chilenas más también estudiando allá, así que esa fue como mi primera entrada con China completamente perdida con el chino” (Entrevistado 2, académico, G2).

Quienes viajaron tempranamente a China a estudiar realizaron acuerdos académicos, lo cual resultó en una gran apertura de nuevas oportunidades para las futuras generaciones de alumnos que fueron al territorio.

“Entre el año 2006 y el año 2008 y 2009 yo estuve estudiando, tomando hartos cursos en la universidad y el año 2009 me fui a hacer un intercambio académico a la Universidad de Nanjing junto a tres alumnos de la Universidad Católica, éramos dos alumnos de derecho y dos alumnos de ingeniería comercial y fuimos en definitiva los primeros alumnos que abrimos el intercambio académico con la Universidad de Nanjing al hacer un programa de idioma” (Entrevistado 9, empresario, G2).

El periodo en el que viaja la segunda generación a China coincide con el momento en que se comienzan a gestar proyectos e instituciones que diversificarán el acento de la relación entre Chile y China. Tomando el testigo de lo que hizo el Instituto Chileno Chino de Cultura, pero en un alcance mucho mayor y que va a significar el relacionamiento intercultural que se construiría en años próximos.

Estas personas del área académica y de segunda generación se involucrarán principalmente en el mundo educativo y cultural, razón por la cual aparecen iniciativas como el programa de Chino Mandarín, dentro de la Iniciativa del Ministerio de Educación de Chile, “Inglés Abre Puertas” gestionada por el ministro de la época Sergio Bitar; la instalación en Chile de los Institutos Confucio desde 2007; la apertura de iniciativas universitarias de estudiar Asia Pacífico; y se articula la Asociación Latinoamericana de Estudios de Asia y África en Chile (ALADAA Chile) fundada el año 2012. Esta organización se presenta como una forma de rescatar lo iniciado en el Colegio de México en el año 1976, que se intentó también en Chile el año 1996, pero que desapareció en los noventa del radar académico. El objetivo con el que fue fundado ALADAA es el fomento de los estudios de Asia y África, los llamados *area studies*, razón por la cual se reunieron un grupo de profesionales académicos que coincidentemente habían estudiado en China a mediados de los 2000, pero que

también incorporaban estudios de Corea, Japón, Sudeste Asiático y por supuesto la región africana. En el 2012 se formaliza la constitución de esta organización como una asociación sin fines de lucro, con una labor de difusión académica y cultural, la que dentro de sus principios señala que:

“Desde la institucionalidad actual (2012), ALADAA CHILE tiene la misión de congregar, generar y difundir el conocimiento multidisciplinar sobre Asia y África desde sus socios e instituciones consonantes hacia la comunidad nacional, propiciando activamente espacios expositivos de orden académico y extensión sostenibles, a la vez que alianzas estratégicas con universidades, institutos y centros de investigación especializada” (ALADAA Chile, 2021).

Estos impulsos, sumados al discurso de los primeros (Labarca & Montt, 2015; 2019) que había sido aprovechado para fomentar los vínculos comerciales, estimularon a que el mundo académico que se vinculaba con China tuviera un potencial de investigación mucho más amplio del que existía, principalmente enfocado en las relaciones económicas.

Así, los académicos de la época lograron un espacio para afirmar que conocer a China integralmente era una condición sine qua non que traería beneficios para la relación no solo al área comercial, sino también a todas las demás. Esto en la medida que se integraran más actores, perspectivas y sobre todo una necesidad de toma de conciencia sobre la importancia de China para nuestro país a nivel público. Aquí se presenta un ejemplo de un proyecto que tenía por objetivo estimular la comunicación intercultural:

“El proyecto de educación de Hanban en el Ministerio de Educación de Chile con ambos ministerios, o sea la oficina de Hanban en el del Ministerio de Educación y este que se empieza en el año 2000, entre 2004-2005 por ahí empieza y ahí hay todo un trabajo que, de hecho, espero que con la posibilidad de... queremos sacar un libro sobre eso, así que ahí la idea es poder levantar esa información porque ya actualmente lamentablemente eso está súper de capa caída, o sea ya ese proyecto no se está realizando, sin embargo, llegaron a ser más de 20 colegios enseñando chino a nivel nacional en diferentes lugares y eso fue un hito importante porque fue llegar a lugares incluso como bien difíciles de llegar y darle oportunidades a niños que quizás nunca pensaron que podían aprender un idioma como el chino, o sea igual es algo como súper importante a nivel social y educacional creo yo y ahí se levantan otras cosas, son todas las posibilidades de viajes que hay, toda la cantidad de becas que existen, todos los... no sé, cómo mucha opciones que ha dado China para poder desarrollar, o sea para que los chilenos puedan viajar y conocer su cultura y eso” (Entrevistado 2, académico, G2).

Se buscaba obtener un espacio de desarrollo educacional que llegase a la ciudadanía y brindar parte de los frutos que había surgido de este avance diplomático-comercial que se construyó por décadas entre Chile y China. La importancia del “discurso de los primeros”, y como se podía conocer China desde quienes la vivieron, se complementa con las herramientas del aprendizaje cultural en escuelas, institutos, universidades, centros culturales, etc.

Además de este grupo, que se fue de intercambio en los 2000, pronto se incorporaron académicos con nuevas líneas de investigación que ya no solo investigaban el cómo se fueron desarrollando las relaciones económicas Chile-China, si no que se suman líneas de investigación más reflexivas para comprender sobre las proyecciones más amplias de una relación que por muchos años fue solo de una elite político-económica. Por lo tanto, se suman líneas de investigación mucho más reflexivas, destinadas a consultar que se ha hecho, como se ha hecho y cuáles han sido los resultados de esto,

inclusive desde un punto de vista más crítico, que aborde los aspectos más controversiales de esta relación. Esto es posible, ya que se otorga un espacio para fomentar investigaciones, particularmente por quienes son parte de la tercera generación:

“Existe un consorcio de universidades latinoamericanas junto con la Universidad de Fudan y ahí participé, empecé a participar en el 2018 en unas reuniones periódicas, nos reunimos en Shanghái, luego en Lima, luego nos íbamos a reunir en Santiago, pero venía del estallido y luego la pandemia y se cambiaron los planes, pero en este marco me empujaron a hacer algo sobre China, me dijeron: “ya, pero habla de la relación entre América Latina y China porque eso es lo que a los chinos les interesa” (Entrevistado 13, académico, G3).

Y dentro de lo que implicaba adicionar nuevas líneas de investigación se partió desde experiencias comparadas que daban cuenta del potencial investigativo en temas como seguridad y defensa, políticas de inversión en América Latina, entre otras:

“Sí, fue más que nada un tema de percepción, un olfato por decirlo de alguna forma, porque cuando yo empecé a analizar los temas de China ya eran algo constante e importante para Europa, pero no necesariamente para Chile más allá del intercambio comercial que siempre ha estado al menos en la última... desde que se firmó el tratado de libre comercio que eso es bien una realidad. Entonces puse un poco un ejercicio de proxy, a través de Europa sabía que en algún momento se iba a acercarse hacia América Latina, entonces una apuesta también en ese sentido” (Entrevistado 22, académico, G3).

A algunos en la tercera generación del área académica que venían de estudiar en el extranjero o se acercaban a China teniendo una experiencia previa no relacionada con esto, les sorprendía darse cuenta de que a pesar de los años de relacionamiento con China (unos cuantos años antes de que se cumplieran los 50 años de relaciones diplomáticas en 2020) los centros de estudio sobre China eran pocos, y contaban con pocas personas que los sostenían:

“empecé a trabajar en la Universidad Católica en el Instituto de Ciencia Política en donde para mi sorpresa el interés por China era bueno, el interés por China era grande, había interés por china, de hecho, yo creo que la razón por la que me contrataron fue esa, si yo me hubiese dedicado a otros temas probablemente hubiese sido mucho menos competitivo mi perfil en el mercado, yo venía muy joven, no es que era gran cosa digamos mi perfil, pero había muchas ganas de tener a alguien que cubriera ese flanco, o sea que había una percepción de que era un flanco que estaba descubierto, pero al mismo tiempo yo me encontré con una universidad mucho menos preparada para trabajar este tema que la Universidad de San Pablo donde había 50 personas entre distintas facultades y la Universidad de King's College donde había 1.000 personas, aquí en la universidad era todo mucho más petit, estaba el Centro de Estudios Internacionales que son pocas personas (...) el Centro de Estudios Asiáticos es un centro muy multidisciplinario, esos centros muy que se llaman de Area Studies en Estados Unidos donde hay gente que hace poesía, hay gente que hace cine, (...) yo entré en 2017 y tenía 28 años, entonces también estaba medio de medio descolocado, no conocía a Chile (...) y ahí va, o sea y esa es la gente, después bueno sabrás, en otras universidades hay algunas personas, pero es un campo muy subtrabajado en Chile aún” (Entrevistado 10, académico, G3).

Estudios críticos e integrales son los que se encuentran en la tercera generación académica, particularmente en lo que se llama *Area Studies*, donde proliferan una serie de trabajos y encuentros en organizaciones específicamente enfocadas en Asia. Se comienza entonces a evaluar que ha significado para Chile y América Latina, por ejemplo, los mecanismos de inversión que ha

desarrollado China en América Latina o los proyectos de infraestructura que se han concretado en varios países, dentro o fuera del marco del proyecto de la *Belt and Road Initiative (BRI)* para comprender qué tipo de orientaciones siguen estas inversiones y cuál es el tipo de vinculación que existen con cada país. Esto además suma evaluaciones a los proyectos desarrollados e incorpora estudios sobre la asimetría de las inversiones o un posible acento geopolítico en esta clase de proyectos (Ellis, 2011; Roy, 2022).

5.1.2 Acercamientos político-diplomáticos

Los acercamientos desde el ámbito político son, a su vez, eminentemente diplomáticos porque desde el MINREL es la institución desde donde se han desarrollado políticas de Estado que representan una línea de continuidad que el Estado Chileno ha buscado mantener en sus políticas. Esto es un principio de la política exterior chilena y se enfatiza hacia países con los que han establecido relaciones diplomáticas de largo aliento.

La cultura corporativa implica la conducta colectiva de personas en organizaciones con una visión, logros, valores y procedimientos de trabajo que hablan de un lenguaje y símbolos propios. Esto se ha identificado en las tareas del MINREL sobre China, creando un ethos de la política exterior chilena hacia China, que se ha transmitido a otras organizaciones que trabajan con este país (Hurn & Tomalin, 2013).

Parten en Asia formalmente en los años setenta con un grupo de avanzada enviado desde el Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile para saber de primera mano cómo era la vida en los países con los que Chile se comenzaba a relacionar diplomáticamente:

“Tenía 25-26 años y (esto fue) en el contexto de la primera visita de un ministro de relaciones exteriores de Chile a China en enero, fines de enero del 73 fuimos a China, largo viaje y el ministro me pidió que lo acompañara y lo más interesante de aquella visita fueron dos cosas: una que la noche previa para tener la entrevista con Zhou Enlai el primer ministro de China, él me llama y me dice: “mañana a la entrevista con Zhou Enlai solo puedo ir con una persona y le voy a pedir que vaya usted conmigo”, lo cual fue un hecho para mi vida posterior sin saberlo yo cuán significativo sería cuando yo le presenté mis cartas credenciales como embajador del 2006 a Hu Jintao, él me dijo, alguien le había pasado mi currículum, por supuesto, él me dijo: “usted tuvo la suerte que yo hubiera querido tener, estar ahí con una conversación con Zhou Enlai” (Entrevistado 17, político, G1).

Cuando China despierte, Chile será rico

Posteriormente, hubo en la dictadura militar esfuerzos por mantener esta relación. Los mismos actores, quienes iniciaron durante la época de Allende las relaciones diplomáticas formales, reconocen que esta se quiso estimular durante la época de Pinochet. Al menos, así lo grafica este diplomático entrevistado cuando señala que: *“había un grupo muy fuerte de gente muy anti China porque los chinos no habían estado contra Pinochet, habían estado ahí, pero no contra y la cancillería mantuvo ese trato preferencial” (Entrevistado 3, político, G1).* Hubo una estrategia gubernamental para mantener la continuidad de estas relaciones:

“Chile había entrado con una cierta ventaja, pero después vino Pinochet, tampoco tenía preferencia por China, entonces esas cosas... y ahí fue más bien la cosa económica y fue interesante porque son empresarios reconocidos de la época (...). Pero Cubillos, el padre

de la Marcela Cubillos, fue como Canciller a China y en esa época hubo un acuerdo político que creo que fue a cerrarlo Ricardo Claro, en esa época un acuerdo político para que China se abstuviera en las acusaciones contra Chile, y Chile bajaba el diapasón en no me acuerdo qué cosa de derechos humanos de China, o sea ahí hubo un acuerdo bajo la mesa” (Entrevistado 3, político, G1).

Hombres como Hernán Cubillos, Jaime del Valle e incluso Ricardo Claro o Andrónico Luksic Abaroa a pesar de estar más ligados al mundo privado, actuaron como representantes diplomáticos del gobierno de la dictadura militar para que se mantuvieran las relaciones con China. En palabras de Andreas Pierotic (2021):

“presenciaron el bizarro experimento de Deng Xiaoping en el que por entonces pocos creían. Aunque habían tenido una mala experiencia en Chile durante la UP, siguiendo el olfato para las negociaciones Luksic se dio cuenta de que algo distinto tejía la “izquierda china” (Pierotic, 2021).

Esto permitió seguir manteniendo una balanza comercial con China, donde el principio de **Deng Xiaoping** “**No importa de qué color sea el gato mientras cace ratones**” se hizo patente. Inclusive China apoyó las reclamaciones antárticas de Chile y se construyó la Base Gran Muralla de China:

“De hecho, gran parte del tiempo, la mayor cantidad de tiempo, fueron con ellos las relaciones y se vivieron acercamientos estratégicos súper importantes no sólo del punto de vista político sino también del punto de vista geopolítico donde Chile reafirma su reconocimiento a una sola gran China y China reconoce en Chile la preeminencia de la soberanía sobre la Antártica, por ejemplo” (Entrevistado 20, político, G3).

Tras la recuperación de la democracia, la década de los noventa fue caracterizada por un periodo de intensas negociaciones comerciales, un intento por generar lo que no se había podido con hacer con parsimonia en el periodo de dictadura, por ejemplo, insertarse adecuadamente en las lógicas del multilateralismo y sus cadenas de valor globales:

“Mi experiencia radica primero, mi primer contacto con china fue realmente en el APEC, al poco tiempo que Chile entró al APEC año o año y medio yo fui ungido como... o sea a ver es para ponerlo claro, lograron que Chile entrar al APEC fue la cancillería política ya, pero una vez dentro entonces el APEC pasó a ser manejado por la Dirección General Económica lo que hoy día es el SUBREI y yo estaba de director asuntos económicos multilaterales y entonces me designaron como el senior official para el APEC y los senior officials son como pequeños santos, todopoderosos y entonces uno viaja a las reuniones, va con un equipo de 20 personas y durante todo el año hay mucha actividad etc.” (Entrevistado 6, político, G1).

La Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales (DIRECON) que actualmente es la Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales (SUBREI), fue el “caballito de batalla” durante los noventa para generar una línea de expertos en negociación con la meta de lograr acuerdos con grandes actores internacionales. Esta experticia obtenida durante los noventa a propósito del ingreso de Chile a la *Asia-Pacific Economic Cooperation* (APEC) en 1994, sirvió para afianzar una imagen de socio confiable y abierto, que se tradujo en las firmas de TLC con Corea del Sur, China y Japón:

“El 93 los chinos estuvieron de acuerdo en que nosotros ingresáramos a la APEC, ellos habían entrado el 91, fue como un pequeño milagro porque como China estaba en una posición internacional bastante débil, Estados Unidos y Australia, los japoneses, en fin le dijeron a los chinos “ya, ustedes están invitados a APEC, pero membresía separada para

Hong Kong y para Taiwán con el nombre de Taipéi chino”, eso hoy día olvídate, no hubiera sido posible jamás, pero a comienzos de la década del 90 ese pequeño milagro se produjo, bueno y después del TLC hemos tenido una relación muy estable” (Entrevistado 4, empresario, G1).

Esto requería sumar una alianza público-privada, para dinamizar el mismo marco de cooperación que APEC estimulaba. Coincidió, por lo tanto, que la China que conocieron estas personas durante los 90 se encontraba en una posición muy similar de apertura económica al que nuestro país requería. Quedaba atrás la imagen de la China maoísta que el grupo que viajó en los setenta pudo conocer, el impacto de Deng Xiaoping en la apertura económica se dejaba ver y el crecimiento basado en el libre mercado era evidente. Es por ello, que se buscaba reforzar, a través de estos actores, negociar utilizando una narrativa, que ya no solo apuntara a afianzar hitos con China, sino logrando una validación con las contrapartes de demás economías de Asia Pacífico, que eran potenciales aliados económicos para Chile:

“La primera instancia fue cuando yo llegué a Singapur el año 1996 y comienzo a laborar en asuntos referidos a la vinculación comprensiva de Chile en la región de Asia Pacífico tanto en la embajada como en el secretariado de APEC del foro Económico Asia Pacífico cuya sede operativa está en Singapur el secretariado. Entonces yo tengo con Asia desde el 96, 2006, 2016, 26 años” (Entrevistado 8, político, G1).

Es durante esta época que los programas de estudio sobre Asia Pacífico consiguen generar mayor interés, pues resultaban muy pertinentes para formar a quienes continuarían con las relaciones que se estaban generando hacia esta región oriental. Cabe mencionar que el acento de estos programas de estudios tenía una predilección por los asuntos de orden económico y los referidos a las relaciones internacionales:

“Hay que situarse en la década de los 90, no es como ahora que ahora realmente el tema de China es un boom súper importante. En ese momento Chile recién había ingresado al APEC, recién comenzaban a estudiarse estos temas de Asia Pacífico a nivel de las universidades. Y en ese mismo contexto, el año 99 la gerencia de Asia Pacífico de Pro-Chile le pidió a la secretaria del Instituto de Estudios Internacionales que le mandara a una persona para apoyarla en los temas de la gerencia de Asia Pacífico y la secretaria de estudios me mandó a mí. Y no era muy común que muchos estudiantes estudiaran estos temas, era un tema más bien poco común y yo llegué a la gerencia de Asia Pacífico, pero sin pensar que me iba a quedar tanto tiempo, se suponía que yo iba a estar un tiempo breve, pero luego ese tiempo se fue extendiendo desde el 99 hasta el 2005 cuando me vine a [otro país]” (Entrevistado 18, académico, G2).

La impronta de estas relaciones bilaterales también se introdujo en la labor parlamentaria, así quienes tuvieron su primer acercamiento con China desde esta área lo hicieron buscando abrir otras modalidades de cooperación y generar experiencias comparadas desde un diálogo político con China:

“Como parlamentario, como miembro de la Comisión de Relaciones Exteriores e interés particular y después de manera quizás más avanzada, más consolidada como presidente del comité de diálogo político que existe entre Chile y China y ¿por qué hago la referencia a eso? Porque normalmente los congresos tienen comités interparlamentarios que son de amistad entre parlamentarios de uno y otro lado y eso va de cámara a cámara, o sea la cámara de diputados tiene con su contraparte o el senado tiene con su contraparte, pero en el caso del congreso nacional chileno tiene un comité especial que es el comité de diálogo político entre el congreso nacional de Chile que es una instancia mixta, vale decir, senadores y diputados

por el lado chileno con la asamblea popular China (...) por la importancia que radica en las relaciones bilaterales entre Chile y China se convirtió durante este periodo en el principal socio comercial, es un socio muy activo, fuimos el primer país que tuvo relaciones diplomáticas con China, esto fue hace 50 años, un poco más de 50 años atrás con el presidente Allende el año setenta que se iniciaron las relaciones diplomáticas” (Entrevistado 20, político, G3).

Entonces, desde el área diplomática se mantuvo el espíritu de las relaciones, como pudo haber sido incluso desde hace al menos 100 años. Pero más que eso, se estaba movilizand o una gran máquina de aparataje político, económico y educativo que buscaba transmitir un mensaje: **China es importante**. Así, se exponía lo intrínseco no solo de la política comercial como caballito de batalla, sino de la predominancia de la política con un rol crucial para el éxito de las relaciones comerciales. Esto fue algo que caracterizó a Chile entre los noventa y los 2000, generando a su vez un reconocimiento de parte de otros países de la región:

“Lo que hizo el papá de Andrónico Luksic, lo que hizo Andrónico con el Banco de Chile, lo que hizo el equipo Sudamericana a Vapores en su época, lo que hizo Luis Schmidt con la SMA con Fedefruta, yo diría que por ahí van algunos así sprinkles de hitos, pero de que han habido de todas maneras lo han habido y que lo distingue en América Latina, ojo, o sea son hitos que han marcado no solamente a Chile, sino también han influido en decisiones que han adoptado otros países latinoamericanos intentando seguir la huella de Chile” (Entrevistado 8, político, G1).

Hablamos de un sello que queda impreso en el *ethos* cultural de estas relaciones, y del “mundo de los que crean con China”, como se menciona en esta investigación, estas son todas las personas que participan de este círculo académico, político y empresarial que han tenido a China como sujeto de interés por largo tiempo.

Aquellas personas que luego llegarán a vincularse a estas relaciones en los años venideros desde el 2006 en el área de la política, ya venían con un conocimiento sobre el trabajo previo de quienes diplomáticamente fueron trascendentales en brindar un sello culturalmente chileno a este vínculo entre países tan lejanos:

“Sí efectivamente todavía no tenía la participación que tiene ahora en las exportaciones de Chile, pero obviamente la tendencia ya estaba presente y ya en los momentos de los que hablo que debe haber sido el año 2008 por ahí China era el principal comprador de productos chilenos, no había en ese momento una inversión importante de China en Chile tampoco habían esfuerzo que se estuviese desarrollando para atraer de manera específica más inversión China, pero los dos temas más importantes eran el comercial y el político” (Entrevistado 5, político, G2).

En el plano cultural, político y financiero, estas personas fueron parte de una generación que demostró que no bastaba solo con un TLC para que las relaciones entre Chile y China fueran por ancho camino, pues las posibilidades que daba ser socio preferencial de una de las economías más grandes del mundo también implicaba relacionarse con una nación de 1400 millones de habitantes, donde algunos de ellos eventualmente vendrían a nuestro país o bien chilenos que viajarían a buscar su rumbo en China por lo que había que comprenderse mejor. Y el mercado crecía y crecía.

5.1.3 Acercamientos empresariales

Fue un desafío muy grande poder contactar a empresarios. Esto presenta un resultado en sí mismo, como fenómeno parte de la investigación. El sector empresarial es el que menos accesibilidad presentaba, al ser uno de los entornos más difíciles a los que acceder para concretar entrevistas por el grado de información que se maneja. Se intentó contactar con al menos 15 personas de esta área, pero no se logró tener éxito en dicho cometido.

El flanco empresarial vino dado por agregado durante los 90 para consolidar las relaciones económicas de carácter estatal con China, que se venían medrando en dictadura. Producto de que no se pudo acceder al testimonio de los personeros comerciales de la dictadura que participaron en estas relaciones, se recurrió a quienes han sido parte de estas relaciones en un marco amplio de facilitación de negocios y articulación entre contrapartes para generar acuerdos comerciales. No son empresarios en sí, sino personas asociadas al mundo empresarial que desde un espacio de consultoría han facilitado el acercamiento entre partes a través de consejos empresariales, foros público-privados, ferias de negocios, etc. Aquí los representantes de esta área son de la primera y segunda generación:

“A mediados de los años 90 comencé a gestionar como director la Fundación Chilena del Pacífico, ahí la relación con los chinos se dio en el marco de los comités respectivos, Comité Chileno de Cooperación Económica en el Pacífico, Comité Chino, comité X, otros miembros de las redes del Pacífico (...) y comencé a hablar con la gente de allá el 91’, primera visita a Beijing el 95’ y antes otras visitas a otros lugares y todavía era una China mayoritariamente pobre, se veía todavía que estaban recién al comienzo de un proceso, pero también se veía el gran pragmatismo con que estaban haciendo las cosas entonces uno podía vaticinar de que eso iba a seguir avanzando y de que iba a entrar en nueva fase, la nueva fase de mayor interés fue cuando China accedió a la Organización Mundial del Comercio (OMC) el 2001, pero aquí el tiempo pasó muy rápido porque Tiananmen que los dejó muy vulnerables y en condición durante un par de años como de un paria internacional, eso había sido junio del 89. Ahora ya el 95, claro, ya había pasado todo eso que ya había sido, Deng ya había designado a Jiang Zemin en la presidencia y ya era el líder que entraba en su fase final” (Entrevistado 4, empresario, G1).

Lo que se interpreta del testimonio de este agente empresarial es que se necesitó una alta coordinación público-privada para satisfacer las exigencias de este flamante nuevo socio comercial y que a su vez era un antiguo socio político. La potencialidad de las relaciones no solo exponía la expectativa de acrecentar la balanza comercial, sino también desarrollar experticia en negociación internacional con foco en Asia, más aún post TLC’s:

“Desde el año 2005 soy director ejecutivo del consejo bilateral de negocios Chile-China desde su creación y en ese entonces también era gerente internacional de [empresa]. Ahora estoy solamente de director ejecutivo porque tengo varios consejos que estoy a cargo y dejé la plana ejecutiva de [empresa] hace algunos años, estoy como ahora asesor y miembro de estos consejos empresariales binacionales” (Entrevistado 14, empresario, G1).

Coincide que muchas de estas personas se siguen relacionando hasta el día de hoy en instancias de su ejercicio profesional con contrapartes chinas. Inclusive esto se da en un espacio más de amistad distendida y no solo relaciones transaccionales, lo cual se describirá en más detalle en un próximo apartado. Aquello no es azaroso, y representa la forma en que la generación de confianza con contrapartes chinas se hace parte de los códigos de reciprocidad cultural, hablamos del *guanxi*:

“El hecho que nosotros hayamos logrado terminar el acuerdo en 5 rondas, en 9 meses es prueba de que esta negociación se hizo en términos muy positivos en términos de confianza en donde yo, por ejemplo, iba al ministerio de comercio a juntarme con nuestras contrapartes chinas y me recibían como un amigo, no me recibían como una contraparte, yo iba a comer, yo iba a almorzar con mis colegas chinos y hablábamos, o sea si uno piensa la negociación con China se hace también sobre la mesa de una cena o un almuerzo, no era una reunión simplemente” (Entrevistado 8, político, G1).

Dentro de lo que son estos tres acercamientos a China, desde lo académico, político y empresarial, se puede observar que ciertas concepciones asociadas a las culturas orientales van delineando el devenir de la relación en general. Partiendo por cómo la construcción de confianza ha implicado tener presente la noción de largo plazo, o cómo las interacciones se vuelven asuntos más sistémicos, que demandan comunicación entre redes intergeneracionales y solidaridad social. Diferenciar los acercamientos a China sirve también para comprender cuáles son las vicisitudes, para considerar si se pretende una inserción idónea al mundo de quienes se relacionan con China. Este fenómeno fue descrito por Emile Durkheim (2012) como solidaridad orgánica, y se manifiesta para este caso en la profunda especialización de los individuos que se relacionan con China y como se ven impelidos a desarrollar una comunicación más sistémica entre sus organizaciones para presentar una narrativa común a China que confluya y continúe generando confianza.

5.2 Los hitos y su desarrollo cultural

Es parte reconocida y transversal del *ethos* cultural en las relaciones entre Chile y China, una serie de hitos que marcan un nuevo estadio de avance en la generación de confianza de Chile para China, implicando mayor reconocimiento en vista de la asimetría de las relaciones entre ambos países, el llamado “Discurso de los Primeros”.

Los hitos que se presentan como fenómenos de carácter altruista han nutrido este *ethos* que desde Chile para Chile y desde Chile para China funciona para exponer una posición privilegiada, la cual, dada por las condiciones propias de nuestro país, no se podrían haber obtenido en ausencia de estos. Estos implican el cultivo de una relación de largo aliento en momentos claves que China lo ha necesitado, y Chile al no poder brindar apoyo en recursos lo ha hecho a través de reconocimientos. Estos reconocimientos marcan fases que son reconocidas por el “mundo de lo chino” e inclusive, para muchos representan una fase a superar, para no entraparse en un estadio de análisis que profundiza solo en algunos temas, pero igual siempre se deben mencionar y recordar, aunque los entrevistados ya los tienen muy asimilados: “dígame los hitos, a no eso lo van a decir todos, si es la misma mantra que se saben de memoria todos”. (Entrevistado 18, académico, G2)

Al consultar a los entrevistados, estos solían mencionar los mismos hechos que se nombraron aquí, aunque algunos mencionaban uno que otro hito distinto:

“Hay otros hitos adicionales, por ejemplo, el viaje de buque Escuela Esmeralda del año 1972, este año se cumplen 50 años del primer viaje a la China por parte del buque Escuela Esmeralda” (Entrevistado 8, político, G1).

Además de esto, los hitos identificados no refieren solo a experiencias particulares, sino al sentido que rodea una experiencia para concretarlo y como se fue construyendo un interés a medida que las

experiencias vividas en Asia se iban compartiendo. Claramente lo que pronto se vuelve oficial parte de un acercamiento de particulares, que va generando un interés por China desde Chile:

“Yo diría que el primer hito que es clave es la proclamación de la República popular China en 1949 y el imaginario que se construye en Chile porque hay que pensar que en aquella época nosotros no contábamos con tecnología, internet, líneas de comunicación rápida, por supuesto que hoy día es tan distinto cuando yo cuento con un WeChat y a las 11 de la noche me puedo conectar con China sin ningún problema o a las 7 de la mañana y eso para mí ha pasado a ser algo que es natural, pero cuando uno piensa en el contexto de los años 50 los vínculos se construyeron yo diría en base a mucho esfuerzo y sobre todo yo diría que en un contexto de Guerra Fría estaba la gran motivación por buscar modelos alternativos a lo que eran, en palabras de la época, los imperialismos dados por Estados Unidos y la Unión Soviética, en ese contexto China se hace un espacio y de alguna manera se vincula a través de invitaciones extendidas a distintos intelectuales, artistas, políticos (Entrevistado 7, académico, G2).

Y es que se observan estos no como un elemento estático, sino rodeado de una serie de procesos. Y no ocurren de la noche a la mañana, como se señala, por ejemplo, en la experiencia de la gente que inicia su relación con China en los 90 y trabaja por hacerla más íntima. Es, por esto último, que para algunos entrevistados el TLC con China tiene una importancia mayor, pues se le ve como el fruto acumulado de varios esfuerzos mancomunados que bien pudieron partir desde los años 50 incluso sin que los intelectuales de la época pudiesen dimensionar el rol que cumplirían para la economía chilena décadas después. Esto lleva a la pregunta de cómo se dan los procesos previos a la concreción de un hito tal como la firma y posterior ratificación del TLC Chile-China 2006, algo que el siguiente diplomático nos aclara en cuanto a qué hubo que hacer antes de tan importante hecho:

“el acuerdo de libre comercio, qué buena pregunta, el acuerdo de libre comercio entre Chile y China cuando dice ¿cómo nace todo esto? nace en conversaciones e interacciones de amistad que uno logró forjar con los chinos en el marco del proceso APEC, te explico, todos sabemos que el 2004 en noviembre Hu Jintao y el presidente Lagos anuncian en noviembre en Santiago esta idea de comenzar a negociar el tratado y por eso yo fui a Beijing, si tú te preguntas por qué fui Beijing, fue por el tratado. Pero ese tratado empieza a gesticularse, gestionarse, construirse en desayunos que compartíamos con colegas chinos que iban a las reuniones APEC, entonces nosotros los molestábamos, de verdad lo molestábamos, de cuándo vamos a negociar “ya, vamos ¿cuándo vamos a negociar? ¿cuándo va a negociar?” (Entrevistado 8, político, G1).

Y una cosa eminentemente económica evoca e implica otra, como lo es la construcción de confianza entre países, confianza que se sitúa en el campo de la cultura de negocios:

“tampoco uno puede decir que hubo primero una cosa cultural y que después vino otra porque la cosa cultural también vino con el acuerdo, con las reglas comunes porque las reglas son las que te dan una cierta correspondencia cultural, sin reglas no hay cintura empresarial” (Entrevistado 3, político, G1).

Esto puede explicar por qué para la mayoría es tan determinante el TLC en las relaciones bilaterales, pues el volumen de intercambio comercial, que pasó de 6.929 millones de dólares en 2005 a 42.866 millones de dólares en 2018 y posicionó a China como el principal socio comercial de Chile desde el 2015 (Portales, 2021, p. 66), y también, generó un espacio para hablar del cómo es la cultura de negocios Chile-China. Ya no era solo el trabajo previo de referir a hitos que nos situaban en una

posición privilegiada, sino demostrar cómo se construía ahora un relato de intercambio integral desde el espacio mancomunado de cooperación que se vislumbró al ratificar este TLC.

5.2.1 ¿Hay hitos invisibilizados?

Un entrevistado académico suma una variable que silenciosamente no se había considerado tan abiertamente en los discursos oficiales, y que, por cierto, desde la génesis de los acercamientos entre Chile y China previo inclusive al siglo XX, estuvo presente:

“Yo creo que la relación con China está marcada por hitos claramente, pero también como por ciertas dinámicas y una de esas dinámicas es el aspecto migratorio que no necesariamente hay intencionalidades detrás en ciertos momentos, pero, por ejemplo, la incorporación de territorio después de la Guerra del Pacífico en donde había un alto número de población china digamos significó un momento o significa una dinámica que ve a Chile, que tiene como resultado ver a Chile con mayor población asiática y eso en el largo plazo significa que Iquique, por ejemplo, a través de la Zofri y de las campañas digamos y empresas de importaciones, por ejemplo, va a tener una relación con Asia que claramente ayuda a la relación con China en específico digamos o con comunidades chinas en otros lugares de América Latina y de otros lugares en las Américas y también con Asia” (Entrevistado 19, académico, G2).

Si los migrantes chinos se encuentran presentes en la historia chilena, se asumiría que también lo están en la narrativa oficial de las relaciones Chile-China, no obstante, un entrevistado señala que esta relación causal no es tal:

“En cuanto a la parte de migración China ahí te recomiendo mucho el libro [Chineseness in Chile] porque ahí está un tema súper interesante que es el imaginario, o sea la idea de lo otro en Chile y cómo esa idea de los chinos en Chile y cómo esa idea también influye en cómo nosotros construimos nuestra propia identidad. [Esto] es una tesis más bien de cómo observar que siempre esta idea de lo otro, en este caso lo chino, toma un papel sumamente interesante de cómo lo manifestamos y lo imaginamos también nos estaría representando cómo nos entendemos nosotros como chilenos o chilenas, entonces eso también es interesante verlo desde esa perspectiva” (Entrevistado 2, académico, G2).

La construcción del imaginario chileno sobre China no puede obviar a una comunidad que desde más de 100 años se encuentra en este país. Según datos de la ONU, Chile es el quinto país que más recibe inmigrantes en América, después de Colombia, Argentina, Canadá y EE.UU. (ONU DAES, 2020). Culturalmente, China siempre ha estado aquí, desde los primeros chinos de la época de la Guerra del Pacífico hasta ahora, los migrantes chinos que se instalan con restaurantes o tiendas de ropa son comunidades asentadas que representan un total de más de 10 mil personas (Datos Macro, 2022). Sin embargo, no se considera a estos migrantes como actores paradiplomáticos con relevancia, razón por la cual se ven enfrentados a una realidad multicultural donde la integración no es tan idónea como se quisiera:

“no hay como un centro de puente tú de la migración china en que se dé a conocer la cultura, que haya más interacción con los migrantes chinos ni tampoco hay algún centro formado por chilenos chinos o los chinos chilenos, así como que uno diga: mira, acá hay un centro de chinos chilenos” (Entrevistado 2, académico, G2).

Y esto es así a pesar de que China y los chinos aparecen desde hace mucho en el imaginario de la identidad nacional chilena, aunque sea una aparición ínfima. Esto es algo mencionado por distintos entrevistados y se reconoce también en fuentes escritas:

“A principios del siglo XX cuando se busca(ba) vender salitre en China y ahí hay toda como una campaña diplomática, pero que en el fondo es también empujada por intereses comerciales y después hay también a lo largo desde que se establece la República Popular China, hay un interés de vender a China y eso es algo que también es promovido por los chinos digamos de que ellos pueden comprar cobre, por ejemplo, y que se pueden importar cosas y eso se ve a fines de los sesenta, se ve en la UP, se ve durante la dictadura, entonces hay distintos momentos en que hay como un empuje desde lo comercial hacia China y que ahora también lo podemos ver: el vino, las cerezas, por ejemplo, también son iniciativas de privados” (Entrevistado 19, académico, G2).

El foco en lo migratorio, por lo tanto, ha sido reconocido marginalmente, se desagrega de lo comercial, lo cual propone discutir el cómo se articula una visión funcional vs una relacional en torno a la narrativa construida de China desde Chile a propósito de la ciudadanía. Esta ciudadanía es la que interactúa con una parte no gubernamental o de altos cargos de China, sus migrantes. Esto invita a problematizar él desde dónde se consideran y se priman ciertos elementos culturales chinos difundidos en Chile que pueden ser utilizados en discursos oficiales, mientras que otros se obvian, pues no serían generadores de un capital social funcional a la relación:

“O sea el capítulo de migraciones es muy específico como de migración China en Chile y yo trabajo sobre otras investigaciones para armar ese capítulo, en el caso de Chineseness en Chile tienen que ver en cómo se imagina China en Chile, pero también hay que pensar y aquí digamos enrielo con lo que tú comentabas de la paradiplomacia que China es un país muy grande y muy diverso que tiene una presencia a nivel nacional digamos como continental China” (Entrevistado 19, académico, G2).

Esto lleva a preguntarse ¿hacia quién ha sido funcional la articulación narrativa de este cúmulo de hitos? y también ¿Cómo se puede desarrollar una narrativa que reconozca el componente chino en la identidad nacional chilena, e inclusive así lograr que lo diplomático le dé a la diáspora china un espacio para revivir y concientizar sobre su historia en Chile? Este académico reflexiona sobre ello a propósito de que existiese esta conciencia desde la sociedad civil sobre estos hitos y cómo se integra a la ciudadanía a sentirse parte de estas conquistas y avances, dejando entrever que falta mucho que hacer en términos de diplomacia pública:

“yo creo que todo los avances económicos en general son de una élite, o sea, pregúntale a un chileno promedio cuál es el avance de la inversión del litio, nadie te va a decir ahora como a cuánto está el cobre, pero son cosas muy de élite como tal, y más todavía con países como China que en el fondo son lejanos. Creo que siempre las relaciones económicas permiten que entre la inversión y como un primer avance del conocimiento, pero las relaciones culturales son tan amplias y tan diversas que al final depende de dónde vayas tomando qué sociedad y sobre todo con China, qué ciudad” (Entrevistado 23, académico, G2).

El trabajo de exponer a la sociedad la importancia de los hitos, para que se haga parte del ethos cultural, no debe ser solo una narrativa estática que emanaría desde lo institucional, sino desde lo que significa comprender lo importante del dialogo intercultural más allá de lo superficial. Esto para afrontar, por ejemplo, lo que ciertos titulares en medios hacen desde el sensacionalismo para criticar a China asumiendo que los ciudadanos chinos son el Estado, y que a su vez ellos

representan algo negativo. Esto se puede observar, por ejemplo, cuando se habla de inversión china en industrias nacionales o sobre los efectos de la pandemia de la COVID-19, algo que se aborda en el libro *Chineseness in Chile (2021)* de Carol Chan, María Montt y María Elvira Ríos para enunciar como lo chino se ha borrado cuando viene “desde abajo” a pesar de estar muy presente en todo el país a través de su comunidad migrante. No se pueden mantener estos hitos ligados solo a una elite específica mientras que en el resto de la población la imagen sobre China en Chile sigue permeada por el racismo y la desidia como el “*asian hate*”:

“Me llama la atención porque desde los Institutos Confucio se podría aprovechar más a la comunidad migrante para enseñar la cultura. Que es como la transformación y después el sincretismo cultural que se va dando, y claro, seleccionan como un extracto de eso para presentarlo, que no es lo que uno antropológicamente suele hacer, porque uno busca espacios limitados como unidades culturales y va expresándolo desde eso, desde su diversidad y después bueno, las diversidades y multiplicidades que existen” (Entrevistado 27, académico, G2).

Existiría, por lo tanto, un potencial de diversificación en cuanto a la enseñanza de lo cultural, más allá de lo que se selecciona de China para presentarlo en Chile, lo cual puede estar motivado por generar beneficios específico en temas de *soft power*⁷, sino desde los mismos chinos en Chile y los fenómenos de aculturación y transculturación que puedan estas comunidades experimentar. Dar más atención desde un enfoque cultural, a las comunidades chinas en Chile aporta a la diplomacia cultural no necesariamente desde la versión más oficial, sino con un marcado acento paradiplomático que es el necesario para generar una provechosa relación tripartita que sume a:

- i) Las comunidades chinas, como portadoras de una cultura híbrida en un contexto diferenciado y valiendo a sus miembros de una identidad de portadores de cultura nacional;
- ii) Las instituciones públicas, al darles visibilidad y un enfoque local con proyección global;
- iii) La sociedad civil, como receptoras de estos nuevos saberes y aprendizajes que buscan crear entornos interculturales más tolerantes, libres de orientalismo y conscientes de la identidad migrante de los chinos.

Por cierto, los migrantes chinos también tienen distintas clasificaciones. Como se señaló en los antecedentes, están los migrantes del siglo XIX y principios del XX, los llamados chinos “*culíes*”, según una expresión más ofensiva donde muchos perdían su apellido, que en el caso de nuestro país se concentraban más al Norte, como en Iquique y Arica, y que llegaban en régimen casi esclavista a Perú desde distintas partes de China, arribando en las guaneras. Por otra parte, están los que arribaron libremente desde Cantón (*Guangzhou*) atraídos por posibilidades laborales en puertos y salitreras chilenas, dado que quien pisaba territorio nacional quedaba liberto y se incentivaba combatir el tráfico de “*culíes*” (Calle, 2014, p. 30-32).

Ya posteriormente siguieron llegando a lo largo del siglo XX, como migrantes de la República Popular China, vale decir, quienes se instalaron en Chile en las últimas décadas, y presentarían una migración más paulatina, pero que a pesar de que existiesen acercamientos por parte de institutos de

⁷ Al respecto se puede revisar la reflexión del antropólogo Marshall Sahlins sobre los Institutos Confucio a los que llama “*academic malware*”, señalando que su interés en la cultura es más funcional a los intereses de política exterior china e incidencia política, que una intención única de difusión cultural. Véase: Confucius Institutes: Academic Malware 孔子学院 學術的 en <https://apjif.org/-Marshall-Sahlins/4220/article.pdf>

cultura hacía ellos, no se obtendría mayor respuesta al interés de fungir como representantes culturales de la diáspora:

“Por lo que yo he visto, mi experiencia, hace tiempo un buen par de años es que no hay mucho interés de las comunidades de acercarse a los Institutos Confucio o los institutos de cultura, qué hay varios de cultura china. No hay mucho interés, como que quieren hacer su vida normal sin muchos problemas, sin meter mucha bulla, más que nada bajo perfil, ese es su interés. También tiene que ver con que son personas que vienen de distintas partes, que se organizan de acuerdo a su provincia y todo ese rollo que otros antropólogos ya han estudiado” (Entrevistado 27, académico, G2).

Aunque se presente la intención de trabajar más en esta vinculación cultural con los migrantes chinos, también se extrae de los testimonios que existe un fenómeno similar al descrito tras las políticas culturales canadienses del multiculturalismo, donde a pesar de que se buscó incansablemente la integración multicultural y la asimilación de normas básicas de convivencia, se cayó en un problema de fragmentación cultural o *ghettoización* (Fanjul, 2016).

Esto no ocurre solo por la pasividad frente a la integración, sino a la conjunción de una serie de factores como el rechazo a la asimilación cultural, pues se perdería la familiaridad dentro de la comunidad migrante y pasarían a ser ciudadanos sin diferencias en códigos culturales específicos y funcionales para ellos mismos:

“Yo estuve enseñando castellano a inmigrantes chinos en el barrio Meiggs, y una de las cuestiones que a mí me llama mucho la atención es que ellos trataban a los chilenos, a los locales nos llamaban 外国人 (wàiguó rén) “extranjero” en chino. Entonces ellos, los extranjeros, nos llaman a nosotros los extranjeros. O sea, podrían haber usado otra palabra 你们智利人 (nimen Zhili ren) “ustedes los chilenos” o “ustedes los locales” pero no, dicen nimen waiguo ren y eso me llamó tanto la atención que tuve que preguntar por qué yo soy waiguo ren cuando aquí tu eres waiguo ren y claro, para ellos era difícil conceptualizarlo. La cuestión es que su comunidad es tan cerrada, es como una comunidad tan estructurada que ellos llevan su territorio cultural con ellos, su campo cultural como lo que habla Bourdieu. Como su campo de práctica lo llevan con ellos. Entonces no importa si es que estamos en territorio chino o no, pero hay una división entre él adentro y él afuera, ellos están adentro y nosotros estamos afuera, aunque estén en nuestro país, entonces para ellos seguimos siendo extranjeros” (Entrevistado 27, académico, G2).

Como se desprende de esta cita, las distinciones están presentes en esta comunidad migrante, pero lo más interesante es que dentro de ella se da una agrupación diferenciada que vuelve ajenos a los chilenos. Esto refuerza la noción de campo basada en lo étnico, el idioma, los códigos culturales y la intención de cohesión. Bourdieu (1990) señalaba que los individuos se agrupan cuando tienen cierto tipo de capital y en el espacio social se presenta una diferenciación de “campos” en los cuales su hermetismo se da producto de que dentro de ellos existe una producción de disposiciones duraderas y transferibles (*habitus*) las caracterizan el tipo de relación que se da dentro de ellos (Cerón-Martínez, 2019). Existe así un campo con un capital social muy distinto en las comunidades migrantes chinas, producto del cómo se han dado sus condiciones de producción de *habitus*, muy distintas a las que se dan en el “mundo de los que crean con China”, y esto puede explicar sus condiciones sociales disimiles con objetivos y estrategias de interacción distintas. No obstante, del mismo campo del “mundo de los que crean con China” se buscó comprender este entorno a través del trabajo *Chineseness in Chile (2021)* donde se describen y se visibilizan las comunidades migrantes chinas, que no está de más decir, son el campo social más cercano a la cultura china en nuestro día a día.

5.3 Negociación como significativo y significado

Se hace necesario enunciar la distinción entre cultura de negocios y negociación con una función de réditos económicos. El campo de la *business anthropology* trata sobre estudios organizacionales, pero centrados en la interacción específica de personas de distintas culturas organizacionales o nacionales. Ann T. Jordan (2013) mencionaba que la antropología fue por mucho tiempo conocida por realizar trabajos en lugares exóticos para los occidentales, posteriormente en comunidades aisladas o bien donde no se contaba con mucha información sobre ellas y luego analizando el comportamiento humano en entornos industriales y empresariales, desarrollando inclusive una vasta producción literaria sobre cultura organizacional en empresas (Jordan, 2013, p. 1). El **Efecto Hawthorne**, por ejemplo, implicó utilizar metodologías antropológicas para comprender bajo qué condiciones funcionaba la productividad en trabajadores y los estímulos financieros, además de exponer los resultados de la investigación a aquellas personas que fueron estudiadas (Jurado, 2019). Hoy en día, el trabajo del antropólogo sigue siendo estudiar la diversidad humana, puesto que este profesional sabe que las identidades humanas no se están homogeneizando por la globalización como se creyera, y además se desempeña más que antes en contextos organizacionales de la sociedad occidental en un mundo que es: “un complejo entramado de agrupaciones culturales flexibles que interactúan y se solapan, se disputan y cooperan” (Jordan, 2013, p. 58).

Este trabajo no tiene la pretensión de crear otro de tantos manuales sobre “*Doing business with China*”, puesto que **las personas entrevistadas ya saben relacionarse con China desde su área en aquellos temas que abordan dichos manuales**. No obstante, el plusvalor de este trabajo radica en cómo desde la antropología se les puede brindar a los líderes de opinión, algunas herramientas culturales que resulten provechosas para ellos y así no caer en visiones estáticas o generalizaciones, las cuales por recomendación de una valiosa profesora a quien se consultó para esta investigación, se han decidido evitar.

A pesar de algunos fenómenos como el de los *Wolf Warriors*, como se habló en su momento de aquellos diplomáticos más asertivos a la hora de defender la política exterior de China y acallar las voces que las criticaban (Sahd, 2021). El panorama contemporáneo, según Heine, habla de una China con una diplomacia que permite una apertura mayor de sus representantes que se relacionan con el extranjero. El aprendizaje intercultural es parte de ambiciosos proyectos como la Franja y la Ruta de la Seda que buscan reforzar el *soft power* y la imagen país positiva de China, frente a la estrategia de usar medios tradicionales más asociados al realismo en RR.II, por lo que se optaría por estrategias comunicativas más amistosas:

“Lejos de seguir aprisionada por el rígido protocolo heredado de la antigua corte imperial y el del moderno PCCH, la diplomacia se ha adaptado a los imperativos de la era contemporánea. Es capaz de navegar imprevistos y enfrentar sorpresas con oficio y notable manejo. (...) En su primer quinquenio de gobierno, Xi Jinping realizó una cincuentena de visitas al exterior. China lanzó la iniciativa de la Franja y la Ruta, (...) e inauguró instituciones internacionales financieras de marca mayor” (Heine, 2022, p. 172).

China está expandiéndose prioritariamente como socio comercial de varios países, lo que, si se observa desde el enfoque más amplio que presenta la *business anthropology*, habla de un proceso relacional y no solo transaccional, es decir, no solo de enriquecimiento entre contrapartes, sino de relacionamiento de sistemas sociales con una estrategia a futuro de vínculos estables.

En lingüística, el significante refiere a los sonidos que usamos para dar forma a ideas y conceptos, mientras que el significado es la imagen mental que se tienen de las cosas. Esta es una de las formas en que las lecciones de Ferdinand Saussure se vinculan a los estudios antropológicos con la idea de sistema y estructura, pues los elementos sociales no tienen carácter propio e independiente de las relaciones mutuas al interior de la sociedad tal y como la lengua presenta una organización constitutiva con sistema y estructura definidos (Cárdenas, 2017; Bigot, 2010).

En las entrevistas se presentó un hecho que mantiene relación con estos conceptos lingüísticos. Desde la epistemología de la *business anthropology* y la subdisciplina de la Cross Cultural Communication se trabaja con significados como *negotiation* y *business trust* más allá de un campo meramente financiero o empresarial, más bien uno organizacional. Siguiendo esto, se quiso “solapar” al español estos dos conceptos, aludiendo a un fenómeno de interacción entre contrapartes chilenas y contrapartes chinas, pero el resultado fue distinto al esperado:

“No es nada terrible ni complicado, son lenguaje de proyectos de cooperación, pero siempre logras llegar a acuerdo, ahí depende mucho también de digamos de la contraparte, (...) va a depender digamos del chino o china que tengas al otro lado, hay algunos con los que es más fácil avanzar y otros que son... lo mismo deben decir de los chilenos, hay algunos que son más fáciles y otros que cuesta más llegar a un texto de acuerdo” (Entrevistado 15, político, G2).

La validez de este concepto en su acepción más amplia, *negotiation* (proveniente del inglés), no fue asimilada como se esperaba por los entrevistados, de hecho, muchos negaban de lleno haber participado en negociaciones en su ejercicio profesional. Lo veían como algo puramente empresarial donde su fin era concretar algún proyecto económico, una provechosa adquisición, o la venta de algún activo, sin embargo, se les explicaba que una negociación podía también entenderse como el llegar a un objetivo común y describir todos los procedimientos necesarios para llegar a ello sin tener que necesariamente implicar un beneficio económico:

“A ver, yo tuve varias instancias más que de negociaciones de procesos de llegar a acuerdos con chinos para ciertos proyectos y es distinto cuando tú lo haces desde una posición del Estado, o sea yo lo hice cuando estuve en esa época que nosotros trabajábamos en el ministerio. Teníamos un apoyo político transversal, había un auge del chino en Chile entonces ahí obviamente había una fluidez impresionante y después cuando volví al ministerio (...) ahí me tocó liderar hartos temas de hacer los lineamientos curriculares y de todos los proyectos que se hicieron de chino efectivamente la llegada es muy fácil porque tú para ellos eres un oficial de gobierno, entendiendo que mis relaciones con ellos han sido siempre en este ámbito más de lo público muy distinto [a las negociaciones]” (Entrevistado 1, académico, G2).

Es posible inferir de los relatos de los entrevistados que efectivamente negociaron y se vieron enfrentado a situaciones asociadas al fenómeno de la Cross-Cultural Communication. En estas situaciones se presentan dos variables que explican la causalidad de las dificultades en la interacción comunicacional. O bien pueden ser causadas por un choque cultural, es decir, por la insuficiencia de herramientas que faciliten la comprensión de los códigos culturales de la contraparte, o bien, por una dificultad individual, que depende del conocimiento que se tenga del otro, en específico de su carácter personal. Comprender estos dos variables es crucial para el desarrollo de la confianza en las relaciones y el expresarle a la contraparte que se busca entender sus concepciones culturales, aunque sean ajenas:

“con China, a diferencia de los japoneses con los que era más fácil negociar, no teníamos ese ese mismo resultado, o yo por lo menos, pero quizás mis colegas si, [por] eso era [a] lo mejor era un problema mío (Entrevistado 5, político, G2).

Por supuesto que no existe una forma estándar de llevar negociaciones sin considerar la individualidad del carácter humano, y con aquello en mente se amplía el panorama de lo que implican las negociaciones y el cómo desarrollarlas, más que atribuir características a solo un determinismo basado en la cultura nacional. Así que, que hay personas que escapan a los códigos culturales más asumidos de su nacionalidad, para dar cuenta que esto más que ayudar, puede recaer en una situación de generalizaciones forzosas:

“Mira, mucha formalidad, yo con los chinos nunca he nunca he querido pasar a esa cosa de salir a comer y cantar karaoke que varios acostumbran, no va conmigo. Yo sé que hay algunas personas que piensan que se gana confianza de esa manera, a mí personalmente no me gusta y he tenido suerte porque me han tocado contrapartes que han sido también bastante formales y que tampoco han buscado esa vía” (Entrevistado 4, empresario, G1).

Montt y Rehner (2012) en *Distancia Cultural entre China y América Latina* entregan algunos consejos para atender aquellos problemas de la generalidad, tales como identificar a las personas de mayor autoridad y reconocer su posición, además, entender dónde debe sentarse la persona en una comida oficial con contrapartes, y también poner a personas de cargos similares en negociaciones importantes y no presentara negociar a novatos con gerentes, todo ello como una forma de ganarse el respeto del par asiático.

Para este trabajo no se ahondó tanto en ese tipo de consejos del *must be* con China, pues, están ampliamente reconocidos en la literatura. Como expone Labarca (2015) en su investigación, ese aspecto de la negociación asociado a la etiqueta está ampliamente asimilado en el “mundo de los que crean con China”.

Por lo anteriormente dicho, es que los caminos de la antropología en este aspecto van más por el lado de comprender una negociación con un significado mucho más amplio, asociado a contextos organizacionales variados, donde conceptos como capital social o red organizacional se consideran más relevantes, razón por la que se explicaran en apartados próximos de este trabajo. Con ello, se pretende insertar la noción de que, como un campo poco explorado, los estudios culturales sobre relaciones con China poseen un gran potencial.

5.4 Importancia de China para Chile

La importancia de China para Chile trata sobre el cómo China es un referente de importancia para los distintos subsistemas chilenos que se relacionan con este país y también, qué cosas se priman para definir las variables que exponen esta importancia desde Chile. Ya se encuentra ampliamente reconocida la importancia económica de China para Chile por parte de un grupo particular de personas como los entrevistados. Es un grupo que interactúa con múltiples expresiones de China y que sus miembros también interactúan entre ellos mismos, sin embargo, se considera necesario señalar los factores que construyen esta noción de importancia para que lleguen al resto de la población.

5.4.1 Asimetría y discurso de los primeros

La importancia que se le da a China y el cómo se ha desarrollado el acercamiento cultural entre países, se compone de distintas percepciones. Estas percepciones también están mediadas por el subsistema organizacional del que provengan los entrevistados que se consulten. A pesar de ello, algo propio de la relación de China no solo con Chile, sino con la región latinoamericana es la asimetría de poder y por el fenómeno de la dependencia comercial. Como anteriores autores han recalcado: “Chile —en consonancia con el resto de América Latina— exporta materias primas al país asiático, mientras que China envía a Chile bienes manufacturados y de alta tecnología. Asimismo, China es el primer socio comercial de Chile y una nación fundamental en su desarrollo económico” (Labarca, 2021, p. 130).

Claudia Labarca (2015) agrega que esta asimetría genera la necesidad de adaptación cultural de la parte chilena hacia la parte china. Esto significaría aumentar la posibilidad de mejor interacción económica. Ahora bien, el discurso de los primeros ha demostrado que, en términos del ejercicio diplomático y comercial, posicionarse frente a China no requiere emular su tamaño y trayectoria, sino más bien presentarse dentro de una complementariedad donde realmente tenga sentido la lógica del beneficio mutuo y el *win-win* (FMPRC, 2022). Por lo tanto, se hace necesario que el beneficio que China señale en su retórica para Chile sea algo tangible y medible a través de índices, proyectos, investigaciones, o bien, a través del aumento del balance comercial anual, una mayor interacción en áreas complementarias a la económica, y una relación que a pesar de su asimetría se complemente y trabaje en torno a desafíos comunes.

La asimetría se identifica desde el inicio de las relaciones de China con Chile, donde no se perdía mucho si las negociaciones para el TLC fracasaban y donde el peso de China en la economía chilena es más determinante que el peso chileno en la economía china (Aróstica, 2020). Los planes que China ha pensado para América Latina y el Caribe no son un asunto secreto, se han expuesto transparentemente el cómo y a través de qué estrategias se ha buscado penetrar en la región:

“China es crecientemente importante, pero no solamente para Chile, sino que, para América Latina, pero esta importancia obviamente tiene que marcarse en un contexto, que son las relaciones asimétricas. Hay obviamente desde una perspectiva de asimetría un mayor nivel de importancia, en las relaciones bilaterales, desde el lado menor que del lado mayor. Lo que quiero decir es que, para Chile China es más relevante que para China un país tan pequeño como Chile, no sé si me explico, pero en perspectiva de asimetría el grado de interés no es igual entre dos partes tan disímiles. Hay asimetría en cuanto a las percepciones, así es que, para Chile desde la perspectiva de Chile, obviamente China es muy importante y muy importante para toda América Latina, pero desde una perspectiva de relaciones asimétricas” (Entrevistado 18, académico, G2).

China desde hace mucho ha estado presente en la historia de Chile, no obstante, en lo que apunta a describir a China como un gran actor económico internacional, podemos destacar la época los noventa, luego de las reformas económicas de Deng Xiaoping como el momento en que el peso económico de China se hacía sentir más fuerte en Chile, a través de las posibilidades que ofrecían sus mercados:

“Uno se daba cuenta (en los noventa) de que por el dinamismo de la economía China iba a no solamente a tener un rol muy importante en la economía mundial, sino que también iba a tener un impacto en el comercio con Chile y uno ya veía la curva de crecimiento del comercio bilateral con China y, por lo tanto, visualizábamos que iba a ser... yo ya decía que iba a ser unos socios comerciales más relevantes en los siguientes años lo que se vio reforzado después por la negociación del acuerdo de bienes primero y después servicio, inversiones, pero eso

fue como un reconocimiento de que China iba a ser un socio muy relevante para nosotros” (Entrevistado 14, empresario, G1).

Pero no bastaba solo con entender la importancia que China tenía para Chile en los noventa con una visión a corto plazo, era necesario observar el escenario global y entender cómo China lo estaba manejando. Esto para comprender de qué forma se validaba la pertinencia de Chile, en esa dinámica comercial, y que posibilidades a futuro se empezaban a vislumbrar. Por ello, toma especial relevancia el reconocimiento que le da Chile a China cuando le reconoce como economía de mercado y válida su ingreso a la OMC. A través de estas acciones se expresaban señales claras de que Chile valoraba el rol que China estaba delineando:

“yo diría obviamente que para los observadores que llevan mirando Asia un buen tiempo la percepción del crecimiento de China partió en torno a los inicios del siglo XXI y ya se veía el impacto que iba a tener China a nivel macro. China continental desde la perspectiva económica creo que lleva ya un buen tiempo con miras a posicionarse como la principal economía, el principal mercado a nivel global y era un proceso que era difícil que se desestabilizara. China siempre tiene muchos elementos internos que pueden llevar a la desestabilización [ya] sean económicos, sean por el impacto que a veces puede tener la planificación centralizada en la economía real, pero era difícil [su desestabilización], la verdad es que era un país que llevaba un rumbo, una senda bastante estable y que tenía una proyección de crecimiento siempre muy positiva y en el fondo apuntó a las industrias de manera correcta y utilizó todo su potencial, lo puso detrás de lo que quería lograr” (Entrevistado 12, político, G3).

Los empresarios chilenos también tenían un trabajo que hacer en ese momento y que se puede destacar en lo que ya han hecho todos estos años, como han valorado su propia relación con China. Han aprendido a reconocerla, lo cual habla de un trabajo de asimilación cultural importante, lo que se visibiliza en una acción enfocada en reforzar la comunicación intercultural para lograr los beneficios funcionales de estos conocimientos. Este académico entrega su percepción sobre esto y da cuenta del cambio de mentalidad que hubo y cómo en un primer momento fue impulsada por el peso propio de China como un atractivo interés de mercado y luego por cómo se generaban los vínculos con Chile:

“desde la perspectiva empresarial ha habido una curva de aprendizaje feroz, o sea, tú hablabas antes con los empresarios y no sabían nada de nada, no entendían nada, estaban llenos de prejuicios, llenos de caricaturas, etc. y ahora tú encuentras un montón de gente viviendo en China que conoce perfecto el mercado, que conoce cómo negociar, o sea había una curva aprendizaje súper relevante a nivel empresarial digamos, yo no sé si ese aprendizaje es uno de los mensajes que se va transmitiendo organizacionalmente, eso sería super interesante de explorar” (Entrevistado 16, académico, G2).

Y China además se hizo importante para otras áreas también, particularmente en lo que fue el proyecto de enseñanza de chino mandarín en las escuelas, a mediados de los 2000:

“Es que ya era importante China, por eso hicimos todo este auge, por lo mismo, para entender China, de que era importante que en los colegios supieran sobre China y que se enseñara el idioma, sí, ya teníamos claro” (Entrevistado 1, académico, G2).

El discurso de los primeros ha servido para dar cuenta de la retórica común que hermana a Chile con China, a pesar de las diferencias evidentes a propósito de China como posible próxima superpotencia y de Chile como un país de Latinoamérica que ha sabido destacarse frente a su par asiático, pero, sobre todo, ganarse su confianza.

No se menciona en esta investigación, pero si resulta interesante, a propósito de lo expresado por un entrevistado, saber si este discurso de los primeros se ocupa con otros países también, sin obviar lo que logró Chile con China. Por supuesto, no se habla de una construcción social de pocos años ya que en América Latina ha habido una serie de proyectos de infraestructura, mineros, hidroeléctricos y otros que han significado una estrecha vinculación con China. Sin embargo, el contraste presentado con un país que desarrolla licitaciones y establece condiciones delimitadas para la inversión, ha significado también desarrollar un modus operandi particular, un tipo de comunicación sino-chilena, el cual sirve como ejemplo de buenas relaciones con China. Esto, a pesar de lo particular, que puede significar la cultura de negociación chilena para las contrapartes chinas, y la ya sabida necesidad de desarrollar un decálogo de buenas prácticas por parte de los inversionistas chilenos si desean tener éxito con China, razón por la cual mencionar el libro de Claudia Labarca (2015) como fuente de consulta respecto del cómo se ha analizado la relación económica desde las ciencias sociales, es un paso ineludible.

Y siguiendo lo expresado en los anteriores párrafos, esta consideración de la importancia del otro debe ir acompañada de una contraposición de visiones, pues se presenta también de una concepción asimétrica entre como China ve a Latinoamérica y como Latinoamérica desde cada país ve a China. Las relaciones bilaterales son importantes para los países de un continente basado principalmente en vender materias primas, como es el latinoamericano, mientras que para China prima una concepción basada en esferas de influencia, dando prioridad a sus vecinos asiáticos, pero también identificándose una narrativa regional para el espacio de América Latina y el Caribe. Aquello se desprende de la narrativa usada para describir los proyectos que aparecen en los Libros Blancos para América Latina y el Caribe de 2008 y 2016 elaborados por el Ministerio de Relaciones Exteriores de la RPC, y también en la serie de informes China-CELAC (RIAL, 2021). Aquí, quedan registrados los planes e intereses de desarrollo industrial, minero, energético, de transportes, etc. que China ha querido desarrollar, así como cuanto de esto se ha podido concretar:

“Llevaba una propuesta yo, mi ponencia sobre el tema de CELAC, y ahí precisamente uno de los debates que estaba era precisamente el impacto que había producido en América Latina la publicación del libro Blanco, el 2008, y con la publicación del libro Blanco del 2008 precisamente a mí me hizo mucho reflexionar, tengo clarísimo las diferencias latinoamericanas, los unipartidismos, los multipartidismos, la realidad de la CGT en Argentina, el peronismo, la realidad de los multipartidos en Chile, la realidad del Perú y, por lo tanto, yo veía y por otro lado lo que es Centroamérica, El Salvador, lo que había sido Somoza-, bueno, y [también] veía que en la postura China ellos veían a América Latina y América del Sur como un espacio geográfico común, yo recuerdo perfectamente que lo insistí mucho en la charla, en la ponencia que me tocó dar, en que hablé de que uno lo primero era distinguir de que era muy diferente hablar de América del sur que hablar de Centroamérica, porque Centroamérica siempre ha estado marcado, y eso desde la doctrina Monroe, por la influencia de Estados Unidos y en el caso del Cono Sur y de América del Sur ha estado muy marcado por lo que han sido las políticas de la CEPAL” (Entrevistado 7, académico, G2).

Por esta razón, el proceso de aprendizaje también ha sido mutuo, pues la integración latinoamericana es un desafío que China difícilmente puede resolver por su cuenta, no obstante, en la intención de articulación de sus proyectos también debe quedar registrada una comprensión del fenómeno regional con sus particularidades nacionales, en búsqueda de incorporar esta concepción a una visión prospectiva que los haga más factibles.

5.4.2 Guanxi para reducir las asimetrías

Desde el ámbito empresarial y político es desde donde se entregan más ejemplos sobre lo que significa el *guanxi* para la fortaleza de las relaciones, ¿pero ¿qué es el *guanxi*? Según el libro *Guanxi and Business* (Luo, 2020) la palabra china "*guanxi*" (关系) se refiere al concepto de aprovechar las conexiones para conseguir favores en las relaciones personales. Forma una red relacional intrincada y omnipresente que los chinos cultivan con energía, sutileza e imaginación. Esta red implica reciprocidad a través de obligaciones mutuas implícitas, garantías y una comprensión mutua, lo cual riga las actitudes y comportamientos hacia las relaciones sociales y comerciales de los chinos con una perspectiva a largo plazo. Representan un ejemplo muy claro de reciprocidad en vínculos interpersonales, con la consideración de un intercambio continuo de favores. Esto implica que es más que solo amistad, o una simple relación interpersonal en un contexto formal, sino que considera obligaciones recíprocas en caso de solicitudes de ayuda. Esta red de reciprocidad se da de forma implícita, no es tan específica y ostensible como en los vínculos occidentales (Luo, 2020, p. 2).

En el *guanxi* predomina la confianza, la reciprocidad y el intercambio de favores con orientación de largo plazo (Labarca, 2015, p. 177). Uno de los entrevistados ejemplifica la construcción de *guanxi* en torno a la confianza y el tiempo de estas relaciones bilaterales:

“Yo con mi señora tenemos 25 años de casados, Chile y China tienen 50, en 50 años se pueden decir muchas cosas desde el respeto y la transparencia y por supuesto que en esta relación no es la excepción. Si hay un tema donde se presenta desacuerdos se pueden exponer, la sinceridad y el respeto son valores centrales para continuar con esta relación” (Entrevistado 8, político, G1).

Aquí se da una situación contraria a lo que sería cerrar los vínculos a los individuos, pues el *guanxi* que capitaliza un individuo se articula en redes y estas redes a pesar de ser personales, se proyectan a las organizaciones donde los individuos se desenvuelven, esto implica que en su calidad de miembros de una organización los actores pueden proyectar su capital social. Estos actores reconocen una clase particular de condiciones que producen *habitus*, es decir, un “sistemas de disposiciones duraderas y transferibles, estructuras estructuradas predispuestas a funcionar como estructuras estructurantes, es decir, como principios generadores y organizadores de prácticas y de representaciones” (Bourdieu, 2007, p. 86).

El *guanxi* es una forma de medir la creación de confianza y redes con los chinos, y este tipo de relaciones se puede observar también a la luz del concepto de capital social. Según Coleman el **capital social** se define por su función, no es una entidad única, sino una variedad de entidades que representan algún aspecto de las estructuras sociales y facilitan un marco de acciones para los actores dentro de ciertas estructuras (Coleman, 1988, p. 98). Mientras que Putnam lo define como características de la organización social basada en redes, normas y confianza social que facilitan la cooperación en beneficio mutuo (Putnam, 1995, p. 67).

Bourdieu es el primer autor que define sucintamente el capital social:

“conjunto de recursos actuales o potenciales que están ligados a la posesión de una red duradera de relaciones más o menos institucionalizadas de interconocimiento y de inter-reconocimiento; o, en otros términos, a la pertenencia a un grupo, como conjunto de agentes que no están solamente dotados de propiedades comunes (susceptibles de ser percibidas por el observador, por los otros o por ellos mismos) sino que están también unidos por lazos permanentes y útiles” (Bourdieu 1980, p. 2).

Tres elementos son clave en estas tres definiciones: red social, normas de reciprocidad y confianza. Putnam además adiciona la distinción entre **capital social puente** (*bridging social capital*) y **capital social excluyente** (*bonding social capital*). La primera refiere a un tipo de red más transversal que comprende a personas en entornos más abiertos, mientras que el segundo refiere a redes que son más herméticas y que operacionalizan sus funciones en lógicas internas que refuerzan identidades específicas (Putnam, 2000, p. 22 en Labarca, 2015).

Claudia Labarca hizo un exhaustivo trabajo para describir estas redes en su libro **Ni Hao Mr. Pérez, Buenos Días Mr. Li (2015)**, el cual de hecho resulta la referencia principal para esta investigación⁸.

Ella elabora un cuadro donde clasifica este tipo de vínculos comparando *guanxi*/*pituto*/*habitus* para entender este tipo de relaciones. Toma para ello los trabajos de Huang (2003), Barozet (2003), Pizarro (2003) y Lomnitz (1971) y las propias observaciones de su trabajo:

Figura 4: Tabla comparativa de tipos de capital social (guanxi, pituto y habitus). Fuente: Labarca, 2015, p. 207, basada en Huang (2003), Barozet (2003), Pizarro (2003) y Lomnitz (1971).

	<i>Guanxi</i>	<i>Pituto</i>	Bourdieu	Coleman	Putnam
Componentes	Relaciones sociales, redes y normas de reciprocidad y confianza	Relaciones sociales, redes y normas de reciprocidad	Redes y obligaciones	Relaciones sociales, obligaciones, información y normas sociales	Asociación cívica, reciprocidad y confianza
Localización	Redes personales	Redes personales	Redes personales	Redes personales u organizacionales	Organizaciones cívicas
Propiedad	Privada	Privada	Privada	Pública	Privada y Pública (<i>bonding/bridging</i>)

⁸ Cuando se inicia la idea de esta investigación universitaria y conocer el trabajo de la profesora Emanuelle Barozet, y a la par interesarse por investigaciones con China, se pensó en la similitud entre el *guanxi* y el *pituto*, algo que ya había trabajado la profesora Claudia Labarca el 2015, por lo que esto generó mayor interés en poder reconocer como se había abordado dicho tema en el libro *Ni Hao Mr. Pérez, Buenos días Mr Li* y trabajar con estas distinciones ya sistematizadas.

Función	Instrumental	Instrumental	Instrumental	Instrumental	Instrumental
Norma que lo rige	Reciprocidad	Reciprocidad/ Obligación	Obligación	Reciprocidad	Reciprocidad
Confianza	Particular	Particular	No se menciona	Parte de la norma general	General
Componente afectivo	Se involucra	No necesariamente	Probablemente	No se relaciona	No se relaciona

Al igual que en el trabajo de Labarca (2015), ningún entrevistado asoció el *guanxi* al pituto, pero reconocieron que la familiaridad dentro de las redes del *guanxi* puede funcionar de forma similar en lo que refiere a facilitación de procesos cuando las personas consultan a ciertos actores. Estando estos validados previamente en una relación de confianza que demoró largo tiempo en constatar, con el fin de acceder a facilidades u solicitar acceso a otras redes de *guanxi*, como las nacionales, que pueden ser muy valiosas indistintamente para el sistema político, empresarial y académico.

Se ejemplifica con una solicitud que realiza un profesional chino a uno chileno, asumiendo cierta ventaja en la red y el capital social del profesional chileno para al menos darle datos y contactos al profesional chino, quien no tiene una llegada tan directa a dicha red:

“todo eso viene como derivado un poco a esto de desarrollar relaciones como a largo tiempo, a largo estilo y que puedan ser utilizadas, de hecho, mira, justo ahora hace como 2 días me escribió una profe mía de China y me dice: ‘me acordé de ti y me he acordado tanto’ y yo como ‘ah’, ‘tengo un amigo que quiere importar patas de pollo y me manda los códigos’ y yo así como... no tengo... busqué unos códigos de unos acuerdos comerciales, dije: ‘¿sabes qué? no tengo idea’, le dije voy a preguntar una otro amigo y me dice: ‘ya, pero si necesitas algo me avisas’ entonces fue como... entonces sigo en contacto, pero el cuándo es caso de emergencia me va a preguntar al tiro y yo le tengo que responder al tiro para quedar bien y el sabe qué y claro, si me dedicara como a la importación-exportación podría saber con certeza que en este punto de la vida si necesito algo de allá a él le toca devolverme el favor y así ha sido, pero aparecen este tipo de cosas de patas de pollo y patas de cerdo y: ‘pero no

se me ocurre nada, si conoces a alguien a me avisas'. Pero claro, es todo un mundo de relaciones muy largas y esta oportunidad de negocios entre comillas si la ves apareció 5 años después que conociera a esta persona” (Entrevistado 7, académico, G2).

El *guanxi* se puede ver reflejado en la reciprocidad ligada a las dádivas, presentes o gestos que esperan ser devueltos, y que por cierto suscriben a la persona a la red del *guanxi*. Se suele asumir que dentro de las instituciones prima el objetivismo como parte de las definiciones básicas de sus estructuras, no obstante, como señala Bourdieu cuando a las estructuras se incorporan sistemas de disposiciones, estas llevan a crear un *habitus* (Bourdieu, 2007, p. 87). Este *habitus* se encuentra presente en el “mundo de los que crean con China”.

Se toma, además, de Max Weber la idea de que en el *habitus* cabe esperar un estilo de vida específico de quienes desean pertenecer al círculo porque sale rentable cumplir las normas, es decir, si entre quienes se relacionan con China los mecanismos para incorporar a esta red con un buen capital social requieren seguir ciertas pautas que se normalizan e integran consuetudinariamente, se deben asimilar rápidamente, pues ello significará también generar más *guanxi* propio (Martínez, 2016).

La obligación en el esquema de la reciprocidad puede estar por sobre lo legal, en el pituto puede ir asociado a los “amiguismos” donde se puede caer en nepotismo, cohecho o favores políticos (Barozet, 2006). De igual forma, en el *guanxi* recibir algo y no devolver algo a cambio es considerado tremendamente erróneo, sin embargo, estos favores deben adecuarse a la posibilidad de devolución sin entrar en el terreno de la corrupción (Labarca, 2015).

Se puede ejemplificar esto con el caso de Eduardo Frei Ruiz Tagle, expresidente y ex embajador extraordinario y plenipotenciario de Asia Pacífico, quien duró en este cargo hasta abril de 2022, que se ha mantenido siempre presente en una gran diversidad de actividades y proyectos que se realizaron con China. Ahora sigue desarrollando proyectos personales privados con este país a través de su presidencia en la *Hong Kong-Latin America Business Association* (HKLABA) la cual se encarga de promover el desarrollo comercial y las relaciones internacionales entre Hong Kong y Latinoamérica (Peña, 2019). El expresidente aprovechó su red de *guanxi* que había creado en su rol de mandatario y lo proyectó luego a sus actividades de tipo empresarial:

“En los 2000 todavía me acuerdo cuando a Frei lo molestaban porque iba para Asia Pacífico y ahora a nadie se le ocurriría molestarlo, entonces claro, son contextos en tiempo y en espacio en ciertos determinados puntos de la historia que ayudan a ampliar un poco el conocimiento” (Entrevistado 23, académico, G2).

Más allá de lo legal o ilegal, las lógicas de solidaridad social chileno-chinas han podido adecuarse bien y se puede observar inclusive en detalles ínfimos, como el hecho de que gran parte de los entrevistados ponen sus nombres en LinkedIn en alfabeto latino y también con su nombre chino en *hanzi*, que son los caracteres chinos, además, muchos tienen *Wechat* que es como el *Whatsapp* chino, para mantenerse en contacto con sus colegas y amistades chinas. La incorporación de códigos culturales chinos queda en evidencia con estos gestos que buscan construir y diversificar la red de *guanxi* e inclusive asomar retazos de las lógicas chilenas de solidaridad social a este esquema:

“Tiempo y constancia en el fondo y tener a alguien allá o alguien mediador porque lo que sucede con muchas empresas es que claro, piensan que netamente intercambiar el WhatsApp sería, tienes que tener WeChat, tienes que manejar los tiempos, tienes que hablar chino o algo en chino, es casi como un community manager, pero en versión redes sociales chinas, pero personal como a un amigo como un community manager para los chinos y también es

hasta por ahí porque bueno, supongo que no sé sí, habla un poco el concepto del guanxi”
(Entrevistado 23, académico, G2).

El “mundo de los que crean con China” posee un tipo de capital social dual, pues presenta elementos del *bridging* y *bonding*. Han generado cada uno de los miembros de esta red un *guanxi* en sus áreas profesionales, que como se comprobó es una red muchas veces compartida, pues confluyen personas que estudiaron en los mismos lugares o deben hablar con las mismas contrapartes chinas. En lo que respecta a su articulación, gran parte de ellos adscriben a un capital social de tipo *bonding*, ya que se priorizan ciertos temas y acciones en pos de reforzar la red ya articulada, como en el caso de las presentaciones de libros, conferencias, grupos de estudio, consejos empresariales o grupos interparlamentarios. Y, por otro lado, asoman lógicas dentro de este mundo que se caracterizan por ser de tipo *bridging*, pues varios poseedores de dicho capital realizan una labor formativa y de enseñanza hacia la sociedad civil, buscando compartir sus experiencias y entregar herramientas para que las habilidades que ellos obtuvieron también las tengan otros, lo que no deja de lado que pueden tener un rol más vertical, pero en su forma de compartir información lo hacen mirando hacia afuera de su círculo.

No es negado que los vínculos de carácter instrumental caracterizan a las organizaciones, pero se destaca en ellas que cuando se coordinan acciones para cumplir objetivos y soluciones a demandas y problemas difusos, las organizaciones son un método muy eficiente para integrar recursos y enfrentar la reproducción de la sociedad y sus entornos “probabilizando” comunicaciones para la población (Arnold, 2008, p. 91). Se destaca por ello la importancia de los miembros de organizaciones públicas y privadas que han sabido sostener una red de *guanxi* interconectada, para seguir desarrollando una provechosa relación con China desde un entorno más abierto, donde el capital social sea un generador de oportunidades, y la asimilación del *guanxi* un medio efectivo para reducir asimetrías.

5.4.3 Construcción del *guanxi* desde Chile

Reconocer la cultura china y comprender la lógica del *guanxi* se debe entender como un fenómeno multidimensional, puede ser inicialmente todo lo referido a etiqueta impuesta desde China, para comprenderlo y asimilarlo como la entrega de tarjetas, salir a comer luego de una reunión, entregarse regalos mutuos al conocerse, pero también son las diferencias en los estilos de negociación y sobrellevar reuniones entre partes, comprender que los procesos pueden ser más indirectos, lentos, ambiguos, diferentes, pero en suma, necesarios de comprender y asimilar (Labarca, 2015). La cultura en un contexto *cross-cultural* se debe observar detenidamente, y revisando los casos de los entrevistados e investigaciones previas, se puede hablar de un proceso de *sinicización* que consiste en:

- i) **asombro:** etapa de shock, normativo;
- ii) **aprendizaje:** conocimiento como estrategia, y
- iii) **apropiación:** incorporación de las prácticas y comportamientos chinos (Labarca, 2015, p. 172).

Estos integran en sus dinámicas de comunicación, comprendiendo prontamente las limitaciones y códigos culturales de un entorno asimétrico con China. Se agregaría a este esquema un cuarto punto, el cual sería **iv) difusión: transmisión y enseñanza de códigos culturales adquiridos**. Partiendo desde el trabajo de Claudia Labarca y considerando todas las entrevistas realizadas, esta labor de difusión es transversalmente reconocida por la información que han compartido los entrevistados en

la búsqueda de un objetivo común, el cual es comprender mejor a China y tomar decisiones que sean beneficiosas para Chile. Hoy en día las oportunidades son variadas y el interés también es alto:

“Muchos cabros que están allá en China y están hablando y van a estudiar chino y se quedan allá, la diáspora ha crecido mucho en China y no es como cuando yo empecé a estudiar que había cuatro gatos, no” (Entrevistado 16, académico, G2).

Es por esta razón que entregar una tarjeta con las dos manos o respetar los tiempos no es suficiente para entablar relaciones duraderas, y en palabras de los entrevistados eso solo es la base introductoria de las relaciones, por lo que se describe como una suerte de ritual de inicio:

“Lo primero es que, uno debe tener su tarjeta de visita, o sea, no da lo mismo y eso yo lo aprendí, fue de las primeras cosas que aprendí cómo yo lo saludo, me presento, paso en la tarjeta, saludo, hago una mera inclinación, eso significa que la persona lee tu nombre, lee tu cargo y en base a eso te va a hacer las primeras preguntas, por lo tanto, tú no requieres presentarte. Si yo lo hiciera presencial contigo mi responsabilidad hubiera sido lo primero Joaquín te paso la tarjeta, eso es lo primero, lo segundo saber agradecer dado que en ellos hay una delicadeza por agradar y en ese sentido yo diría que ellos van a tener siempre gestos hacia ti y que de alguna manera uno tiene que ser contraparte en eso, no estoy hablando de grandes regalos, estoy hablando de gestos, puede ser que te manden un libro de regalo, te regalan un calendario cuando terminó el año, te mandan un mail, te invitan” (Entrevistado 7, académico, G2).

También se deben asimilar los tiempos, no apurar las relaciones y comprender que cada cosa conlleva una fase de profundización distinta. Esto si se explicita desde el lenguaje del tiempo y su forma de administrarlo, se comprenderá por qué los procesos son diferentes para cerrar tratos, entablar confianza, o hacer una nueva amistad. Edward T. Hall (1990) decía que existe el tiempo monocronico, donde cada minuto importa y se expresa de una forma lineal y compartimentada, mientras que en el tiempo policronico “se le da más énfasis a la importancia de las relaciones humanas que a forzar fechas límite para acuerdos” (Hurn & Tomalin, 2013, p. 24), este último se asemeja al tiempo en que las contrapartes chinas funcionan según los entrevistados:

“el timing es más lento porque generalmente el chino no da un resultado inmediato, sino que muchas veces se siente cómodo con alguien con quien eventualmente tenga o pueda construir esa relación de confianza y eso obviamente en general requiere tiempo y eso en cualquier cultura” (Entrevistado 9, empresario, G2).

Esto último relaciones una de estrategias para crear *guanxi*, donde se prioriza crear un vínculo entre personas y tomarse el tiempo de cultivarlo, de tal forma que la concreción de acuerdos, por ejemplo, firmar un contrato de *joint venture*, se ve mediada por entender el tiempo policronico, y dichos procesos como un paso de mucho en esta profundización de confianza:

“Conociendo un poco la cultura asiática, para un chino no [hay que] apurarse, hay ciertos rituales, ciertos tiempos que hay que darse para que las cosas funcionen, tener una actitud deferente, respetuosa sin exabrupto o reacciones que son intempestiva siempre tratando de entender la postura de la otra parte y si uno no entiende uno siempre puede solicitar que expliquen con mayor detalle, en fin y como le dije también el cumplimiento de esas formalidades que para los chinos es relevante para construir una relación estable y fructífera” (Entrevistado 14, empresario, G1).

Esto se repite de forma enfática por distintos entrevistados, que reconocen un timing más lento, pero a la vez que esto no es una norma estricta para generar éxito en las relaciones, asumiendo

homogeneidad cultural, más aún con un país de 1400 millones de habitantes y 56 etnias. Aun así, se presenta como un comportamiento reconocido por el grueso de los entrevistados que ya saben qué hacer y cómo hacerlo para no demostrar hostilidad o demasiada prisa:

“siempre con respeto, no se tutea, con paciencia, siempre con paciencia entendiendo de que también hay temas idiomáticos que por más que ellos hablen muy muy bien sus formas de aterrizar los proyectos son distintas, se tiene que hacer con tiempo, los tiempos de ellos son distintos, yo te estoy hablando no de un mundo de negocios, estoy hablando de un mundo académico” (Entrevistado 1, académico, G2).

Los representantes chilenos han capitalizado un buen *guanxi* para el país aplicando una estrategia de *sinicización* en este entorno cross-cultural, e inclusive, Chile se ha posicionado frente a China como un igual en ciertas situaciones, lo cual ha quedado claro en diferentes situaciones, como expone este diplomático retirado:

“[unos funcionarios chilenos] se dieron cuenta que el cobre accedía sin problemas el mercado chino, pero el IVA lo tenían que pagar enteramente en circunstancias que había otros países que abastecían de cobre China a los cuales les cobraba la mitad del IVA, particularmente países limítrofes. (...) Le expliqué que el cobre es como la sangre para Chile y ustedes persisten en esto vamos a tener que defender nuestros intereses y reclamar y usando sistemas solución de controversias, entonces el embajador chino nuevamente volvió a su capital y a las 2 semanas, yo me impacienté, lo llamé, mira me dijo ‘te iba a llamar porque tengo novedades, este asunto se resuelve y el próximo martes van a anunciar[lo]’ y efectivamente el día martes de la siguiente semana anunciaron que China derogaba esta medida” (Entrevistado 6, político, G1).

Se ha necesitado de una experticia negociadora particular nutrida en el tiempo y la interacción variada. Un representante chileno, a pesar de negociar con contrapartes chinas, digamos, de un mismo sistema como el empresarial, debe ir adquiriendo un know-how que se complementa con una comprensión de que los chinos también han cambiado su forma de negociar en las nuevas generaciones. La cultura es dinámica y no sirve solo saber lo básico del “*Doing Business With...*”, sino aún reconocer a la contraparte en su complejidad:

“Yo creo que depende de la generación porque obviamente una relación con el Estado es típica de conocerse, [donde] hay confianza, tener una instancia de una cena o un almuerzo, de crear ese espacio de confianza. Pero las nuevas generaciones yo creo que ellos son mucho más occidentales para su forma de hacer negocios y ahí yo no podría opinar porque son otras generaciones y ellos son mucho más directos y va a depender también yo creo que, hay un aspecto de la cultura que fue como la cultura no sé cuál habrá sido el corte o yo creo que hay cortes que son fragmentados, pero si tú te vas a relacionar con el Estado es una cultura, si te vas a relacionar con empresas grandes del mundo de la tecnología, empresas internacionales que se comunican en inglés y que son dinámicas yo creo que esos tienen otra cultura, otra forma y otras son las que se relacionan con los fabricantes, con los que son más de provincia y que no tienen una relación internacional tan alta, o sea yo creo que ahí hay que identificar el tipo de cultura, los códigos que hay que considerar (...). Yo creo que ya no hay un patrón como “sí, anda a la cena” no, y más aún con la distancia, o sea yo creo que el tema de los idioma es [primordial]” (Entrevistado 1, académico, G2).

E incluso se ha debido poner a prueba la capacidad de sortear situaciones complicadas, como fue el caso de Minmetals, donde quedó patente que la palabra escrita puede tener más de una interpretación y eso se requiere asimilar:

“La situación de Minmetals que fue esta inversión, que digamos esta especie del contrato que celebró Codelco con una empresa China y en que Codelco se comprometía a exportar por un tiempo determinado cobre a China y además de eso entiendo que a cambio de eso favorecer una inversión China en la mina Radomiro Tomic creo que era, tengo recuerdo vago de ese tema porque yo no lo manejaba, pero estaba presente en la agenda bilateral y era un tema bastante complicado y que de alguna manera había que descomprimir porque como prácticamente se había producido un cierto incumplimiento de las expectativas que habían por la parte China respecto de ese contrato, es decir, yo creo que las expectativas chinas no se estaban cumpliendo, nosotros teníamos conciencia de eso y había que tratar de manejar ese tema” (Entrevistado 5, político, G2).

Para comprender que manejo en términos de negociación se logró en el caso de Minmetals se describe con detalle cómo se desarrolló esta situación:

“[El] ministro de Hacienda va junto con el presidente de Codelco a China y firman 2 acuerdos, en realidad, un acuerdo que determina la venta de cobre chileno para un periodo de 4 a 5 años a un precio prefijado, si no me equivoco fue 1,60 dólares, pero por ahí, en circunstancia que después el cobre llegó a los 3 y a casi 4 [dólares] y bueno, pero el acuerdo fue ese y fue muy buen negocio para ellos claro. Por supuesto que lo que hicieron los chinos fue que pagaron todo de una vez, toda la compra para 4 ó 5 años de una vez y eso permitió entonces poner en marcha el proyecto de la mina Gabriela Mistral, no estoy seguro si es la mina Gabriela Mistral, perdón, una de las minas pendientes que tenía Codelco y al mismo tiempo se establece que con motivo de la mina Gabriela Mistral, ésta se echará a andar en los proyectos de desarrollo el 2009 y aquí viene el problema, en el texto en español según lo entiende Codelco y lo entendíamos dice: en el 2009 si Codelco decide hacer una licitación de apertura, Minmetals tendrá el derecho preferencial de adquirir hasta una x cantidad de acuerdo creo que era 39% de las acciones, era una cifra de ese carácter, sin embargo, le daba derecho a 3 ó 4 directores.

En resumen Minmetals por el lado chino entendía que el 2009 pasaría a tener una capacidad de propiedad aunque fuera menor propiedad, entonces el condicional, mira qué pequeña la cosa y grande, fue muy determinante porque en el lenguaje, en la traducción que tenían los chinos era: el 2009 habrá una licitación en la cual Minmetals tendrá la concesión, entonces ellos comenzaron a darse cuenta, pero el 2006, 2007, 2008 ya que esta cosa no iba a ir porque la federación de trabajadores del cobre ya estaba diciendo que no, los parlamentarios decían que no y se convirtió en un tema de discusión” (Entrevistado 17, político, G1).

Aquí se presenta una situación inesperada donde por una ínfima cláusula se da una situación de confusión. No se tenía en cuenta tampoco por parte de China el rol que ejercía el parlamento para dar vuelta una licitación o inclusive que hubiese oposición de los sindicatos o federaciones de trabajadores. Dicho esto, se manifestaba una nueva situación de incomprensión intercultural, que era el tema de las licitaciones.

Este político continúa contando como fue que planteo una solución a esta problemática:

“la inquietud de ellos y esperaban que el embajador chileno se comprometiera a que esto no se perdía, yo tuve dos veces visita del presidente de Minmetals, escuché sus planteamientos y yo decía lo que me correspondía decir que no tenía ninguna señal que significara que había un cambio en las posiciones que tenían..., hasta que llegó el momento en que lo fui a ver y le dije mire: “usted es miembro del consejo de estado y yo le vengo a plantear que aquí hay un problema político, problema político para usted y para mí” “¿cuál es?” “nosotros en Chile

todos los senadores, todos los diputados de todos los partidos del gobierno de oposición, los dirigentes sindicales, todo dicen una sola cosa, no hay razón para que Gabriela Mistral deje de ser una mina estatal” y en consecuencia no hay razón para hacer una licitación que ya está predeterminada por lo demás quién tendrá el derecho preferencial” porque eso era lo único que estaba firmado, entonces dije mire: ‘yo creo que tenemos que asumir de que este es un tema político, pero usted también necesita una solución política y yo le propongo que hagamos una declaración conjunta de Minmetals y de Codelco que define que ambas partes han resuelto congelar por ahora los temas vinculados con la mina Gabriela Mistral en función de su desarrollo futuro, etc., etc., en segundo lugar ambas empresas deciden inscribir su posibilidad de cooperar conjuntamente en proyectos externos a ambos países’ se estaba pensando especialmente en Ecuador e incluso dice la declaración: en otros continentes como África, es la primera vez que yo creo que en un documento una entidad chilena hace una referencia a la posibilidad de hacer algo como inversión o cosas de ese carácter en África. En tercer lugar, había un agregado que ambas partes dan por un acuerdo de posibilidades futuras, de trabajar con juntamente, una cosa así, esta declaración de Minmetals permitió a Minmetals tener una respuesta política interna reconociendo que la cosa había fallado, ahora a mí las presiones que me hizo la embajadora después: ‘si esto no se cumple no habrá inversión China en Chile por mucho tiempo’ y fue muy duro” (Entrevistado 17, político, G1).

Las situaciones como esta demuestran que a pesar de que exista una confianza construida a través de hitos que ponen en una posición privilegiada una relación bilateral. No se está exento de conflictos que se podrían calificar de culturales, ¿por qué culturales? porque el contexto de licitaciones no es el mismo en otros países donde puede haber tratos directos y concesiones sin fecha límite a las contrapartes. El cómo se comunicaron estas condiciones también generó una incompreensión mutua. Aun así, algo que pudo haber sido un incidente mayor se supo abordar y sirvió para dar cuenta de un precedente importante respecto a la forma en cómo se comunican estas situaciones.

No obstante, se evitó un desentendimiento mayor gracias a las habilidades diplomáticas de los actores involucrados, esta situación refuerza de cierta forma lo dicho por una académica justamente sobre este tema:

“yo sí te puedo decir y yo creo que si bien la relación que nosotros tenemos es de respeto, en el tema de los negocios hay aspectos culturales que es fundamental entender y en ese sentido conocer el idioma es clave porque hay muchos chilenos que les ha pasado y no solamente chilenos, hay literatura al respecto, de que te dicen una cosa, pero después el servicio es otro o hay situaciones ahí del entendimiento y al respecto también incluso hay una alemana-china que hizo una comparación entre la comunicación de oriente y occidente que una era directa, la otra era más así (el entrevistado hace un gesto con las manos como de una onda), exacto, eso” (Entrevistado 1, académico, G2).

Los obstáculos para la comunicación son el etnocentrismo, la ignorancia, los estereotipos y las percepciones preconcebidas (Hurn & Tomalin, 2013, p. 18). Y respecto a las habilidades para aplicarse en entornos de Cross Cultural Communication son aceptar:

- i) la diferencia, pues esta, tal vez, no se hace tan evidente hasta que ocurren situaciones de desencuentro;
- ii) reconocer que hay información cultural que ignoramos, por lo que aquello en que diferimos se debe ver a la luz de esto y las decisiones deben considerar la mayor cantidad de información cultural posible de la contraparte; y

iii) tomar la responsabilidad, cuando se actúe erráticamente o no se proceda como se correspondería en un entorno de respeto mutuo. Esto se hace más necesario si se presentan situaciones donde se “**pierde cara**”.

Perder cara proviene del concepto de rostro social que tiene dos facetas: el *mianzi* que es el rostro social que se muestra y evalúa hacia el exterior, y *lian* que es más introspectivo. El *mianzi* es el lado más público y el *lian* la reflexión propia de sí mismo (Zhou & Zhang, 2017).

Ahora bien, una particularidad que presenta esta investigación respecto a lo que comparten los entrevistados es que el “cómo actuar con los chinos” queda ampliamente asumido por los tres sectores escogidos para este trabajo. Se reconoce “una esfera de privilegio ante los ojos chinos que desborda el ámbito de la diplomacia” (Labarca, 2015, p. 237). Esto implica que existe reciprocidad en los gestos, particularmente desde China, y que esto refleja que los chilenos han sabido actuar bien con ellos y van creando confianza.

Pues bien, el avance en estas áreas, por lo tanto, implica fenómenos positivos en mayor o menor alcance, por ejemplo, el **Chile Week 2017** y su importancia para los empresarios de la región del Bío-Bío y las universidades de la región que analizaron este vínculo comercial. Este ejemplo presenta una sinergia propia de las redes de *guanxi*, que utiliza las comunicaciones entre el campo político (Chile Week 2017), el empresarial (empresarios de la región del Bío-Bío) y el académico (universidades de la región). Esto sirve para reforzar una posición que solo se puede fortalecer desde la diversificación y cultivo de vínculos ya creados.

Reciprocidad

No está de más decir que, como se desprende de los relatos anteriores, en la construcción de *guanxi* actúa un principio antropológico clave: la reciprocidad.

Reciprocidad que se ha intentado demostrar de distintas formas y escalas, pero que Chile, gracias a sus diplomáticos que han comprendido la importancia de la recepción cultural de ciertos códigos para proyectarse adecuadamente con China, ha sabido destacarse. Un ejemplo de esto es el hecho de que Chile fue el único país de la región que respondió al Libro Blanco de China del 2008:

“El 2008 China emite por primera vez el documento sobre la política China para América Latina, a raíz de ese texto yo vengo de uno de mis viajes a Chile y comienzo a conversar con el ministro de ese momento Mariano Fernández respecto de la posibilidad de articular una respuesta colectiva con otros países, yo me doy cuenta rápidamente aún en China antes de venir que la posibilidad de una respuesta común de CELAC, o sea nosotros los países frente a su documento decimos tal y tal cosa, esta es nuestra respuesta, eso no se iba a dar, yo en un momento comencé a pensar sí que podían ser los 3 países miembros de APEC que podrían ser México, Perú, Chile como otra posibilidad, a poco andar me di cuenta que esa tampoco era una posibilidad a la vuelta de la esquina, y terminamos en consecuencia trabajando la respuesta de Chile al documento de China y hasta hoy día [somos] el único país que respondió con un documento” (Entrevistado 17, político, G1).

En este documento de respuesta, por cierto, se encontraba presente la retórica del “Discurso de los Primeros” y también algo básico y crucial en las relaciones como el reconocimiento de Chile al principio de Una Sola China. También, en este se destaca la necesidad de aumentar vínculos no convencionales como el hermanamiento de ciudades o los contactos parlamentarios. Y se invita a China a cambiar la situación de la Inversión Extranjera Directa (en adelante IED) baja e invertir en el sector energético y particularmente el de energías renovables. En cuanto a cooperación cultural, se mencionan como hitos la muestra mapuche en Beijing (2008) y los Guerreros de Terracota en

Santiago (2009-2010) como eventos que se deben multiplicar y que construyeron un importante *soft power* mutuo. Se destaca además el Pabellón Chileno en la *Expo Shanghai*⁹ como realce de la marca país chilena que fue premiada, y se enfatiza el rol de los intercambios académicos en el área de idioma castellano y chino mandarín para más y mejor comprensión mutua (Tolosa, 2010).

Los fenómenos de la actualidad son reflejo de cómo se ha consumado la respuesta chilena al Libro Blanco de 2008. Sea como sea evaluado, hubo una declaración de intenciones que se evidenció y se buscó una respuesta en pos de la reciprocidad.

Al respecto, Appadurai (2017) escribe aludiendo a Mauss sobre el problema de la reciprocidad, exponiendo que la obligación de retribuir en las lógicas del don puede homologarse al espíritu del contrato en sociedades modernas. Esta puede adoptar un esquema competitivo, político y agresivo como en el *potlach* (estudiado por Franz Boas) o más altruistas como en la lógica del don en la Polinesia. En la primera se presenta un espiral descendente de dones excesivos, creando una situación de apalancamiento en el valor de los dones y una deuda de reciprocidad muy alta que, situándolo en un ejemplo de nuestros días con China, se asemejaría a la llamada “diplomacia de la trampa de la deuda china”. En esta dinámica se otorgan préstamos sin restricciones a países sin garantía de devolución como Sri Lanka o Kenia y se le acusa a China de condicionar un favor no reembolsable por las condiciones económicas al país que se le otorga, generando dependencia (Alden, 2020). Esta tesis supuestamente implicaría que la política de inversión extranjera china estaría alevosamente diseñada para otorgar préstamos que el país receptor no puede pagar y China lo pueda cobrar con contratos sin restricción, adjudicándose proyectos de infraestructura y energía. Sin embargo, en ello no se considera que muchas investigaciones, incluso de *Bloomberg* o *South China Morning Post*, han dicho que la supuesta trampa de la deuda china es un mito, y toman de ejemplo el caso del puerto de Hambatota en Sri Lanka o el Pireo en Grecia. Estos puertos no se entregaron sin condiciones a China, como se esperaba que pasara debido al dinero que le debían esos países a China por préstamo, y que incluso se renegociaron los términos de la deuda en beneficio de estos (Brautigam & Rithmire, 2021; Dodwell, 2021).

La reciprocidad generada con China en Chile tiene más similitudes a la segunda versión más altruista de esta, como la economía del don en la Polinesia mucho menos competitiva. Muchas veces se ha mencionado que hacer negocios con China o recibir su dinero, implicaría más que una dinámica de integración comercial, ya sea a través de los bancos como el *Asian Infrastructure Investment Bank* o el *EXIM Bank of China*, pues donde se otorgan préstamos para grandes proyectos el gobierno chino genera cooperación con distintos países por medio de la Belt and Road Initiative (BRI). Esto se explicaría por la acumulación de capital chino que dio lugar a sobrecapacidades financieras que ya no tienen espacio en el mercado chino y por ello se expanden a otros mercados. Así, la iniciativa BRI buscaría proyectar estas sobrecapacidades a 60 países del mundo, generando innovación en infraestructura para aumentar el intercambio comercial, contribuyendo al desarrollo de países con los que China se identificó en algún momento de su historia económica, inclusive ha renunciado a 23 préstamos vencidos en 2021 en 17 países africanos, demostrando un camino de cooperación al desarrollo más que una cooptación económica (Lázaro, 2022).

Sumado a lo anteriormente expuesto, las inversiones chinas adoptarían supuestamente un esquema menos draconiano de condiciones como los establecidos por el Fondo Monetario Internacional (FMI)

⁹ La Exposición Universal de Shanghái 2010 fue una exposición centra en la vida urbana donde distintos países presentaron sus innovaciones en temas de arquitectura, urbanismo, seguridad pública, entre otros. El Pabellón de Chile obtuvo el premio por “desarrollo temático” entre los pabellones de tamaño medio y sirvió para mejorar la marca país de Chile frente a los chinos (BCN, 2010).

que suelen exigir el recorte en gastos público a los países que les otorga préstamo y, por ello, EE.UU. se quedaría atrás en su competencia con China por más socias comerciales, al haber abandonado inversiones en regiones como América Latina desde hace décadas atrás (Xinhua, 2022). No obstante, ha desarrollado una respuesta reactiva a las inversiones china, con el programa **Build Back Better** ideado en 2020 por el gobierno de Joe Biden, pero que, según Forbes, no ha generado ninguna intención de competencia real ni los países han podido disfrutar los frutos de esta supuesta reactivación de la IED estadounidense (Smith & Bailie, 2022). Esta es una de las razones por las cuales la reciprocidad en la región se ha desarrollado más con China que con otros países y en el caso de Chile dicho dato complementa la comprensión de las complejas y profundas relaciones que se han construido con este país asiático.

El caso específico de la reciprocidad sino-chilena se ha debatido a partir de esquemas de asimetría, que en una lógica como la del intercambio de dones en la Polinesia busca ser altruista y no ir de un extremo recíproco colectivo y muy totalizador a uno totalmente individualista, totalitario e impersonal. Esto pues se encuentran dos factores que requieren equilibrarse en esta relación: el de los valores más confucianos de solidaridad social, y el de los occidentales más individualistas de éxito inmediato (Appadurai, 2017). Dichos valores en equilibrio permitirían desarrollar una comprensión mutua a pesar de la distancia cultura si se explicita la importancia de la reciprocidad en ello. Se puede decir que no se han adoptado riesgos particulares a cambio de grandes recompensas en esta relación, pues China sabía que Chile no era una economía tan grande cuando propuso el TLC, pero tampoco ha primado en esta relación una lógica de enriquecimiento inmediato y utilitario. Esto debido a la existencia de la institucionalidad chilena, que se hace más notoria, por ejemplo, en el tema de las licitaciones y la competencia entre oferentes.

Muchas veces la reciprocidad tiene sus límites, cuando las capacidades no dan el ancho para la devolución de favores o, sin embargo, desde gestos simples se puede inferir la idea del cómo Chile le puede hacer saber su importancia a uno de sus principales socios comerciales, ya sea desde lo organizacional, como desde relacionarse con ellos persona a persona:

“La asimetría en cuanto a los recursos humanos, a los equipos profesionales era brutal, era abismal, entonces hay que tratar un poco de buscar un justo equilibrio al momento del análisis, porque tú puedes decir claro que tiene que existir reciprocidad, etc. Pero también hay que ver cuáles son los recursos, cuando yo te digo en la época en que yo trabajé en Pro-Chile a veces como acabamos de hablar que el tema del té es super importante, o sea cuando yo recibía una visita y no solamente me tocaban chinos, coreanos, japoneses, hay un árbol cultural también del Asia en el que el tema de sentarse a tomar el té es súper importante. No es que uno diga “ya toma acá está el papel, chao, te lo paso y hasta luego” no, no es así. Había mucha humildad no era como es ahora que no sé cuántas personas trabajaran en el departamento Asia Pacífico, pero como te digo, a veces no había té, (...) bueno por otro lado ahorro para gastos del estado, pero a mí como yo leía y entendía la importancia [de la reciprocidad] yo traía de mi casa, no podía no tener eso porque era lo básico, era como tener un vaso de agua, no sé, era lo básico de lo básico de lo básico” (Entrevistado 18, académico, G2).

Esto se debe tener en cuenta desde lo cultural y técnico en ejemplos incluso más complejos y grandes, pues existe un país como China que tiene altas expectativas y planes que no solo ha proyectado a Chile sino a la región, y Chile debe poder dimensionar como abordar los grandes proyectos del futuro. No puede quedar a la deriva como si de un *potlach* se tratase.

5.5 Licitaciones

Para Max Weber la burocracia debe ser entendida como “la estructura administrativa de la que se vale el tipo más puro de dominio legal” (Weber en Bobbio, Mateucci y Pasquino, 2011, p. 166). Desde la teoría de las organizaciones, esta se concibe como una organización dentro de un complejo conjunto de organizaciones que se encuentran en una sociedad y suscita algunos debates acerca de la ineficiencia/eficiencia entorno a la burocratización de las organizaciones. Dentro de la antropología se han realizado estudios, que por no ser numerosos, no resultan en un campo definido para hablar sobre “antropología de la burocracia”. Más bien, se presentan algunas investigaciones que parten hablando sobre grupos de poder, siguiendo una línea acerca de la evolución de las sociedades agrícolas y un aparato burocrático monopólico que controlaba obras hidráulicas para derivar en el actual aparato estatal burocrático moderno donde priman las visiones de una clase dominante (Blanco, 1994). Otros estudios, como los de *business culture* en Japón, insertan el tema de la “personalización de las instituciones burocráticas” señalando que estas deben ser formales e impersonales, pero, por el contrario, muchas están muy permeadas por las personas que trabajan en ellas, cambiando los tiempos y objetivos de sus funciones (Blanco, 1994).

Estos pocos estudios demuestran que se discute respecto al cómo lidian personas de culturas ajenas a algún sistema burocrático ajeno al suyo y que tipo de comunicaciones pueden desarrollar para afrontar y comprender las claves organizacionales de estos espacios desde un enfoque *cross-cultural*. Aquello se hace necesario, debido a que aportaría una descripción etnográfica de los espacios burocráticos y entregaría códigos culturales para actores ajenos, por ejemplo, empresas chinas y el sistema de licitaciones chileno. Por esta razón se presentan los testimonios de los entrevistados frente a este importante tópico como un insumo básico para profundizar en este tema.

Las licitaciones del Estado chileno son realmente un tópico y un proceso cultural. Desde la Fiscalía Nacional Económica (FNE) se les define como un “procedimiento administrativo de carácter concursal, mediante el cual la Administración realiza un llamado público, convocando a los interesados para que estos, sujetándose a las bases previamente fijadas, formulen propuestas, de entre las cuales se seleccionará y aceptará la más conveniente” (FNE, 2020, p. 14).

Representan un paradigma cultural chileno que el chino ha debido entender paulatinamente para lograr asentar sus inversiones en materia de energía, telecomunicaciones, transporte, entre otros. A diferencia de lo que puede ser más usual en otros países, como las concesiones de trato directo, en Chile existe una competencia entre propuestas económicas que en teoría deben privilegiar su conveniencia y la efectividad de su ejecución para beneficio del Estado y el alcance mismo del proyecto. Esto no quiere decir que no existan los tratos directos, pero según un Informe de la Fiscalía Nacional Económica (FNE), sobre compras públicas realizadas en el año 2019 “en un 58% de los tratos directos, los organismos públicos demandantes no cumplieron con el estándar regulatorio para justificar su uso” (FNE, 2020). Por ello no refieren a un procedimiento tan extendido y se prefiere el sistema de las licitaciones en el modelo político chileno de Estado Subsidiario, el cual depende de los servicios prestados por entidades externas dada la baja cantidad de empresas estatales que presten estos servicios.

En los procesos de licitación se han presentado varias situaciones que se han encaminado en rumbos disímiles a lo que se pensaría como un favoritismo hacia los chinos. Varios entrevistados dicen que la limitación impuesta a los chinos en inversiones es algo más cultural y se puede ver también la

expresión de cómo los chinos han desarrollado una “resiliencia cultural” en busca de interiorizar un *know-how* para ganar licitaciones chilenas.

Cuando una licitación no les era entregada, y que muchas veces asumían que se les iba a otorgar, no se trataba de un hecho traumático o definitorio para generar apatía absoluta en las relaciones. A pesar de esto, sí se hubiera preferido que existiese un mecanismo más parsimonioso que ayudara a los chinos a entender como participar en estos concursos y en un corto plazo adecuarse a dicho modus operandi. Esta problemática ha significado un cambio de paradigma por parte de los chinos, y ha seguido una tendencia que al menos en los últimos años ya habla de una asimilación mayor por parte de estos. Esto quiere decir que en un lapso de uno quince años los empresarios chinos han demostraron mayor asertividad y comprensión cultural de los mecanismos de asignación de licitaciones en Chile:

“Chile fue entiendo, si no me equivoco, la primera economía del mundo como la economía individual de firmar un TLC con China, lo cual obviamente es muy interesante considerando el tamaño de la economía chilena y lo que significó para el libre comercio de Chile, hoy en día piensa que, creo que más del 35% cercano (se moverá entre el 36-39%) del libre comercio en Chile está en relación con China, revisa si esa cifra es respecto del comercio total o solamente respecto a las exportaciones, no tengo la cifra pura, pero eso es muy interesante y te diría que... y a esto no se le ha puesto una fecha muy concreta, pero en los últimos 5 años el hecho que a partir del año 2016 se han empezado a concretar las primeras inversiones interesantes de China a nuestro país, te diría que es otro hito que no está asociado a una fecha específica obviamente, pero sí a una nueva tendencia de que es la llegada de forma más regular de inversión china a nuestro país” (Entrevistado 9, empresario, G2).

Si se comprende esto y el hecho de que existen por sobre China otras economías que participan en mayor porcentaje en la IED de Chile, será más fácil asumir que cuando se otorga la concesión a otro país que no sea China no es un rechazo directo a su inversión, sino una decisión basada en conveniencias técnicas, económicas y de concreción efectiva a discreción del Estado para dichos proyectos:

“Yo creo que siempre hay que evitar a toda costa cualquier situación que tenga un carácter excluyente respecto de otros países y de otras relaciones que nosotros tenemos, eso vale para China y vale para Estados Unidos y vale para Europa, vale para todos nuestros socios” (Entrevistado 5, político, G2).

La naturaleza actual de las relaciones se presenta de tal modo a propósito de lo que la cultura institucional chilena configura, donde no existe una fijación exclusiva hacia las inversiones chinas. Esto lleva a pensar que si actualmente existen distintos proyectos donde empresas chinas logran su adquisición, fue porque hubo un trabajo de varios años para que los chinos comprendieran cómo funciona el sistema de adquisiciones de proyectos del Estado chileno, algo propio de la cultura público-empresarial del país. Al respecto, Jorge Heine señalaba que:

“El inversionista extranjero requiere no solo entender un conjunto de reglas específicas del país en el cual invertirá, sino su sistema institucional, su cultura, formas de pensar, hábitos y otras dimensiones que permitan aprovechar las oportunidades y moverse en un ámbito que puede ser muy diferente” (Portales, 2021, p. 68).

En el estado actual de las cosas, la inversión asiática en Chile es mucho más baja de lo que se esperaría, a propósito de lo que suele señalar la prensa cuando se menciona alguna adquisición china en el mercado chileno. En octubre del año 2020 En el diario La Tercera se indicaba que el 42,5% de las

exportaciones chilenas se dirigían a China, y se entregaba este dato a propósito de la adquisición de CGE (de propiedad española) por parte de la empresa estatal china *State Grid International Development Limited (SGIDL)*, acompañado del tendencioso titular “La ofensiva China en Chile genera las primeras alertas” (La Tercera, 2020). Lo que esta noticia no destacó es que China en cuanto a IED está en el noveno lugar, detrás de Japón y muy lejos de EEUU y Canadá: “Según la Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales, la inversión recíproca acumulada de China en Chile hasta el 2020 fue de 1.652 millones de dólares, muy lejana a los 35.464 millones de dólares de EE.UU. al 2019” (Calvo, 2022, p. 1).

Lo anterior no se condeciría con el peso estratégico que supone la economía asiática en nuestro país, es más, se esperaría que esta tendencia se hubiera corregido hace al menos la misma cantidad de años que lleva en vigencia el TLC y su crecimiento fuera de carácter exponencial. **Según Invest Chile, las causas que explicarían esta situación serían:**

“La diferencia de modelos de negocios de China y Chile; la falta de entendimiento de la burocracia ligada a la IED; el desconocimiento de parte de los inversionistas chinos sobre Chile; y las trabas administrativas existentes en China para invertir fuera del país” (Calvo, 2022).

Se asumiría entonces que las autoridades y empresas privadas chilenas habrían esperado esta “ofensiva” años atrás, pues de hecho era parte de los resultados previstos tras la ratificación del TLC en 2006, el que China aumentara su IED en Chile. Sin embargo, como señaló Invest Chile, la comprensión intercultural institucional sería una de las variables determinantes en explicar cifras de inversión más bajas de lo esperado, particularmente producto de lo que implica la falta de entendimiento de la burocracia chilena ligada a la IED y el desconocimiento de parte de los inversionistas chinos sobre Chile y sus lógicas operacionales en esta materia, además de comprender a los competidores internacionales que ya llevaban tiempo en esto (Calvo, 2022).

Ambos factores de baja inversión requieren una asimilación de códigos organizacionales y, en suma, reflejar que el trabajo de comunicación intercultural que realizaron los chilenos en China se debe hacer recíprocamente por parte de los chinos en Chile, lo cual ya se logra atisbar por lo que señala un entrevistado:

“Mucho se cuestionó, por ejemplo, en su momento la compra por parte de China de, en primer lugar, Chilquinta que era una empresa de distribución súper chiquitita, pero después se compraron CGE, entonces ya con la compra de CGE y Chilquinta suman más del 50% de los clientes regulados en Chile ya lo distribuye una empresa china y vinieron [estos reclamos] al Congreso, yo estaba antes de salir del congreso y ya estaban estos reclamos y fíjate que son bastantes transversales, pero también bastante ignorantes, o sea hay gente de derecha, de izquierda que se unen en contra de China, qué sé yo y todo, había un diputado que era súper activo en contra de China, pero si tú analizas la compra fue una compra totalmente suscrita y adscrita a derecho, incluso fue aprobada por el Tribunal de la Libre Competencia o antimonopolio, entonces a mí cuando los chinos vienen a comprar o logran quedarse con la cartera de más del 50% de clientes no es por culpa de China, es porque nosotros, nuestro sistema legal le permite que ellos vayan comprando empresas al respecto” (Entrevistado 20, político, G3).

Las cifras expuestas, sin duda, hablan de una China prioritariamente consumidora de exportaciones chilenas y que paulatinamente está tomando una posición en escalada respecto a la IED en Chile, pero con una visión más desarrollista, casi en un sentido Keynesiano que espera entregar resultados recíprocos a sus usuarios, lo cual se sostiene en el tamaño del mercado chino y las necesidades de

consumo de su población. Se adscribe esto a lo que China ha señalado como una de las estrategias para combatir la recesión global producto de la pandemia: **la cooperación comercial internacional**.

Una China comprometida con las cadenas de suministro global presenta a la vez esta imagen de un país, que, en su relación con América Latina, sostiene un intercambio provechoso de bienes y servicios que ha buscado fortalecer, está en el marco de la cooperación Sur-Sur, por medio del comercio internacional y la complementariedad económica (Xinhua, 2022).

A través del foro China-CELAC, el país asiático ha dejado de manifiesto la intención de vincularse a Latinoamérica y el Caribe mucho más, regiones en las que China suscribe megaproyectos de alcance regional como centros astronómicos, parques solares, centros de fabricación de vacunas, carreteras y vías de trenes, centros regionales de chino mandarín, entre otros (RIAL, 2020).

Respecto a Chile, planes como el tren Santiago-Valparaíso, el Megapuerto del Litoral Central, o la adquisición de CGE o SQM a través de *Tianqi* se han propuesto a lo largo de los años (Heine, 2022; El Mercurio, 2019; La Tercera, 2020; Guía Minera, 2022). Algunos se han llegado a concretar, otros han cambiado de inversionista y algunos directamente han fracasado. Esto responde a factores idiosincráticos más profundos como el anhelo de años por tener un sistema ferroviario eficiente, pero que suele verse entrampado por gremios como el de los camioneros.

El contexto de estos proyectos es que se adscriben al ingreso de China a Chile para desarrollar más cooperación comercial basado en la posición que ambos países tienen de alto índice de complementariedad económica, siendo Chile un exportador de materias primas y China un exportador de manufacturas, demostrando que sus estructuras de exportación no son coincidentes. En contraste, China no tiene la misma relación con México, por ejemplo, porque no puede desarrollar el mismo tipo de apuestas de inversión, ya que compiten por mismos mercados al tener estructuras de exportación similares (Labarca, 2015; Muñoz, 2021).

Se contemplaba como un futuro prometido, tras la firma y ratificación del TLC del año 2006, que la IED de China en Chile aumentara exponencialmente, sin embargo, a pesar de que muchas empresas chinas participaron en licitaciones y no las obtuvieron también fue un aprendizaje para Chile el identificar que estos fenómenos se asociaban a ciertos *cultural gaps*, *definidos como vacíos culturales en el momento de las negociaciones*. Por ello, era necesario aprender a evitar estas confusiones y trasladar las discusiones a un entorno más neutro, interculturalmente hablando, para desarrollar nuevas estrategias de vinculación exitosa.

Lo que también mencionaron algunos entrevistados es que puede existir un posible sesgo a propósito de las inversiones chinas en Chile por el hecho de ser chinas. Resulta menos escandaloso, al parecer si estas inversiones son canadienses o estadounidenses, independiente de que se situaran en varias carteras de inversión o concentraran distintas empresas en un mismo sector productivo, con explotación de recursos naturales incluida, pero al ser de China se apareja todo a un “orientalismo económico” que caracterizaría dicha percepción.

Aun así, no otorgando confianza acérrima a las inversiones chinas de por sí, es el mismo proceso de licitaciones lo que da cuenta de un mecanismo distinto al de otros países de la región, como la base científica de Neuquén, en Argentina, o los megaproyectos como el **Megapuerto Chancay**. Ahora bien, los plazos extensos han sido una de las quejas principales de varios entrevistados, pues se pierden oportunidades que otros competidores regionales aprovechan, a pesar de que inicialmente dichas ofertas hayan sido para Chile:

“No sabía tanto de eso que era como la consideración de qué se podía hacer a largo plazo, si había una contraoferta de la parte chilena, dice: “ya, este puerto se va a hacer así, pero ésta es nuestra planificación”, entonces los chinos habrían acordado desarrollar el mega puerto si se hubiera tenido una planificación mucho mayor de concretar. Lo que sí se hizo en este puerto en Perú, se me olvidó en qué parte de Perú [Chancay]”. (Entrevistado 3, político, G1)

Y producto de ello, nacen otros lemas que son igual de válidos para justificar ventajas comparativas “De Shanghái a Chancay” fue el lema de este megapuerto peruano operado por *Cosco Shipping Ports* que pudo haberse hecho en el puerto chileno de San Antonio (Memo, 2021). Esto refleja un obstáculo en proyectos que podría haber funcionado mejor si hubiese existido una respuesta más inmediata y estrategia institucional con mayor acento en la prospectiva, habiéndose sumado el primer puerto con capital chino en Latinoamérica a la lista de “primeros”.

Afloran las preguntas ¿Cómo pueden enviarse mayores volúmenes de exportación de cerezas sin mega puertos? ¿Cómo se estandarizan procesos de concreción de proyectos sin entraparse solo en la fase de discusión?, se debe definir qué tipo de inversiones se esperan de China y es desde Chile desde donde también tienen que establecerse parámetros de conservación medioambiental para hacerlos viables, pues la inversión como tal persigue fines económicos, pero son los Estados los que delimitan sus alcances según como estén constituidos:

“No podemos esperar a que China sea responsable con el medio ambiente, en sus inversiones internacionales, y que cuando venga a Chile a construir líneas de trenes o invertir en plantas extractoras de litio, que ellos se hagan cargo de eso. Que ellos utilicen sus parámetros para hacerse cargo de eso, porque así no es cómo funciona el capital, ni chino, ni holandés, ni belga, nada. Nosotros tenemos que proveer esos marcos internacionales que sean lo suficientemente estrictos para proteger nuestros ecosistemas y proteger a nuestras poblaciones. Y que se hagan valer por sobre todas las cosas, entonces permitir que venga todo el capital que le dé gana, pero aquí hay reglas. Que esas reglas sean claras, transparentes y que sean observadas” (Entrevistado 27, académico, G2).

Esto, por cierto, no significa que al existir reglas claras y transparentes todos las respeten, pues China no se inserta al mundo de las licitaciones exitosamente solo comprendiendo las normas, sino que hay otros factores irregulares que inciden en este tipo de concesiones, y que incluso vienen de la parte chilena al presentar situaciones erráticas, como se expone en el siguiente apartado.

5.6 Dimensiones culturales y desencuentro: El caso de Huawei y Aisino

A pesar de una sana y provechosa relación entre países de las antípodas, ha habido ciertos casos de desencuentro en el ámbito de las licitaciones, que por cierto no son por una existencia de mala voluntad o rechazo a la naturaleza económica de estas relaciones. Ha habido casos que no logran explicarse fácilmente, pero que demuestran cierta reticencia a los procesos de competencia con otros países cuando las reglas no se respetan:

“El primero fue el año 2012 que fue el mismo año en que yo me integré a la oficina y una empresa china de energía estaba participando en un proceso de licitación privado de ciertos activos de energía hidro y fue bien interesante, una empresa estatal, era uno de los primeros

ejemplos después de algunas operaciones, algunas fallidas anteriores minería, etc. en donde China estaba de forma competitiva eventualmente haciéndose de parte o de la totalidad de sus activos y lo interesante fue que el comprador chino estaba compitiendo con un comprador inglés que fue quien finalmente se adjudicó esos activos, y el chino desapareció del mapa, desapareció en una fase bastante final de la negociación, desapareció del mapa y muchos asesores banco de inversión, los mismos abogados no entendíamos de cuál era un poco las razones honestamente reales de cómo una empresa china desaparecía del mapa un poco de la noche a la mañana.

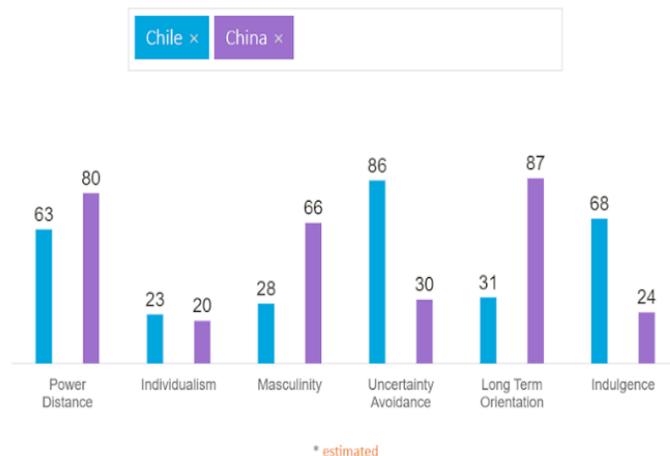
Eso me dio obviamente señales de bueno, que en definitiva acá hay diferencias interesantes, hay ciertos gaps de conocimiento, experiencias culturales que es necesario abordar o entender para poder ser un asesor de las empresas chinas, te diría que eso fue una operación muy interesante. Luego me tocó participar, te diría que yo siempre lo asocio al punto de inflexión, me tocó participar el año 2016 en la venta de Pacific Hydro es una empresa australiana con activos de energía renovable en Australia, Brasil y Chile, y nosotros como abogados participamos de esa operación asesorando al vendedor y el comprador chino es la empresa china SPIC que es el actual dueño que se llama State Power Investment Corporation y fue te diría la primera operación que fue una operación por si no me equivoco (revisa a esta cifra) cercana en total a 1.500 millones de dólares y te diría es el punto de inflexión en el cual las empresas chinas empezaron a invertir de forma cada vez más regular” (Entrevistado 9, empresario, G2).

La ambigüedad de estos procesos puede crear ansiedad y cada cultura tiene formas de reducir la complejidad de las comunicaciones para entender a sus interlocutores (Hofstede, 2010, p. 189). Los comunicadores indirectos como los chinos o los chilenos pueden ser malinterpretados o malinterpretar contextos donde falten detalles o eludir comunicaciones directas para reducir la posibilidad de conflictos y así no causar ofensas a la contraparte, además, siempre existen intereses contrapuestos (Hurn & Tomalin, 2013).

En contextos como la APEC Chile 2019, desde la experiencia personal pude ver que, las delegaciones japonesas y chinas solicitaban una serie de documentos sobre el evento y especificaciones técnicas de cómo se desarrollaría todo, pues querían tener toda la información a mano y luego rendir informes de esto, hasta el más mínimo detalle. Los antropólogos desde hace mucho estudian las respuestas culturales a problemas de incomprensión en las comunicaciones, considerando los valores de ciertas sociedades y organizaciones para anticiparse al futuro. En esa misma línea, Geert Hofstede en su modelo de seis dimensiones, considera la dimensión de *Uncertainty Avoidance* (control de la incertidumbre) como la forma en que una cultura tolera la incertidumbre y aborda situaciones ambiguas (Hofstede, 2010).

Desde *Hofstede Insights* se presenta un gráfico donde se señalan puntuaciones de 0 a 100 que describen el grado mayor o menor en que se presentan cada una de las seis dimensiones para las culturas nacionales. Para el caso de Chile y China las puntuaciones son las siguientes:

Figura 5: Cuadro comparativo de dimensiones culturales de Hofstede entre Chile y China. Fuente: Hofstede Insights, 2022.



El sentimiento de incertidumbre se da cuando personas se enfrentan a contextos ajenos a ellas o a situaciones que no les resultan familiares (Hofstede, 2010, p. 189). En el gráfico comparativo entre Chile y China se presenta una menor tolerancia a la incertidumbre desde China (30) frente a Chile (86), ello expone la necesidad de esclarecer y explicar didácticamente todo aquello referido a, por ejemplo, la cultura burocrática de Chile inclusive los procesos informales y las personas que los llevan, pues son estos las situaciones que generan alteraciones en las comunicaciones y pueden ser más difíciles de identificar. Esta puntuación en las dimensiones se debe tomar como un estudio estimativo, no concluyente, pues dentro de las múltiples críticas que existen a los estudios de las dimensiones de Hofstede se encuentran el hecho de que han pasado varias décadas desde que se hizo su estudio. Por otro lado, también se ha cuestionado la existencia real de una “cultura nacional” que no considere los dinamismos propios de la cultura como la interpretación cultural, la migración y el multiculturalismo, o que se escondan los promedios de las divergencias de ciertos grupos humanos dentro de una misma nación.

Por último, se cuestiona que el sistema de valores con el que se diseñó el modelo responde a la mirada desde Europa y no es universal si se hace desde otra región o con otras variables (Montt & Rehner, 2012). Se puede reconocer en Hofstede (2010) el rescate de aquellos principios que Margaret Mead y Ruth Benedict trabajaron a mediados del siglo XX al señalar que, ante los mismos problemas básicos en las sociedades tradicionales y modernas, solo la respuesta cultural difiere, no obstante, la cultura en su condición de dinámica también integra respuestas desde otras configuraciones culturales. De todas formas, la mayor tolerancia a la incertidumbre desde el lado chileno puede explicar la diferencia entre *guanxi* y pituto, particularmente en la atención a mayor detalles y una visión a futuro en cuanto a las decisiones basadas en amiguismos o un beneficio sistémico.

Al observar los “lentes del observador”, dice Arnold (1998), se deja de ver a través de ellos, y se empieza a operar con las circunstancias que estos configuran su entorno. La observación de segundo orden facilita comprender cómo “observan los observadores” y desde donde construyen sus esquemas de distinción, razón por la cual se validan las respuestas de los entrevistados como el material más valioso para entender estos esquemas y no el buscar una generalización absoluta.

Y frente a las lagunas de conocimiento presente, el mismo empresario entrevistado del caso anterior, que mencionaba la necesidad de aprender más sobre gaps o experiencias culturales, expone el éxito de varias negociaciones en las que ha participado, reconociendo un trabajo de aprendizaje cultural póstumo que pronto facilitó estos procesos:

“Otra transacción interesante fue la compra del 12,5% del grupo de Viña San Pedro por la empresa china (creo que el nombre es Jiangsu Yanghe Destillery) que es una empresa principal de destilerías de baiju de China, compraron el 12,5% por monto de 65-66 millones de dólares y fue una operación muy interesante, nosotros nos vinculamos desde los orígenes, de crear esta oportunidad de negocio, etc., con una operación muy por así decirlo poco común porque fue comprar minoritarios en la bolsa. Otra operación que pude participar interesante fue la compra de si no me equivoco el 24,5% de SQM por Tianqi. Me tocó participar también otra operación grande la compra de Chilquinta por State Grid Corporation China. Me tocó participar de la asesoría a la Universidad de Tsinghua, la instalación de su centro latinoamericano. Me tocó participar en la asesoría de la llegada de SINOVAC a Chile y todas funcionaron bien” (Entrevistado 9, empresario, G2).

La concreción de operaciones exitosas no es por azar, sino que se trabaja con instituciones que apoyan el buen camino de los negocios y dan asesoría para las licitaciones que llevan a cabo contrapartes chinas. Instituciones como la Fundación Chilena del Pacífico, quienes en el marco de APEC han apoyado mucho a las labores de Cancillería cuando se trata de negocios con Asia, cumplen este rol:

“También me tocó mucho con contrapartes chinas en la gestión del pabellón chileno en la Expo Shanghái que ya te la mencioné porque eso el Gobierno se lo encargó a la Fundación Chilena del Pacífico en la persona de Hernán Somerville y Hernán en ese momento era antes que Francisco Silva presidente de la Fundación del Pacífico, entonces yo como director trabajé en esos temas y logramos un buen sitio dentro del recinto de la Expo, logramos de parte de los chinos mucha cooperación para que todo saliera bien con el pabellón de Chile, al final el pabellón de Chile en unas encuestas de opinión que se hicieron salió como uno de los pabellones más gratos, atractivos, amistosos con el visitante, fue una experiencia bien valiosa” (Entrevistado 4, empresario, G1).

Las contrapartes chinas deben reconocer en la cultura institucional chilena formas de proceder que se basan más en la documentación escrita y una burocracia definida para llevar procesos, la cual está supeditada a varios factores que no necesariamente aseguran la concreción de proyectos solo por los cumplimientos técnicos, sino que también juegan en este esquema razones políticas y contingentes. Informes de factibilidad, proyectos insignes de determinado gobierno, réditos económicos, contingencia política, nepotismo, etc. todo el sistema financiero chileno también debería explicitar sus mecanismos para que los chinos comprendan como proceder (Montt & Rehner, 2012).

5.1 Huawei

Hay algunos casos emblemáticos con un acento no muy positivo sobre desencuentros culturales como la licitación del cable submarino entre Asia y Chile, que en primera instancia se había considerado hacerlo otorgando la concesión a Huawei o bien, la concesión de la producción de pasaportes concedida y luego quitada por el ente estatal regulados a la empresa sino-alemana Aisino.

Huawei entregó una propuesta de cable submarino transpacífico para fomentar la conectividad de Chile e impulsar el 5G en la región. Posterior a esta propuesta se expresó una primera intención desde la SUBTEL de realizar un estudio de pre factibilidad técnica que obtuvo buenos resultados por parte de la entidad reguladora (BNA Américas, 2017). Sin embargo, tras la visita de Mike Pompeo, secretario de Estado de EEUU durante el gobierno de Trump el año 2019, y una corrosiva retórica contra los proyectos que China tenía en el país y la región, se tensaron las relaciones y el cable fue

rechazado alegando razones de costo. Esto afectó directamente la política exterior chilena, la cual siempre se reconoce como continúa, porque tuvo que actuar apresuradamente y explicar esta controvertida decisión en poco tiempo (Ramírez, 2019):

“Hubo presiones de por medio, acuérdate que vino a Chile el secretario de estado de Trump Mike Pompeo, oye un nivel de presión más que nada por el tema 5G qué y bueno, hay momentos en que se mete a la alta política” (Entrevistado 4, empresario, G1).

Dichas actitudes pudieron haber afectado la confianza, a pesar de que fue algo que se veía como abordable, pero las presiones externas finalmente fueron las que influyeron en la decisión de no conceder el cable a Huawei. Aquello no ha representado un quiebre con la empresa, pero siembra ciertas dudas sobre como pueden ser estos nuevos proyectos en el futuro:

“Huawei sigue como empresa de teléfono, pero no hay cable y no es estable seguramente. (...) Chile tiene ciertas limitaciones, pero los chinos las han aceptado, si no es tampoco que los chinos no reconozcan esas limitaciones, en la medida que esto se lleve con cierta racionalidad estratégica, pero los negocios también, tampoco es que este país [sea] la mina de oro de la región” (Entrevistado 3, político, G1).

5.2 Aisino

La empresa china Aisino, una de las cinco grandes firmas tecnológicas de China, junto a Huawei, Alibaba, Xiaomi y Tencent, también se adjudicó una licitación, esta era para la fabricación de los carnés y pasaportes chilenos en 2021, no obstante, el proceso estuvo cargado de controversias como las denuncias de las otras empresas competidoras afirmando que Aisino no cumplía con las bases técnicas de factibilidad y también llegaron amenazas de EE.UU. con cancelar el programa de *Visa Waiver* que facilita el ingreso de ciudadanos chilenos a dicho país (Arancibia, 2022).

En este segundo caso, se rechazó a pesar de haber ya entregado la concesión, por lo que generaba una situación de conflicto mayor:

“Yo creo que el caso de los pasaportes puede ser un error porque las explicaciones no fueron buenas, lo del cable submarino yo creo que... a ver, me parece que yo creo que ellos entienden y ahí justamente entra ese tipo de diplomacia que con mucha calma y muchos [detalles], hay que sentarse con ellos y explicarles por qué esto y por [qué] lo otro y darle las razones que pueden ser política, presiones de otro, económicas, lo que sea y creo que eso ellos lo entienden, pero explicárselo antes” (Entrevistado 6, político, G1).

Al actuar con ambigüedad al momento de entregar las explicaciones necesarias del por qué tras ganar la licitación la empresa china, se canceló un proyecto que ya tenía luz verde, se desvirtuó un proceso. Esto solo generó una situación que afectó la confianza en las relaciones y que se pudo haber evitado. No se trata solo del error de una persona, sino del impacto organizacional y que afecta las redes del *guanxi*. Existe un límite respecto a cuanto se pueden tensar las relaciones, pues siempre se debe recordar el respeto en ellas, pero la transparencia también es clave y desde Chile ya se ha solicitado a China más transparencia, algo que faltó de parte de Chile al no exponer las razones de la situación conflictiva:

“lo he dicho en público en China que muchas veces me preguntan qué puede hacer China y la gran cosa que puede hacer China es ser más transparente y ellos se tienden a sentir

ofendidos porque creen que son muy transparentes, pero la verdad y yo les digo “ustedes pueden creerlo, pero no es verdad porque el resto del mundo no los entiende”, entonces no entienden cómo funcionan ciertos mercados en el acero, lo otro, entonces si ustedes fueran más proactivos en términos de divulgar la información, de validarla metodológicamente, de buscar apoyarse en otros organismos, banco mundial, la OMC, todo lo que sea para recopilar, organizar la información, etc., si es como ustedes dicen entonces el resto del mundo la entendería mucho mejor y entonces eso nos sorprende, pero no cambia” (Entrevistado 6, político, G1).

Ahora bien, la selectividad en los procesos de licitaciones no es algo nuevo. Y es que el hecho de que exista una particularidad en cómo se llevan las licitaciones chilenas responde al resguardo de una cooperación selectiva que entregue certezas durante el proceso de licitación y no derivar en una situación errática como las mencionadas:

“Los argentinos están negociando un avión de combate chino para su Fuerza Aérea, nuestras Fuerzas Armadas que yo sepa no las vería yo muy entusiasmada con equipamiento mayor que las botas o que la tela de esto u otras cosas sean Made in China da lo mismo, pero equipamiento mayor, equipamiento que te amarra con tu contraparte por muchos años y que implica algún grado de si tú le compras el avión de combate a una potencia, el proveedor va a querer saber cómo lo quieres usar y vas a tener que recibir gente que va a conocer toda tu manera de operar y los argentinos están en eso y yo dudo que nuestras Fuerzas Armadas estuvieran muy entusiasmadas ¿te fijas?, nuestra Fuerza Armada participa en los ejercicios RIMPAC, o sea está claro, se habla mucho de autonomía estratégica, ahí no hay ninguna autonomía estratégica, hay una alineamiento con Estados Unidos” (Entrevista 4, empresario, G1).

Entonces lo que se evoca como reflexión principal de esta situación es que pudo haberse evitado por los antecedentes que se tenían sobre esto, y faltó una transparencia que señalara el evidente problema triangular, donde las acciones de Chile con China se veían negativamente por EE.UU. y aquello significaba poner en riesgo el programa de entrada facilitada para este último país, por significar a una situación que supuestamente amenazaba su seguridad nacional, pero que también cuestiona las bases de la libre competencia por restar a una empresa china que cumplía con los requisitos técnicos solicitados y fue aprobada por la legislación chilena:

“(…) tampoco creo yo que China haya ejercido una presión enorme o que haya tenido un gran disgusto por este tema. El caso de los pasaportes yo creo que ahí obviamente hubo un error muy importante porque eso se debería haber previsto antes, es decir, lo que sucedió con la licitación de los pasaportes era perfectamente evitable y era obvio que Estados Unidos iba a poner un problema y que tenía también digamos la capacidad de vetar esa operación básicamente porque ponía en peligro la Visa Waiver según se supo y eso se podría haber anticipado” (Entrevistado 5, político, G2).

Son dos los procesos de licitación en los últimos años que se han caído producto de problemas con EE.UU. y consideraciones de información estratégica nacional. Las decisiones que tome el Estado chileno quedan a discreción de este, no obstante, al ser casos que generan tanto revuelo mediático, se señala este apartado acerca de las licitaciones y con qué elementos se puede trabajar y mejorar. Además de expresar intenciones comprendiendo el *approaching* que se puede tener con China a futuro en el tema de las licitaciones y el cómo se puede actuar anticipadamente frente a situaciones que se pudieran presentar como la de *Huawei* y *Aisino*.

Para abordarlas adecuadamente se podrían considerar elementos como:

- i) la oposición parlamentaria a ciertos proyectos,
- ii) la reacción de la ciudadanía,
- iii) la realidad internacional y los vínculos con EE.UU.,
- iv) la imagen país que se va generando y
- v) la proyección a futuro de estos proyectos y una evaluación realmente sistémica de su sostenibilidad.

Considerar estos puntos sería una condición sine qua non para desarrollar una cultura robusta de negociaciones en el ámbito de las licitaciones, pues no se puede actuar erráticamente en la toma de una decisión cuando ya es a posteriori. Se deben tener en cuenta a priori una serie de consideraciones internas y externas, también que los problemas no desaparecen solo por considerar lo técnico, pues las vicisitudes culturales se pueden ver expresadas como situaciones políticas también:

"las decisiones de Estado no tienen que ser explicadas a nadie de la misma manera que China no tiene necesidad de explicar si no quiere, Chile también. Ahora, si queremos explicarla debiésemos haber tenido tal vez formas y mecanismos para poder haber explicado de mejor manera antes y no después o al menos anticipar escenarios" (Entrevistado 8, político, G1).

En casos como el de Aisino, sería muy provechoso exponer los devenires posibles en licitaciones como esa y por respeto a la contraparte, sea o no chino, explicar que razones justifican un giro tan inesperado de los acontecimientos. Así, se logra dar un margen para articular un buen manejo de lo institucional con una comprensión de lo cultural, puntualmente para "no perder cara" y evitar afectar la confianza construida con China durante años:

"y el Gobierno se lo adjudica y después tienen que darse vuelta ¡como!, o sea eso fue muy mal manejado, al final bueno... pasó lo que iba a pasar no más, pero con un costo excesivo para los chinos, no tenían para qué pegarles a los chinos el bofetón de Huawei fue duro lo Pompeo, pero el otro fue absoluto [Aisino] se lo dieron y se lo quitaron, Huawei no se lo dieron nunca" (Entrevistado 3, político, G1).

Y si inclusive el desenlace fuera el mismo, se debió contar con la capacidad de que comunicadores conscientes de la relación con China manifestaran una estrategia inteligente que no afectase negativamente toda la batería de hitos positivos que Chile tiene con China para sumar uno negativo a la lista:

[Debió ser] distinto el outcome, o sea Huawei tal vez no hubiese tenido nada y Aisino también nada, pero la forma de comunicarlo yo seguramente lo hubiese hecho distinto (Entrevistado 8, político, G1).

Estos dos hechos negativos afectaron relativamente la confianza dentro de la relación con China por no aclararse todas las variables que los determinaron, pero situaciones así se deben prever con mayor atención.

Como llega esto a la población

El tema de las licitaciones y como se informan a la población también se puede hacer mejor, es una cultura distinta y se le puede observar cómo decisiones de una cultura de elite. Si se quiere desarrollar una política comercial chilena robusta en todo sentido, sin discriminar el país de origen de las

inversiones, se debe explicar culturalmente a la sociedad civil que es lo que está ocurriendo y no causar alarma a través de relatos sensacionalistas con información incompleta.

Si se opta por establecer mecanismos de control y mayor transparencia, estos deben quedar explicitados y ser parte de un plan que de partida defina, por ejemplo, en materia de inversiones, qué son los recursos estratégicos para Chile y qué disposiciones deben adoptar los inversionistas extranjeros sobre ellos. En suma, comunicar como se transforma la cultura institucional de estos procesos en favor de los objetivos que Chile define. Esto se puede hacer aprovechando lo que ya se ha hecho, porque existen canales de comunicación con los inversores donde se pueden buscar caminos comunes basados en el entendimiento *cross-cultural*. Por ejemplo, confluir esfuerzos en objetivos que Chile y China suscribe en el campo global, como lograr el desarrollo sostenible, el cual es parte del proyecto de Política Exterior Turquesa (MINREL, 2022).

Ahora bien, se consultó a los entrevistados si consideraban que en términos generales el tema de las inversiones con China y si sus comunicaciones se han hecho bien hasta ahora. La mayoría respondió que cree que se ha cumplido adecuadamente. Aunque, sin duda, se puede hacer mejor puntualizando que lo de Huawei y Aisino se debe tomar como ejemplo para reformar la comprensión cultural de estos procesos y así trabajar mejor por la continua capitalización de hitos con China:

“yo creo que la política ha sido una política conveniente la que hemos seguido, es decir, de alguna manera aprovechar alguna de las posibilidades que nos ofrece la relación con China, pero sin que eso signifique un alineamiento con China, obviamente estamos en la iniciativa de la franja y la ruta, fuimos de los primeros países de América Latina en incorporarnos y lo hicimos antes que Argentina y a diferencia de México y Brasil” (Entrevistado 5, político, G2).

Para el caso de lo que falta mejorar, debe existir un mayor énfasis en caer en la cuenta de que se está negociando con empresas chinas con una estructura distinta a la chilena:

“yo nunca me voy a olvidar que la Fiscalía Nacional Económica [FNE] dijo que ellos no podían referirse al aspecto digamos como diplomático, entonces si ellos no se pueden meter en esto y los diplomáticos tampoco pueden intervenir en la parte, digamos del monopolio, bueno, entonces nos quedamos como con este vacío legal, entonces China como que nos genera estos vacíos y que hay que abordar y sólo podemos identificar esos vacíos si tenemos conocimiento sobre cómo es la estructura, o sea si tú ves el pregrado de la Universidad de Chile o ves el pregrado de la Universidad Católica o el pregrado de cualquier universidad en Chile ¿cuántos cursos sobre China habrán? ¿10? si somos así generosos, nos falta, esa es mi campaña” (Entrevistado 19, académico, G2).

Suelen ser un grupo común de académicos y diplomáticos a quienes el Estado o los empresarios consultan cuando se quieren llevar a cabo estos procesos con China (también son a quienes se entrevistó). Falta un espacio específico que aborde estos temas y que se encuentre cohesionado para negociar, hacer acuerdos, organizar visitas con China en un ámbito público-privado, y en suma hacer notar que el primer socio comercial de Chile se toma en cuenta institucionalmente. De esta manera se le otorga un espacio sin caer en el favoritismo, sino por una sana comprensión del peso que significa negociar con una potencia económica con una raigambre cultural distinta.

Es cierto que la realidad político-económica chilena no es igual a la china, pero si se tienen detrás 52 años de relaciones diplomáticas al año 2022 y de facto existe un grupo de personas que suelen ser consultadas periódicamente para abordar estos temas, hay un margen donde se puede avanzar en estrategias para dar señal que significa para el cotidiano y el ciudadano común la relación con China.

Aún no se logra institucionalizar adecuadamente un espacio amplio y robusto para estos temas, por lo tanto, seguirán existiendo lagunas de desinformación y desencuentros, que se deben contemplar como puntos a resolver para actuar con mayor cohesión a nivel organizacional desde el Estado y demás entes que son parte de esta relación, particularmente los que negocian.

Sin duda, no es tan fácil lograr una cohesión institucional como la que logra China con empresas estatales y una Economía Social de Mercado y Partido Único, además de una herencia cultural confuciana que se manifiesta en estructuras de poder y el orden sociocultural. No obstante, sería necesario a criterio de los entrevistados contar al menos con un consejo consultivo que se especialice en la relación con China para que no se afecte esta relación a nivel institucional por problemas de declaraciones y decisiones de algunos parlamentarios u otros funcionarios públicos que no se estarían condiciendo con la postura oficial del Estado Chileno. Aquello, no debe significar una censura a las visiones disidentes, pero si transparentar que mecanismos inciden en la relación y la diversidad de visiones que se pueden presentar dentro de ellos.

Lo que se quiere y lo que es

En una realidad como la chilena, el problema de los divergentes relatos institucionales tiene su explicación y esta es que no se puede establecer una sola posición estatal en la que confluyan diputados, jueces, empresarios, etc. Existen diversas posiciones frente a determinados temas como en la mayoría de las democracias liberales y también no existe una sola visión que resuelva de forma ambivalente todos los problemas. Ejemplos de esto puede ser la discusión del TPP11, la convención constitucional, o en el caso de China, el rol que juega para la economía chilena y como se proyecta el rol de esta en el futuro.

No obstante, de que existan estas diferencias en Chile, hay una imagen que se construye desde China también y se expresa en conceptos como la solidaridad social y el *xinyong*, que sería la confianza en los negocios cuando ya existe una red de *guanxi* (Labarca, 2015). Esto puede manifestarse en la integridad, credibilidad y nivel de confianza de una persona, como representante del crédito social que ganó gracias a lo que sus colegas hicieron, y a lo que la persona misma hizo al construir un buen *guanxi* (Yang, 1994). Aquello expone por qué resulta confuso para los chinos que existan tantas opiniones encontradas, incluso entre personeros de gobierno y partidos oficialistas, cuando se asumiría que debiese existir un relato común frente a determinados temas:

“Oiga, ¿por qué un parlamentario se mete conmigo si mi relación la tengo de Cancillería a Cancillería?” lo que pasa que ellos no logran entender siempre que nosotros somos parlamentarios con un grado de divergencias con el gobierno que solemos expresar muy abiertamente. Yo le decía al diplomático: “mire, lo que digan los parlamentarios no es para nada vinculante con la relación bilateral que lleva la Cancillería, que lleva el gobierno con usted”, me decía: “yo lo entiendo, pero ese parlamentario es parte del gobierno, por lo tanto, tiene que controlarlo el gobierno”, ese control que ellos ejercen de verdad y que en Chile no se lo va a aceptar un parlamentario que se le produzca se va a ir generando, pero por falta de comunicación, de hecho, yo me acuerdo habérselo dicho a un funcionario de Cancillería [esto mismo] ¿por qué te lo digo? Porque los chinos tal como nos compran mucho, también ellos no dudan muchas veces en pararte las cerezas como pasó este año [por algo así]” (Entrevistado 20, político, G3).

No basta entonces solo con la complementariedad económica o el “discurso de los primeros”, se necesitan garantías frente a la incertidumbre que se basen en capacidades reales de respuesta y, por

supuesto, una adecuada comprensión intercultural de la contraparte china. En palabras de Bourdieu, si dentro del campo social que se ha construido con China existen desajustes de *habitus* se estaría dando un fenómeno de histéresis que es el retraso de una acción respecto a las expectativas y demandas devenidas de la posición de un actor social, y cuando ocurre se manifiesta como discordancia estructural (Bourdieu, 2012, p. 218). Esta puede ser una de las razones de por qué quienes se insertan en este mundo, requieren una buena cantidad de años aprendiendo y asimilando los códigos culturales de China y de la relación especial que Chile tiene con China, es por ello un trabajo etnográfico de largo aliento. A su vez, la asimetría en las relaciones da cuenta de que si lo cultural puede ser un punto de encuentro también puede ser de desencuentro, razón por la cual se requiere exponer las dos realidades contrapuestas al lado chileno y al chino. Esto, para luego esclarecer los términos y situaciones posibles que se pueden dar, para que como en el ejemplo observado se sepa que la oposición a la postura oficial por parte de ciertos funcionarios públicos o incluso empresarios es parte de la naturaleza del sistema político chileno (Aróstica, 2020). Se destaca, por lo anterior, la necesidad de mejorar la cultura diplomática con China y sus particularidades.

5.6.1 La innegable importancia de la Diplomacia Cultural con China

La diplomacia cultural con China tiene un espacio definido dentro del TLC del 2006. El artículo 110 del TLC es sobre Cooperación Cultural y menciona una serie de disposiciones enfocadas en estimular este tipo de intercambio, este tipo:

- “(a) incentivar el diálogo sobre políticas culturales y la promoción de la cultura local;*
- (b) incentivar el intercambio de eventos culturales y promover la conciencia acerca de los trabajos artísticos;*
- (c) incentivar el intercambio de experiencia en la conservación y restauración del patrimonio nacional;*
- (d) incentivar el intercambio de experiencias sobre la administración de las artes;*
- (e) incentivar la cooperación en el campo audiovisual, principalmente a través de programas de entrenamiento en el sector audiovisual y medios de comunicación, incluidas la coproducción, actividades de desarrollo y distribución y*
- (f) disponer de mecanismos de consultas entre las autoridades de cultura de los dos países”*
(SUBREI, 2022)

Lo primero que se puede deducir de esto es que se ve a la cultura como un elemento instrumental y funcional para estimular los objetivos principales del TLC, que son los intercambios comerciales, e inclusive se le considera como un elemento que fomenta el diálogo y la comprensión mutua para este respecto. Aquello, manifiesta un espacio de acción para los lineamientos de la antropología diplomática y la diplomacia cultural, aunque no quede abiertamente escrito así en el texto, sino que se desprende de lo que ya se ha señalado antes en esta investigación como la búsqueda de campos de acción para la antropología en la relación Chile-China.

Se desconoce cuántos antropólogos trabajan para el MINREL en Chile. Sin embargo, dentro de este ministerio existe un espacio definido para los temas culturales de difusión, no análisis, en la División de la Cultura, las Artes y la Diplomacia Pública (DIRAC), la cual ha organizado actividades de promoción cultural chilena en China como la publicación de La Araucana de Alonso de Ercilla en chino (DIRAC, 2022), ciclos de cine, muestras artísticas, conversatorios, etc. A esto se suma todo el

intercambio de embajadas, oficinas de gobierno, empresas privadas, fundaciones e individuos particulares que suman acciones a la diplomacia cultural (Montt, 2021).

Saber sobre cultura chilena en China como cultura china en Chile es necesario para entender el peso real de lo que significa no fetichizar la imagen de un país y realmente integrar el aprendizaje cultural sobre este, así se conoce a la contraparte más allá de solo un tipo de vínculo.

El soft power chino, por tomar un ejemplo, no se trata solo de comprender lo que ha sido la apertura económica de China desde 1978 con Deng Xiaoping, sino también exponer un modelo de desarrollo diferenciado, pues en la época en que se gestaba el capitalismo industrial que caracteriza a Occidente durante la Revolución Industrial del siglo XIX, China vivía el llamado Siglo de la Humillación y luego quiso tomar un camino económico paralelo a este. Luego, ya en el siglo XXI, ha buscado integrarse este *soft power* con la política del **China Dream** donde se busca mejorar la imagen de China cooperando con el mundo, muchas veces a través de la diplomacia cultural (*Foreign Ministry of People Republic of China*, 2022; Rosales, 2020). Es importante comprender cómo China quiere imprimir su poder blando y a través de qué estrategias lo busca lograr. No es igual al *soft power* de Japón, con el anime y el manga, o el de Corea del Sur, con el k-pop o los k-drama, pero si se asimila a estos en que realiza un trabajo de selección y difusión de elementos más representativos de la imagen país, desarrollando labores bien definidas en la promoción de la diplomacia cultural a través del idioma, el turismo, la gastronomía, entre otros (Pappier, 2019).

Comprendiendo esto, se infiere que el intercambio cultural con China desde esta área no fue dado espontáneamente al momento de firmarse el TLC o que en palabras de los entrevistados derriba la idea de que fue algo natural que generaba automáticamente la integralidad de las relaciones en torno a la cooperación cultural. Lo que más bien presentaba el documento era un camino por seguir en esta materia, pero la concreción de esto dependía de la importancia que se le diera a lo cultural y trabajar en acciones de esta materia:

“Es muy difícil decir cómo así vamos a ir a la par [de China en la difusión cultural], por supuesto, y lo mismo nos pasa con la imagen país que tenemos de Chile, o sea para China y para a veces incluso América Latina, Chile tiene la imagen que es puro cobre, puro vino, son los puros iconos, pero otras cosas bueno, también hay otros temas con la cultura chilena, pero la imagen país falta un poquitito potenciarla y diversificarla” (Entrevistado 23, académico, G2).

En términos de capitalización de la imagen cultural, el MINREL señala como necesario trabajar en la promoción y fortalecimiento de esta para cumplir sus objetivos, buscando ser más que solo “puro cobre, puro vino”:

“[es nuestro objetivo] proyectarnos a los principales centros comerciales del mundo y potenciar tanto la diversificación como el crecimiento de nuestras exportaciones a través de la negociación, implementación y administración de acuerdos comerciales; del desarrollo y promoción de las exportaciones de bienes y servicios; de la atracción de inversiones, y, la participación de Chile en foros y organismos económicos internacionales” (MINREL, 2021).

Pero como se mencionó respecto a esto, lo comercial no viene aparejado por añadidura a las industrias culturales en la cultura de relacionamiento con China, y es que, en su grado de interacción mayor, este fenómeno implica procesos de hibridación y transculturación en contextos como las interacciones entre chilenos y chinos, lo que se reflejaría en la adaptación de códigos culturales ajenos en las dinámicas propias, por ejemplo, asimilando la idea de *guanxi* en círculos chilenos (Turzi, 2020).

La cultura entonces vendría siendo más que un elemento de consumo, que genera una influencia importante si se les aparea a industrias culturales y una fuerte imagen asociada al *soft power* de un país para transformar y potenciar sus dinámicas de relacionamiento, algo que un entrevistado reconoce no solo con un valor remanente, sino central:

“Yo personalmente creo que la cultura juega un papel... la cultura acerca a los pueblos de una manera que, no sé, una manzana y la harina de pescado no lo hace” (Entrevistado 28, político, G3).

Estudiar la cultura plantea, además, un desafío mayor en espacios donde confluyen personas que recién aprenden sobre China y otros que ya llevan muchos años investigándola, y es el de no estancarse en lo introductorio y dar un paso a relaciones más profundas de reconocimiento mutuo, pero sin dejar a nadie atrás. No se trata solo de aprender lo básico sobre cultura china, sino de adecuarse a los temas actuales, a las tensiones que se van presentando e integrarlas en el aprendizaje y la discusión. Los ejecutivos, académicos o políticos pueden plantear nuevas formas de relacionarse, porque los actores de hace 20 años no son los mismos de ahora, mucho menos las dinámicas que suman tecnologías y nuevos temas a la relación ya no son parte de aquella diplomacia pura y dura de antaño:

“Soy de la generación como más nueva que es mucho más pragmática, no sé si nueva como de joven, pero de una generación mucho más pragmática, o sea tú me preguntas qué lindo China, yo no sé recortar papel, no sé caligrafía, no sé nada, yo sé comprar por internet, sé comprar por internet y regatear y soy como de esa escuela de “está muy linda la cultura tradicional China”, pero China lo que estamos recibiendo de China ahora es lo que era China hace 40 años, entonces como una supernova como que ya como que murió hace rato y estamos recién recibiendo la luz, así que yo creo que para lo que somos ahora lo que deberíamos estar recibiendo creo que todavía no hay ningún hito como de verdad, como que todavía falta que a lo mejor no sé algo gamer, como cosas más nuevas” (Entrevistado 23, académico, G2).

No se parte, por cierto, desde el desconocimiento máximo pues, como se ha señalado anteriormente, existen y han existido distintas actividades que dan cuenta del funcionamiento de diplomacia cultural, pero siempre es necesario entender las tendencias actuales en la mayor variedad de temas posibles. Esto no implica desconocer como se gestó todo hace 60 o 70 años atrás, sino poner atención a aquellos elementos que permean las relaciones y las hacen más acorde a lo “innovador”. Cuantas personas que articulan están relaciones sabrán, por ejemplo, que una de las novelas adaptadas a *Donhua*, que es la animación hecha en China, más populares en convenciones de animación y cosplay en el mundo (y llegando al top 2 en China) es *Mo Dao Zu Shi* de la novelista *Mo Xiang Tong Xiu* y trata sobre clanes de hechiceros de la época de los reinos combatientes que luchan en pugnas de poder entre ellos además de tratar temas sobre Boys Love (BL) franqueando cierta censura que ha existido frente a este tema en el país asiático (Bloomberg, 2019). China además lidera el mercado de los e-sports como *League of Legends*, que es propiedad de la empresa china Tencent. El 2018 se realizó el Campeonato Mundial de *League of Legends*, donde participó una audiencia concurrente de 203 millones de chinos que viajaron a Corea del Sur para ver la final, mientras que del resto del mundo asistieron solo dos millones de personas (Romero, 2020). El equipo chileno *Kaos Latin Gamers (KLG)* viajó inclusive el año 2017 al campeonato *Worlds* de *League of Legends* que se llevó a cabo *Wuhan, Cantón, Shanghai* y *Beijing* (Abon, 2017). En Chile se ha buscado seguir esta tendencia *gamer* y estudiar este interesante fenómeno:

“el año pasado con esa misma lógica hice el encuentro sobre videojuegos, por primera vez estuvo la gente de Tencent de China, el Instituto Tencent que es una de las grandes empresas del mundo en juegos, hablando con nuestros diseñadores de videojuegos en la universidad, que a su vez como centro latinoamericano convocó a la gente respectiva de Uruguay, de Brasil y de Argentina” (Entrevistado 17, político, G1).

Apoyar a jóvenes para vincularse a la relación paradiplomática con China, como lo fue esta instancia, y entender las diversas expresiones de la interacción cultural puede ser parte de las acciones de integración de la sociedad civil en este vínculo y así democratizar la relación con Asia en general y con China en particular.

Aún queda mucho por hacer en esta área, China ha sido más hermética, o de nicho, en la difusión de sus industrias culturales. Un efectivo “termómetro social” respecto a esto sería hacer trabajos etnográficos y de encuestas a personas que consuman cultura pop asiática, para saber que tanto contenido audiovisual o literario chino identifican, y reconocer el grado de manejo informativo que existe respecto a estos. Un entrevistado encargado de trabajar con difusión cultural en una institución china señala:

“Estamos al debe, el que sabe algo es porque se ha acercado a través de mangas, anime, una película, las industrias culturales, pero eso es por iniciativa propia no por una política de Estado” (Entrevistado 7, académico, G2).

Empaquetar la cultura

En esta discusión no se debe obviar el problematizar cómo se presenta la cultura, pues cuando se habla de industrias culturales más populares en la lógica del soft power, se suele exponer una suerte de “**cultura empaquetada**” que vendría siendo la forma en que selectivamente se presenta la cultura desde una imagen comercial:

“Entonces, a eso me refiero con esta especie de neoliberalización de la expresión cultural, que, bajo el concepto de cultura, que es un concepto complicado para los antropólogos, se empaquetan ritos que lo que hacen es hacer una promoción de soft power una promoción de interés por China, pero esas cuestiones son siempre muy diversas y funcionan de otra forma. ¿Hasta qué punto un rito es un rito si es que está sacado de su contexto?” (Entrevistado 27, académico, G2).

Presentar solo cierto aspecto de una cultura por medio de las industrias culturales sin explicar matices puede llegar a crear una imagen sesgada de la contraparte. En el caso japonés se ha estudiado esto ampliamente y se le ha denominado *Nihonjinron*, que es una creencia arraigada en el nacionalismo japonés de una supuesta homogeneidad cultural, la cual es “producida por intelectuales, reproducida por intermediarios culturales y consumida por diferentes grupos sociales en el mercado globalizador” (Yoshino, 2018, p. 85). Esta cultura la consumen los extranjeros y la asimilan como la imagen más real del país, generando estereotipos que impiden obtener un conocimiento real de la cultura japonesa.

Tomando conciencia de este caso para entender las múltiples manifestaciones de la cultura china, se recomienda seguir un camino donde no todo sea una evaluación genérica de la cultura nacional, pues se cae en generalizaciones negativas. Se deben expandir las concepciones epistemológicas del ejercicio de la diplomacia cultural y llevarlo a una comprensión del otro incorporando el conocimiento sobre variables y contextos que transforman culturas nacionales, organizacionales, individuales, etc:

“[Se puede] investigar tipología de comportamiento dependiendo de ciertas variables, pero no haces esas generalizaciones que me resisto y no las haré porque me enervan además porque es parte de la mitificación y construcción del otro como un otro genérico. Entonces evidentemente que hay características de la cultura nacional y para eso está Hofstede y Trompenaars que son de los años noventa [ya antiguo] y yo creo que hasta esta altura del partido con la apertura que tenía China que no sabemos si va a seguir y con la cantidad de chilenos viviendo en China y todo, yo creo que podríamos estar en condiciones de elaborar ciertas tipologías en función de ciertas variables ¿cuáles son? puede ser el grado de globalización de los chinos, la locación geográfica donde estén las empresas, bueno, se me pueden ocurrir varias variables que determinan, pero no es un trabajo que yo he hecho así a conciencia” (Entrevistado 16, académico, G2).

Se realiza aún más la pertinencia de reconocer dichas variables para ampliar la profundidad del análisis sobre esta relación y entender las manifestaciones del aprendizaje cultural. Cultura no es solo danza del bote del dragón o pasteles de luna, es una constante reflexión de qué tan buenos comunicadores somos en contextos de *Cross-Cultural Communication*. Es cuestionarse bajo qué parámetros asimilamos la cultura china, cómo la problematizamos en relación con la chilena, y cómo integramos todos esos matices que muy posiblemente no sean lo típico que se hace desde las embajadas o las agencias de marca país, pero abren y develan el crisol de comportamientos y manifestaciones culturales que debemos conocer si queremos comprender un fenómeno “en crudo” y no solo su versión sintética.

5.7 Chino mandarín y su rol en las relaciones

Se planteó para esta investigación la duda de si el idioma facilitaba la construcción de *guanxi*, lo que fue respondido de forma variada, aunque en su mayoría los entrevistados señalaron que no fue un impedimento el no saber chino mandarín para seguir relacionándose. Esta tendencia se presentó mucho entre miembros de la primera generación, quienes tenían mayores dificultades para aprender el idioma, además de que, dada la complejidad de su rol diplomático, también lo veían como algo poco funcional de aprender. Esto ocurría según ellos dado que, para tener una comprensión del mandarín adecuada a sus funciones, se requería de un nivel de idioma escrito, hablado y leído muy alto, mientras que se les hacía más parsimonioso avanzar por otros caminos de acercamiento cultural:

“yo soy muy malo para los idiomas, entonces dije “no, no me voy a dedicar a esto porque no me veo en esto”, pero siempre me interesó, siempre leí cosas y cuando volví ahora último hace 5 años desde que me dedico a trabajar sobre China porque China es la cosa internacional, es el gran actor y aquí en Chile hay bien poca gente que se dedica a esto, entonces me dije voy a reunir a gente que se dedique a las relaciones internacionales, políticas y económicas, embajadores, armemos un grupo y hagamos un estudio colectivo, lo que este grupo, o sea que podamos mirar, pero siempre teniendo en cuenta China porque China es... yo no soy sinólogo, leo sobre China, leo hartito y reviso la cosa coyuntural con buenas revista, hay muchas cosas chinas también que se traducen y las cosas que van saliendo sirven para entenderla” (Entrevistado 3, político, G1).

El aprender el idioma depende también con qué objetivo se está aprendiendo, por ejemplo, en el área empresarial tener a alguien comunicándose a nivel profesional en chino mandarín es una condición casi primordial para un buen encarrilamiento de los negocios:

“O sea si yo voy a negociar con China es ideal saber mandarín o tener a alguien que lo sepa, pero no sé si Chile lo hizo, pero si yo voy a negociar con China lo que yo trataría de hacer de todas maneras también es contratar abogados chinos que sean independientes, no sé si eso existe, pero también eso es una práctica que Chile se la aprendió a los canadienses” (Entrevistado 6, político, G1).

Y en el idioma también se presenta una asimetría que sí se puede abordar con más reciprocidad, pues en China hay centros de estudios dedicados exclusivamente al español, secciones específicas de empresas con hablantes nativos de español. En contraste con Chile, donde los programas de chino mandarín más allá del Instituto Confucio son muy básicos y no están enfocados en, por ejemplo, formar estudiantes que rindan el *Business Chinese Test* (BCT) que es el examen para quienes quieren dedicarse a los negocios con manejo elevado del chino mandarín. De todas formas, todo depende del contexto de desempeño y con quien se estén relacionando:

“ o sea en esa época [los noventa] había toda una retórica de la distancia que te provocaba no saber chino porque la contraparte no necesariamente hablaba muy bien inglés, lo que pasa es que hay que entender también que salvo las grandes empresas: las mineras, SQM, etc., la contraparte china es un gallo mediano y de un pueblo, o sea salvo la industria del vino, o sea hay industrias específicas, pero el gallo que va a vender verduras al caballero de la Vega de Shanghái aquí tampoco te va a hablar inglés ¿cachai o no?, entonces también eso tiene que ver con en qué industria está, a qué nivel de management estás llegando, o a qué nivel de empresa estás llegando, entonces claro, te vas a encontrar con contrapartes que hablan perfecto inglés y yo me he encontrado con gente que, por ejemplo, en una empresa de productos similar a Aliexpress, el tipo encargado de importar y vender son unos retailers online de miles de cosas incluidas frutas y verduras y este gallo que estaba encargado de América Latina hablaba español como hablo yo, entonces claro, pero porque estaba en una multinacional gigante te fijas” (Entrevistado 16, académico, G2).

La realidad es que el mandarín se presenta de forma muy excepcional en diplomacia, negocios y en las relaciones académicas, pero también está el caso contrario de los académicos que hacen su trabajo de campo o tienen como objeto de estudio el idioma, sin embargo, son excepciones a la mayoría:

“Inglés, en algunos pocos casos algunos chinos con algún grado de español, un poquito, pero no, el mandarín en este tipo de relaciones yo prácticamente no lo he visto, conozco gente que lo domina por supuesto, pero son excepciones y el predominio del inglés como idioma de la diplomacia de los negocios y también de las relaciones académicas sigue siendo enorme” (Entrevistado 4, empresario, G1).

Inclusive si existe un relativo manejo del mandarín por parte de los chilenos, aun así, en función de respetar el *mianzi* (rostro social) se opta por traductores o hablar inglés para evitar malentendidos:

“Había un funcionario cuando trabajaba en la embajada, yo trabajaba con él y usaba traductor por un tema diplomático, entonces le decía: “tú tienes la capacidad de traducirte tú mismo”, pero claro hay ciertas cosas que hay que mantener, pero siempre sirve tener el chino porque te enteras de los códigos que puedes leer un poco más, preguntarte ¿está traduciendo bien? ¿está traduciendo todo? ¿quiso decir lo que quiso decir?” por supuesto es mucho mejor, pero claro, como el lenguaje universal porque a lo mejor si uno habla un chino maravilloso y el otro chino no habla español dices: “yo sé chino y español y tu no”, entonces lo dejas un poquitito mal y es mejor como decíamos equiparar la cancha los 2 con inglés y están los dos con segundo idioma que no es tu idioma nativo, entonces dentro de

todo está bien, pero si tienes el idioma chino mucho mejor” (Entrevistado 23, académico, G2).

5.8 Cultura en vez de idioma

El tópico anterior lleva a consultar ¿Cómo articula el aprendizaje de la cultura habilidades que suplen al idioma? Algunos entrevistados de primera generación expusieron su situación:

“Yo dije: ‘sí yo puedo aprender a estudiar con cierta intensidad dos horas cada día aprendo’ y llegué a la conclusión que cuando yo terminara en 6-7 meses iba a poder comunicarme bien como un niño de 6 años y que eso no me servía para nada para mi trabajo, fuera de ser simpático (...). Entonces dije: “no, vamos a hacerlo al revés, yo voy a ir donde estén los jóvenes chinos que hablan español” y entonces me dediqué a ir a todos los departamentos de estudios de español de las principales universidades para hablar, siempre era para ofrecer una conferencia sobre cultura latinoamericana y literatura y aceptar preguntas. Entonces y pasaban cosas muy impresionantes, una vez llevé el libro de la traducción china de los poemas de 20 poemas de amor y una canción desesperada de Pablo Neruda, pero en chino y entonces digo: “bueno, yo he traído como regalo a ustedes” ,esto era en español, yo me comunicaba en español con ellos hablando lento sí, “les he traído un regalo que son los poemas de Neruda, pero en esta edición china y le voy a pedir a alguien que lo lea” y entonces un muchacho levanta la mano y empieza a leer en chino, te juro que se produjo una emoción así que eclipse toda la sala, todo, de una manera muy increíble, es de los momentos que yo he sentido eso cuando llama uno había una emoción ahí en el aire, estaba así muy fuerte, muy fuerte” (Entrevistado 17, político, G1).

Esta experiencia, tan vivida, desprende la idea de que no fue necesario para algunos diplomáticos el aprender chino para lograr una conexión profunda con, por ejemplo, un grupo de estudiantes chinos. Esto refleja otro punto de vista donde se puede construir *guanxi* en función de elementos en común que generan lazos, como los poemas de Pablo Neruda. No obstante, como menciona Edward Sapir, “la cultura define el ‘qué’ hace y piensa una sociedad dada y la lengua es el ‘cómo’ lo piensa” (Pozzo & Solokiev, 2011, p- 178).

Cuando hablamos de aprender “cultura”, es importante tener cierta idea a qué se refiere, particularmente en el estudio de una cultura específica y como una herramienta laboral. Al respecto, Montt y Rehner (2012) se aproximan con algunos factores que se deben atender:

- i) se trata de un fenómeno colectivo que se forma como resultado de procesos de aprendizaje y exclusivamente en la interacción social;*
- ii) presenta estándares normativos en los cuales se puede o debe orientar el individuo; se manifiesta en comportamientos y artefactos;*
- iii) es transmitida y constituida a largo plazo, pero es adaptable y en constante cambio;*
- iv) es en gran medida inconsciente y se hace de manifiesto, sobre todo, en la interacción con las otras culturas (Montt y Rehner, 2012, p. 5).*

Siguiendo con Montt y Rehner, “en el contexto de globalización, se producen cambios culturales relacionados con los contenidos simbólicos transportados en la comunicación y lo que ellos representan, pero también se cambian las prácticas cotidianas, por ejemplo, en cuanto a la

construcción y destrucción de la confianza” (Montt & Rehner, 2012, p.6). En cuanto a esto, no habría razones para no buscar aprender chino mandarín además de cultura china en la época actual, pues ello sería una forma de profundizar la confianza entre países. Y, a diferencia de lo ocurrido en la primera generación, el contexto es mucho más amigable y accesible para embarcarse en esta aventura del aprendizaje cultural de China junto con el idioma. Hoy se presentan múltiples oportunidades que profundizan la relación integral y respetan sus diferencias, reconociéndolas más allá de la búsqueda de uniformidad cultural para maximizar resultados de negocios.

5.8.1 Enseñanza del chino mandarín

Actualmente, la situación es muy distinta a la de hace un par de décadas respecto a la posibilidad de aprender chino mandarín. Las experiencias desde el Ministerio de Educación y la enseñanza del chino han involucrado íntimamente a quienes vienen a enseñar el chino mandarín en comunidades rurales muy lejanas, haciendo que el idioma llegue a lugares recónditos del país, abriendo nuevas oportunidades a estas personas:

“en el programa de enseñanza de chino del Ministerio de Educación con las profesoras pasó un poco eso y a mí me interesa mucho eso porque ahí hubo un diálogo con las profesoras que se iban a trabajar, por ejemplo, no sé, a Coronel o se iban a Florida, a diferentes liceos y estaban solas muchas de ellas y claro, ahí los estudiantes realmente hablaban con sus profesoras e interactuaban desde otras realidades porque la profesora se va a instalar el lugar donde ellos vivían y claro, si bien le traían la cultura y le enseña cosas culturales y eso, pero también se daban otro tipo de realidades, otro tipo de relaciones y ahí sí se prestó mucho más un vínculo mucho más cercano porque muchas veces las profesoras incluso vivían en las casas de algunos de los papás de algunos estudiantes, entonces es muy diferente el vínculo que se armó ahí en la mayoría de los colegios” (Entrevistado 2, académico, G2).

Sumado a esto, desde el 2007 el rol principal de la enseñanza del chino mandarín en el país quedó a cargo del Instituto Confucio, institución transnacional dependiente de *Hanban* que es Oficina del Consejo Internacional del Idioma Chino, dependiente del Ministerio de Educación de China. Aquí se prepara a los estudiantes para rendir la prueba de competencia en chino o *Hanyu Shuiping Kaoshi* (HSK), no obstante, las oportunidades de proyección se encuentran limitadas respecto a qué es lo que se puede hacer estudiando varios años chino en Chile:

“lamentablemente, creo que por la complejidad del idioma chino y por el tiempo de estudio y porque aquí tampoco pagan tanto como en China los que hablan bien chino se quedan en China, no vuelven porque pagan la mitad y las condiciones también laborales no son tan buenas, entonces no hay tantos chilenos hablando chino a un nivel de traducción muy bueno y tampoco es llegar como 5 años y estás listo, hay que tener un nivel de inmersión muy grande o nivel de estudio muy grande o de ñoñería muy grande también puede ser, de ahí va a depender de todas y cada una de las características que hace que para poder traducir de verdad sea poquísima gente la que se atreve y los únicos que están haciendo esas traducciones la mayoría son chinos nacidos en Chile que también igual escasean y tampoco hay como una red.” (Entrevistado 23, académico, G2).

El que los chilenos aprendan chino y sobre China ha sido una iniciativa que este país asiático ha desarrollado no solo para fortalecer su *soft power*, sino para estimular la reciprocidad necesaria para generar relaciones más profundas y se presenta también como necesidad para muchos chilenos en vista de las oportunidades que pueden tener con China. Desde China se desarrollan programas de

promoción del chino mandarín para extranjeros, algo que un integrante de la segunda generación de académicos que estudió en China pudo observar claramente allá:

“(...) en ese momento llegaban casi todos los extranjeros a China que es la Universidad de Lengua y Cultura de Beijing (BLCU), me llamaba mucho la atención porque en el edificio donde estábamos nosotros aparte de haber muchos cubanos, por ejemplo, por una cuestión política también, las relaciones entre gobiernos con partidos comunistas, en fin, eso habían bastantes, pero también de Corea del Norte, también habían muchos africanos y eso ahí como que me llamó la atención y dentro del tiempo que estuve me hice muy amiga de un chico también de África conversando con él y empezar a darme cuenta de que efectivamente lo que estaba haciendo China era desarrollar un grupo de personas que en el futuro iban a ser los diplomáticos de su país prácticamente o iban a ser gente que iba a tener una influencia importante en lo que es el ser puente de China, de la cultura de china y también de ir quitando esta imagen en el fondo de la amenaza China que venía desde la guerra fría” (Entrevistado 2, académico, G2).

Hoy en día es mucho más fácil aprender chino si se desea, pues la enseñanza del chino mandarín no ha estado enfocado solo en formar a quienes ya estaban vinculados a China, sino quienes podrían conocerla, estudiantes de colegio, universitarios, funcionarios, etc. Se ha desarrollado una visión a largo plazo para preparar a los futuros articuladores de esta relación:

“yo creo que los chinos han invertido por décadas millones y millones y millones de yuanes en dar miles, yo creo millones de becas o sea no sé si cuantas, pero ya en estos 20 años en Chile yo creo que ellos han becado a más de 1.000-1.500 personas, más, por ejemplo, solamente en el ministerio, o sea los puros Confucio no sé cuántos han ido a los summer camp ¿te fijas?, así tu juntas a todos los Confucio, a todas las delegaciones que llevaron más todas las delegaciones que invitaban ante todos los años que eran grupos de no sé, Rodrigo fue con un alcalde, fueron con delegación de directores, etc., ya sea beca completa o semi beca, o sea yo creo que ellos han dado ya millones de becas para todo el mundo en distintos programas ya sea de idioma, de pregrado, de postgrado, de empleados públicos (...) yo creo que va a llegar un momento en donde ya el idioma va a ser el chino” (Entrevistado 1, académico, G2).

No obstante, la inversión principal ha sido desde China, por lo tanto, se debe exponer en que puede invertir Chile para aprovechar la cooperación de becas con China, por ejemplo, invitando a estudiantes y técnicos chinos a sumarse a labores de investigación para el desarrollo de capacidades desde Chile.

5.9 La importancia de lo cultural vs lo económico

Reconociendo la imagen positiva que China se ha esforzado por instaurar a través de su diplomacia cultural, también el tiempo que llevan las relaciones ha hecho necesario un nivel de reflexión mayor sobre las acciones de China. Esto ha llevado a algunos académicos a hacerse preguntas sobre el acento extractivista de la relación, las asimetrías económicas y sus efectos a futuro o el posicionamiento geopolítico de Chile frente a posibles conflictos:

“o sea dependemos prácticamente hoy en día de China, o sea el que nos compra el cobre, el que nos compra fruta, las cerezas famosas y no sé qué, todo eso te van a decir “claro,

dependemos de China, por lo tanto, China es muy importante”, ¿pero es muy importante para qué? ¿para seguir desarrollando ese tipo de economía? que implica explotar la naturaleza y los recursos naturales y desde formas muy tóxicas también, entonces ahí es donde hay que cuestionarse un poco, o sea China al igual creo yo que es un país importante en el sentido de observar la riqueza que hay en cuanto a la posibilidad de generar relaciones obviamente, vínculos, pero que realmente nos nutran, que nos nutran no solamente desde una perspectiva económica y menos aún en una perspectiva económica que es extractivista, yo creo que nos tenemos que nutrir desde otras perspectivas como, por ejemplo, lo que te comentaba del desarrollar formas que no enseñen a habitar bien, a habitar sobre todo en un momento en el mundo en que está la media embarra con el cambio climático, con todo, o sea lo que es la naturaleza en general y de ahí hay muchas cosas de las cuales de que creo que se pueden aprender de China” (Entrevistado 2, académico, G2).

China es nuestro principal socio comercial y se encuentra vinculada intrínsecamente a los procesos macroeconómicos chilenos, por ello la discusión sobre el futuro y sobre los aspectos más críticos de la relación no se puede evitar, pues la cultura económica chilena también se ha construido en torno a la relación con China:

¿Qué más? ¿Cueca? El resto es vino y todo el esfuerzo que hace pro Chile en tratar de mostrar no solo el vino como un producto, una mercancía, pero también como una experiencia, como se toma y se comparte. Yo creo que se hace hartito, el problema es que no podemos tener la visibilidad que tiene China en Chile. China es un país enorme, con un gran poder económico, mientras que Chile es un país pequeño con un poquito de plata. Es un país donde si yo soy músico y quiero viajar por China haciendo música, nadie me detiene. Tengo que conseguir la VISA, la embajada me va a ayudar, me va a poner en contacto y eso pasó, yo vi varias bandas en China que andaban viajando, artistas también, muestras de pinturas. Residencias de artistas chilenos, de eso hay muchos. Entonces no estoy de acuerdo y esa es mi perspectiva de una persona que vivió en China y que participó de estas actividades y estaban muy enfocadas a los chinos. De hecho, pocas veces se pasaba la información a la comunidad chilena, porque nosotros no éramos el objetivo, el objetivo eran las comunidades chinas. Así que no, yo creo hay hartito hasta antes del COVID. Pero no podemos esperar que sea algo como lo que hace China, esta cuestión de empaquetar, vendible, porque eso también nos obligaría a preguntarnos qué es lo chileno. Hay como 40 países que tienen empanadas (Entrevistado 27, académico, G2).

Lo cultural siempre será necesario estudiarse, pues representa las particularidades de una sociedad, y el reconocernos en la diferencia también otorga espacio a problematizar la construcción de identidades híbridas, donde quienes transitan interactuando con ambas culturas pueden dar cuenta de la importancia de reconocer estrategias para abordar esta comunicación cross-cultural (Hurn & Tomalin, 2013). Pero lo cultural no se puede pensar solo en función del beneficio económico de tener a China cerca, lo cultural es un campo muy amplio donde se pueden gestar relaciones y lo económico es solo una de ellas. La importancia de destacar la cultura como un elemento crucial de las relaciones, no solo en términos funcionales, sino también reflexivos, que enuncien y transparenten lo que puede generar desencuentros en el futuro, para abordarlos de manera resiliente.

5.10 Importancia de Chile para China

Uno de los factores que más se destacaron para afirmar la importancia de Chile para China por los entrevistados fueron la confianza y predictibilidad que otorgaba Chile a esta relación. En el marco del XIV Plan Quinquenal China (2021-2025) y la confirmación de un tercer mandato como líder del partido y la nación, Xi Jinping pronunció un discurso en el que señalaba que “China no puede desarrollarse sin el mundo y el mundo también necesita a China” (BBC News Mundo, 2022). Aquella visión se sustenta en socios confiables que se sumen a este camino de desarrollo como Chile lo ha hecho. Los planes de China en el entorno multicultural continúan, y se dan a conocer los múltiples caminos que ha buscado China para proyectar su desarrollo, lo que se comprende mucho mejor si se tiene en cuenta el concepto de “Sistema Tianxia” dentro de esta estrategia china:

“El sistema Tianxia se destaca por su capacidad de desdibujar la separación entre la política interna y la política exterior, de modo que permite a la sociedad china -particularmente a sus elites políticas e intelectuales- pensar el rol adecuado que China debería ejercer en el mundo, lo que asocia a una especie de “cosmopolitismo patriótico” (Jorquera, 2021, p. 203).

China está tomando un lugar protagónico y quiere dar a conocer su visión del mundo. Teniendo esto en cuenta, es más fácil comprender por qué China extiende sus vínculos a nivel internacional y en particular, en el caso de América Latina, como estos vínculos tienen coherencia con la narrativa sobre el rol de importancia de Chile para China (Labarca & Ampuero, 2021). Por, sobre todo, esto sirve para entender por qué cuando se articuló la cooperación económica más importante con el TLC, fue considerando a Chile como una “apuesta segura”:

“China firmó el primer tratado de libre comercio acá con Chile y bueno, es conocimiento público, que o sea Chile tenía ya la ventaja de haber negociado algunos [TLC's], entonces el chance de que les iba bien era mayor que con otros países y lo otro es que el mercado chileno es tan insignificante que si les iba mal, o sea la pérdida iba a ser muy poca y menos que con otros países, o sea el daño que se podía hacer era muy mínimo” (Entrevistado 13, académico, G3).

La construcción discursiva que se ha generado a propósito de capitalizar logros por parte de Chile y el cómo es reconocido el país, se debe pensar no desde una posición estable y sin cambios, sino como una “estrategia de entrada” que es la base para posicionar bien a Chile, por esta razón no sirve para asumir el éxito de lo bilateral sin destinar esfuerzos en ello. Ahora bien, eso no excluye que debemos preguntarnos en qué se sostiene hoy la importancia de Chile para China. Se asume un status privilegiado que efectivamente tiene Chile, pero que no está asegurado solo “discurso de los primeros” y las relaciones comerciales para seguir siendo vigente e importante para China. La relación se transforma producto de los nuevos actores que se suman a esta y por causas externas que desafían a los gestores de la relación a mantenerla estable. Esto puede ser por desafíos como las tensiones entre China y EEUU, la situación de Rusia posterior a la guerra de Ucrania, o inclusive los mismos Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica (BRICS) que se perfilan como países que desequilibran la balanza internacional por las alianzas político-económicas que pueden lograr (Yuwei, 2022). Chile aquí se ha destacado por defender su posición de país abierto al comercio internacional, respetando y honrando sus vínculos con China y defendiendo su relación económica con China, a pesar de que puedan presentarse desafíos geopolíticos en la relación:

“El primer foro ministerial China-CELAC tuvo lugar en Beijing en enero del 2015, encuentro trianual, bueno, yo tenía mucho interés en que el segundo de estos foros que es a nivel de cancilleres se llevase a cabo en Santiago, efectivamente eso se hizo, este foro tuvo lugar en Santiago en enero de 2018 y a los chinos les pareció bien que el segundo foro tuviese lugar en Santiago, le daba una continuidad, le daba sentido que a lo mejor no habría tenido si

hubiese sido en otro lugar. Y segundo, Chile tiene una reputación de ser un país serio, que cumple sus compromisos, que responde a lo que se espera de él y que las cosas pasan, eso en política exterior vale mucho” (Entrevistado 28, político, G3).

Y es que esto mismo, según los entrevistados, daría la particularidad de la posición privilegiada de Chile, pues la cultura de relacionamiento se sustenta en la memoria y los significantes que se suman a esta relación:

“China estaba entrando a la OMC, estaba negociando su acceso y, por lo tanto, tenía que sentarse a negociar acceso a mercado con todos los países que quisieran a negociar con China, entiende que China aquí está pagando el precio de entrada, o sea los demás no cambian nada y yo estando en Santiago nosotros tomamos una decisión estratégica política y fue, a ver, hagamos una cosa y es de negociar rápido con China y terminar esta negociación bilateral lo antes posible porque ningún otro país de la región lo ha hecho y claro, mientras tanto tenía colegas en la DIRECON [actual SUBREI] que querían que Chile negociara mucho, le sacara partido y a mí no me tincaba mucho esto porque Chile no era un abastecer importante de casi ningún producto a China, entonces China no se iba a preocupar mucho, pero sí yo tenía como recuerdo una cosa que China siempre lo repetía cuando habían encuentros con ellos ya sea a nivel presidencial u otro tipo, era que China nunca olvida que Chile fue el primer país de América Latina en reconocer a China el año 70-71, etc., el que seamos los primeros y eso fue fantástico porque entonces ahora China tenía 2 veces Chile primero y eso gana puntos, uno gana puntos en la simpatía con que ellos miran, así que eso también fue una manera de colocarnos en buen pie” (Entrevistado 6, político, G1).

Aquella concepción de que “China no olvida” se encuentra citada también en el libro de Claudia Labarca *Ni Hao Mr. Pérez Buenos Días Mr. Li* del 2015 y refiere un artículo de 2004:

“Los negociadores chinos les han repetido varias veces a los chilenos la frase “China no olvida”. Con ello citan tres elementos que fueron decisivos para que China pensara en Chile para su TLC de estreno en América Latina. China no olvida que Chile fue el primer país latinoamericano en establecer relaciones con el régimen de Mao Tse Tung, el 15 de diciembre de 1970. China tampoco olvida que el país fue el primero de la región en reconocer a una sola China, con lo que respaldaron a Beijing en su protesta contra la que denominan provincia rebelde de Taiwán. Y los chinos también recuerdan un tercer factor de peso: Santiago fue el primer apoyo de la zona para que la potencia asiática pudiera ingresar como miembro a la Organización Mundial del Comercio (OMC), lo que consiguió en 2001 (Olivares, 2004 en Labarca, 2015, p. 74).

Lo que se desprende de casi la mayoría de las entrevistas es que se encuentra una evaluación positiva de las relaciones entre Chile y China, con afirmaciones a la imagen positiva de Chile para China entorno a lo que ha sido una exploración continua del comercio exterior, como base del desarrollo económico nacional chileno. En esta labor, el Asia Pacífico siempre fue una prioridad para la diplomacia chilena y, por consiguiente, China es un socio prioritario:

“Cancillería tiene una destacada labor, yo puedo hablarte hasta lo que fue el año 2018 hasta el segundo gobierno de la presidenta y yo creo que en lo que fue bueno, está el TLC y todo, la English Week que se hizo en el gobierno de la presidenta fue algo de lujo, maravilloso y Andreas que se consiguió la muralla China para hacer una actividad en la Chile Week del 2016, o sea impresionante, no a cualquiera le pasan la muralla china y ahí tú tienes un gran ejemplo de alguien que habla chino cómo se relaciona(...). Entonces te respondí: el ministerio hizo una muy buena relación con China en los 2 períodos la presidenta Bachelet

lo que respecta a China bajo ese mandato, Lagos, cuando partimos con Lagos, no, pero en los periodos de la presidenta Bachelet gracias al marco [del TLC], en los gobiernos de Sebastián Piñera no, bajó la cantidad de estudiantes y con la pandemia no se hizo nada y ya no hubo nada, entonces ahora no sé si ya lo van a poder recuperar, no podría hablar ahora, llevan un mes en el gobierno [G.Boric]” (Entrevistado 1, académico, G2).

Ahora bien, si un socio comercial estable es un beneficio, las posibilidades de proyección lo son aún más, y en la narrativa oficial desde hace muchos años se habla de Chile como “puente comercial hacia América Latina” en torno a sus potencialidades para generar un *hub* de desarrollo latinoamericano. China ha expresado en los libros blancos del año 2008 y 2016 y en los foros CELAC-China para desarrollar proyectos de largo plazo su interés en que esto sea así, sin embargo, la concreción de estos no ha tenido la celeridad esperada:

“Esto yo lo vengo escuchando hace veinte años o un poco más, creo que la primera vez que escuche esto que fue en 1999 en ProChile o DIRECON, ‘es que Chile debería ser puerta de entrada de China en América Latina’, esto se repite y se repite también como un mantra, pero otra cosa son las realidades. Observar cuál es el tamaño del mercado chileno, cuál es su capacidad portuaria en comparación a otros puertos, cuál es su nivel de competitividad en comparación a otros países latinoamericanos, de conectividad y también de estabilidad institucional. Si tú me hubieses hecho esta pregunta hace unos años atrás yo te habría respondido que posiblemente sí, porque Chile era uno de los países más estables de la región, pero hoy no. La realidad cambió y cambió muy fuertemente, y para ciertos aspectos yo diría que Argentina es más relevante en estos momentos desde una perspectiva de china, Argentina podría ingresar al BRICS antes que Chile. Entonces eso también te da algunas pistas con respecto a cuál es el estado actual de Chile en el contexto internacional y esto repercute también en las relaciones con China. Ya no es el Chile estable con instituciones fuertes, con estabilidad institucional, con equipos negociadores que eran muy afiatados” (Entrevistado 18, académico, G2).

Se repite constantemente esta idea del rol de Chile como un puente, *proxy* o *hub* para la región de América Latina (Bórquez, López & Muñoz, 2021). Esto tendría un sentido articulador en la narrativa de la Cooperación Sur-Sur y también en la cultura diplomática creada entre Chile y China. Si Chile capitaliza el “discurso de los primeros” para sacar beneficio de su relación con China, este último también lo hace en un sentido de que, a pesar de ser una gran potencia recuerdan sus vínculos con nuestro país y enaltecen su posición. Esto sirve para lograr que Chile se posicione como un facilitador e impulsor de los planes de China en la región, a pesar de que algunos ven esto con menos idealismo:

“Siempre me ha llamado la atención cómo esta idea especialmente en China, de tratar de articularse como un puente hacia algo. Siempre hay una especie de imaginación en la diplomacia y en el lenguaje político internacional de Chile y China que trata de posicionar a Chile como algo central en el sistema internacional, entre partes del sistema internacional (...) Es como una especie de obsesión de los países medios. Entonces Chile se ve más grande de lo que es” (Entrevistado 27, académico, G2).

Por lo tanto, el cómo se sigue capitalizando la imagen positiva de Chile y convertirlo realmente en este puente no va únicamente con mantener la relación sin cambios, porque han pasado varios años y al menos hasta el momento no se ha podido transformar a Chile en el *proxy/hub* que se esperaba que fuera, lo que invita a poder pensar en nuevos caminos para estimular este camino, reconociendo también que en la región hay, otros actores que están tomando relevancia para China (Aróstica, 2020):

“Inversión tecnológica [hay en] Argentina, Brasil, la producción de baterías de litio va a estar en Brasil. La producción de autos chinos en Argentina. Inversión en combustible millones [en Venezuela], no hay ningún país en América latina que tenga tanta plata china como Venezuela. Inversión en minería en Ecuador y Perú. O sea, siempre me parece esa idea de que, de considerar a Chile como parte de Occidente, nos aleja de América latina y nos lleva a confundir el rol que tenemos y el rol que podemos llegar a tener y el potencial que tenemos para explotar y ser algo, convertirnos en algo especial” (Entrevistado 27, académico, G2).

Esto invita a reconocer que tipo de reciprocidad puede ofrecer nuestro país a partir de la innovación y diversificación de proyectos que conquiste no solo a los inversionistas chinos, sino a los estudiantes extranjeros, a los diplomáticos y a todos aquellos que vean a Chile como una oportunidad en Asia y otras regiones. Se necesita, en suma, que lo que se haga sirva para afirmar que Chile es y seguirá siendo un actor relevante:

“Si bien China siempre ha tenido una intención y una expansión muy grande de su propia cultura, siento que Chile no ha tenido la capacidad de alguna forma de como de poder... no igualar porque estamos hablando de países completamente diferentes, pero sí de entregar una cierta reciprocidad al respecto, creo que ahí él, por ejemplo, para un chino estudiar en Chile es muy difícil, o sea no hay posibilidades de becas, el otro es que también en la Embajada de Chile en China prácticamente nunca le ha dado mayor importancia al papel del delegado cultural dentro de la embajada” (Entrevistado 2, académico, G2).

Como se desprende del extracto de esta entrevista, esto debe ir acompañado de una intensificación de los vínculos de todo tipo, que requieren una visión a largo plazo, como la que China suele exponer en sus planes gubernamentales (Rosales, 2020). Si se enseña chino mandarín en las escuelas o se incluyen planes de estudio en las universidades que hablen de China, será mucho más fácil que los profesionales del mañana tengan vocación sinológica y consideren la relevancia de este actor, no solo a propósito de la conocida relación económica que se tiene con ese país, desde muchos más flancos. Así esto significaría hablar de cómo una relación de décadas pasa de los estudios exploratorios a los estudios críticos, mucho más atingentes al quehacer de las ciencias sociales. Esa sería una respuesta desde la lógica de la reciprocidad que demostraría por consiguiente que Chile busca seguir teniendo importancia para China.

5.11 Organizaciones y su rol articulador en la relaciones

Los entrevistados, identificados como líderes de opinión, inciden en sistemas sociales particularmente en los sistemas seleccionados para esta investigación como son el académico, político y empresarial.

En un principio, se pensó en separar cada capítulo de los resultados de las entrevistas por cada una de las tres áreas seleccionadas para esta investigación (académica, política y empresarial) asumiendo que la incidencia de los entrevistados sería localizada específicamente a su área.

Empero, se descubrió una interacción fluida que existe entre los tres sistemas, también se observó que existe una suerte de fraternidad interorganizacional, es decir, estas personas se reúnen y comparten sus experiencias indistintamente del área en la que se desempeñen.

Edgar Schein (2010) en *Organizational culture and leadership* definió a los artefactos, valores y suposiciones básicas como los elementos para el estudio de la cultura en organizaciones. Estos no

necesariamente deben tener funcionalidad para la organización en sí, pues se puede crear investigación desde una cultura organizacional que sirva para otras organizaciones o un sistema en particular (López, 2017). En esta investigación se descubrió que muchos resultados de organizaciones no son solo funcionales para sí mismas, sino para la red que se vincula a China y en sus operaciones integran los estímulos que desde el ambiente se van produciendo para favorecer este vínculo.

Este ha sido uno de los descubrimientos más interesantes de esta investigación, el poder dar cuenta de una cohesión y fraternidad en redes intergeneracionales e interorganizacionales que existe desde los entrevistados y sus espacios de trabajo. Tomando un ejemplo de esto:

“ProChile [por ejemplo] no puede hacer nada si no se vincula con otros sectores, el mundo diplomático, el mundo diplomático espera de la academia, recuerdo perfectamente una conversación en el Departamento de Asia Pacífico en que se me pidió esa podía apoyarlo en ese minuto para el Chilean Week que para mí es fundamental en lo que ha sido la difusión, pero yo creo que también pasa por los tiempos que uno tiene, lo hablamos un poco antes, hay un tema de compromiso y obviamente que implica una responsabilidad, qué vas a decir y en eso hay que ser cautelosos” (Entrevistado 7, académico, G2).

Inclusive, comparten sus experiencias y se interesan por los proyectos que demás organizaciones afines a ellos realizan, pues en lo que significa crear redes de *guanxi* con China desde Chile no existe una suerte de líder que coordine todas las relaciones en las tres áreas, sino más bien un trabajo propio de cada miembro de esta red, el que confluye e interactúa constantemente con otros actores y organizaciones creando oportunidades y que dan nueva vida al trabajo incansable de mantener una relación en buen estado:

“No es que se consulten entre ellas, ellas mismas han tenido o logrado una historia propia, la historia propia de Chile este con China se nutre de varias historietas propias, no es una sola, es un es un cúmulo, es como una araña que teje un gran espacio y ese gran espacio tiene dos cuadrados o rectángulos y forman una sola web que atrapa sueños, expectativas, proyectos, iniciativas, así lo veo más bien yo, pero no hay una araña central, no, no lo veo eso” (Entrevistado 8, político, G1).

El poder realizar esta investigación es una demostración también de que ha existido una apertura a la consulta por parte de la red que se relaciona con China, y así exponer cuál ha sido el trabajo que se ha realizado durante este tiempo en pos de desarrollar su proyección organizacional. Esto se manifiesta en varios objetivos organizacionales principales y/o secundarios dependiendo del espacio de origen, pero donde es prioridad el poder relacionarse con “una de las múltiples Chinas”, vale decir, la China de los negocios, la de los centros universitarios, la gubernamental, la del mundo de la difusión cultural, la del idioma, etc.

Es necesario mencionar que, si bien no se pudo acceder a entrevista muchos empresarios, si se logró entrevistar a personas vinculadas a empresarios, facilitadores de relaciones empresariales o miembros directivos de asociaciones económicas privadas. De esta forma se logró construir con todos los testimonios un perfil de las organizaciones que son parte de esta relación. Dentro de todas ellas, 8 destacan como las más mencionadas:

Figura 6: Organizaciones más mencionadas por los entrevistados. Elaboración propia.

Nombre organización	Área	Breve descripción de sus labores
Cruzando el Pacífico	Académica	Becas y cursos de idioma
Centro de Estudios Internacionales CEIUC	Académica	Análisis internacionales, publicaciones y eventos sobre el sistema internacional
Centro de Estudios Asiáticos de la Universidad Católica	Académica	Publicaciones, cursos y eventos sobre Asia
SUBREI	Política	Guiar la política económica internacional de Chile
Instituto de Estudios Internacionales Universidad de Chile	Académica	Postgrados en Estudios Internacionales, publicaciones y eventos sobre el sistema internacional
Instituto Confucio UC y Santo Tomás	Académica	Cursos de idioma y eventos de cultura china
Fundación Chilena del Pacífico	Empresarial	Articular lazos público-privados enfocados en Asia Pacífico
Centro de Estudios Latinoamericanos sobre China (CELC) de Fernando Reyes Matta	Académica	Publicaciones y eventos sobre China

Estas organizaciones destacan por estar constantemente realizando actividades e invitando a los miembros de la red a participar de ellas. Son mayoritariamente del área académica y difunden material sobre temas contingentes y formación en esta área. Las demás diecinueve organizaciones mencionadas por los entrevistados que realizan actividades similares fueron:

- **Grupo Interparlamentario Chile-China**
- **Ministerio de Educación “Programa Inglés Abre Puertas”**
- **Cámara Chileno China de Comercio, Industria y Turismo (CHICIT)**
- **Comisión Económica Para América Latina y el Caribe (CEPAL)**
- **Pontificia Universidad Católica de Valparaíso**

- **Universidad del Desarrollo**
- **Sociedad de Fomento Fabril (SOFOFA)**
- **ProChile**
- **Fedefruta**
- **BCI**
- **Banco de Chile**
- **Radio Cooperativa**
- **Diario Financiero**
- **La Tercera**
- **Dirección Asia Pacifico MINREL (DIRAPAC)**
- **Universidad de Santiago (USACH)**
- **ALADAA Chile**
- **Programa Asia Pacifico de la Biblioteca del Congreso Nacional**
- **Red China y America Latina: Enfoques Multidisciplinarios (RED CAEM)**
- **Pacific Hydro**

Por la forma en que se han desarrollado de facto las interacciones del “mundo de los que crean con China” se podría pensar que sus espacios son herméticos y elitistas, no obstante, esta investigación ha servido para comprobar el rol sistémico de las redes interorganizacionales y que existen personas dispuestas a contar las experiencias de lo que ha sido esta relación de décadas. Existen diversas redes que han sido destinadas para abrir y diversificar espacios de encuentros entre sinólogos, aficionados a China o gente que simplemente quiere saber más de esta relación:

“Una cosa es pertenecer a una red o ser parte de un equipo y otra cosa es [como se diversifican] los vínculos personales, por supuesto que ALADAA siempre [está presente] y eso yo lo tengo súper claro y lo compartimos en algún minuto que cuando estoy [en un evento] en el currículum siempre pongo ‘miembro ALADAA Chile’ por todo lo que implica ser ALADAA más allá de Chile” (Entrevistado 7, académico, G2).

Hay redes que además han hecho vinculación empresarial y han estado presentes constantemente no solo en facilitar procesos, sino también exponiendo sobre la importancia de los vínculos, razón por la que no es extraño ver a destacados académicos especializados en Asia exponiendo sus visiones en entornos de negocios:

“Bueno, nuestra red de SOFOFA. Una cosa es el Consejo Bilateral de Negocios Chile – China que tiene su red con la contraparte china que es el China Council for International Investment Promotion (CCIIP) y Minmetals y eso nos permite acceder a no solamente a empresas sino también a entidades del del gobierno chino y muchas veces nos han pedido apoyo o colaboración para difundir algunas actividades, información sobre oportunidades de negocio en Chile, en temas de inversiones, marco jurídico, etc” (Entrevistado 14, empresario, G1).

En estas redes destacan principalmente la Fundación Chilena del Pacífico, institución que Chile tras ingresar a la APEC se volvió clave para la canalización de instancias donde participara el gobierno, empresarios, academia y sociedad civil:

“Los encuentros empresariales y la persuasión conjunta tanto de entidades chinas como chilena en actividades [son clave], por ejemplo, de la APEC y del PEC que son digamos este entramado institucional que existe en el Asia Pacifico, está la Fundación del Pacífico, la

Fundación Chilena del Pacífico desarrolla actividades importantes con China”.
(Entrevistado 5, político, G2).

“Yo creo que la Fundación Asia Pacífico es de las organizaciones que ha hecho más vinculación principalmente de tipo empresarial” (Entrevistado 21, académico, G3).

Su rol como fundación es constantemente abordar el desafío de hacer confluir en esta alianza público-privada las relaciones con la cuenca asiática del Pacífico, en específico con China, por las particularidades de su economía social de mercado:

“A través de la Fundación Chilena del Pacífico el Comité Chino del Pacífico, eso significó en China en fin hablar con muchas contrapartes, invitaciones interesantes, en algún momento [estuve] instalado en el gran salón del pueblo conversando con jerarcas chinos, uno cumple un poco un papel de facilitación y transmite los datos a quien uno cree que los pueden asesorar siempre” (Entrevistado 4, empresario, G1).

Esto permite dar una función sistémica a entidades de distinta índole que se comunican con China, lo que a su vez permite generar una cohesión mayor a lo que Chile haga con China en términos multisectoriales, para respetar y seguir el *modus operandi* de China.

5.11.1 Lo académico

Dentro de lo académico relacionado con China y en lo que significa la creación y difusión de conocimiento, existe dos áreas importantes según su alcance y enfoque:

i.- Difusión educativa para la sociedad civil: Esto correspondería a aquellos proyectos y programas dedicados a la difusión de China en términos educativos para la ciudadanía en general, pues lo académico no se ha limitado únicamente a las cátedras universitarias.

Aquí se reconoce la función pedagógica de enseñar sobre China, abrir un mundo desconocido para muchos y conocerlo de primera fuente desde quienes lo han vivido. Programas de chino mandarín, charlas gratuitas, capacitaciones técnicas, ferias gastronómicas y celebraciones de festividades para la gente que no puede viajar a China, pero quiere encantarse con ella:

“Nosotros [desde el Instituto Confucio] contamos con la celebración más grande de América Latina junto al municipio de Viña del Mar, haciendo la celebración del Año Nuevo Chino con el apoyo de la Embajada y Santiago a Mil. El primer año lo hicimos en el reloj de sol y llegaron 800 personas. El 2013 lo hicimos en la Avda. Perú con fuegos artificiales y todo llegaron 13 mil personas. Participaron altas autoridades, embajadores, etc. Fue tanto así, que nos tuvieron que pasar el escenario más importante de América Latina, que es la Quinta Vergara, entonces del año 2014 a la fecha tenemos la celebración del Año Nuevo Chino en la Quinta Vergara. La Quinta Vergara tiene una capacidad de casi 15 mil personas y llegaron 14 mil personas, entonces ya empezó a llegar gente de otros lados a ver este espectáculo artístico, entonces me preguntan algunos hitos y esto yo lo encuentro super importante. Para algunos esto no es importante, pero para China fue impresionante”
(Entrevistado 30, académico, G2).

Así, estas personas pueden tener al menos una experiencia que expanda su bagaje cultural sobre este país. Y es que, a pesar de tantos años de relaciones, aún pesan muchos estereotipos sobre China en la sociedad, puesto que quienes más se han relacionado con China son justamente un grupo de académicos, empresarios y políticos, pues han sido pioneros y continuadores en mantener el buen

devenir de estas relaciones a nivel público y privado. Pero teniendo en cuenta el alcance de estas actividades mencionadas anteriormente, uno de sus objetivos principales es buscar contrarrestar los estereotipos y demostrar que si existe un interés sincero por aprender sobre el país asiático del centro.

Quienes gestionan estas actividades son conscientes del rol democratizador no solo en términos de su alcance para la ciudad, la región o el país, sino también como acercan la cultura a personas que tal vez no habrían imaginado acceder a conocer sobre China tan de cerca. Tienen la oportunidad de hacer esto pintando caligrafía, participando en ceremonias del té, viendo la danza del bote de dragón, comiendo pasteles de luna, escuchando cantos tradicionales, y un sinnúmero de actividades que pueden llevar a tener más y mejor conocimiento de la cultura china. Actividades como esta son las que realizan el Instituto Confucio Santo Tomás y UC, o los cursos realizados por la Corporación Cruzando el Pacífico:

“Cruzando el Pacífico, pero qué es lo que veo interesante de Cruzando el Pacífico, porque efectivamente Cruzando siempre está también como desde la perspectiva muy de difusión a China, o sea con mucha difusión hacia China, lo veo interesante en el sentido de que ellos tienen la capacidad de generar proyectos que llegan a nivel nacional, entonces tú entregar una herramienta en este caso la cultura China, el idioma chino, lo que sea permite que las personas empiecen a interactuar con otra cultura y al interactuar tú con otra cultura empiezas a descubrir y a desarrollar otros intereses, otras formas de pensar, otras reflexiones, eso es lo interesante. (...) Cruzando está haciendo algo interesante por su forma de llegar al público, a todo el público” (Entrevistado 2, académico, G2).

Se han realizado variados cursos introductorios y especializados como los de cultura de negocios con China, varios de ellos han contado con el apoyo de destacados diplomáticos quienes comparten su experiencia de lo que fue trabajar en China, como es el caso de Fernando Reyes Matta, Jorge Heine, Mario Artaza, entre otros. Inclusive, se ha logrado que la difusión de la cultura y el idioma chino llegue a los medios de comunicación, como es el caso del programa Efecto China de Radio Cooperativa que se hizo en conmemoración de los 50 años de relaciones diplomáticas entre Chile y China (BCN, 2020):

“La Universidad Católica con el Instituto Confucio, la Santo Tomás lo mismo, han hecho un muy buen trabajo en la vinculación con China. La Santo Tomás incluso siendo representante de Confucio para toda América Latina creo que han hecho una tremenda pega por ese lado” (Entrevistado 12, político, G3).

El caso más exitoso respecto a la valoración de los vínculos para la enseñanza de la cultura y el idioma es poder contar con tres Institutos Confucio en Chile (Santo Tomás, UC y UFRO) y a la vez tener al Centro Regional de Institutos Confucio para América Latina (CRICAL) donde se coordinan los planes educativos de los demás institutos de la región:

“¿por qué es tan difícil tener un Instituto Confucio? Porque [muchas universidades que quieren uno] no tienen amistad, no han hecho un trabajo previo de relacionamiento como para poder hacer este tema. Bueno, después pasado los años la Universidad de la Frontera en Temuco ha hecho muchas cosas con la embajada, ha hecho varias cosas en pro de la cultura China y a ellos les autorizaron un Instituto Confucio, pero estoy hablando que a nosotros el 2007, a la Católica en 2008 y ya el tercer Instituto Confucio vino a ser recién (...) ahora en el año de la pandemia cuando se inauguró el Instituto Confucio de la UFRO, entonces si uno ve claro, o sea es claramente y es un patrón que ellos lo utilizan y lo utilizan en todo, porque la creación del Instituto Confucio por supuesto tuvo que pasar por muchas etapas antes de esta creación y el ejemplo está la UFRO, la UFRO fue el tercer Instituto

Confucio, pero después de más de 10 años de los primeros dos instalados en Chile” (Entrevistado 30, académico, G2).

En este tipo de programas destaca la transversalidad y alcance nacional que tienen, gracias a las herramientas de la virtualidad, pero también el hecho de que se ha buscado que se conozca más de China y exista una labor formativa de alfabetización cultural sobre China para la población chilena. **En la génesis de estos proyectos se encuentra el trabajo pionero del programa “Inglés Abre Puertas” (PIAP) dependiente Ministerio de Educación de Chile (MINEDUC)** que comenzó a funcionar desde el año 2004 en el contexto de la APEC Chile tras la firma de un Memorandum de Entendimiento entre el MINEDUC y el Ministerio de Educación de China y su Oficina del Consejo Internacional de la Lengua China (*Hanban*), el cual fue ratificado en 2016. Este proyecto se ha enfocado en la enseñanza del chino mandarín comprendiendo el rol clave que juega el idioma para comprender la cultura china y entregarles una visión de mundo más amplia a los estudiantes (MINEDUC, 2018). Gracias al apoyo de Karina Piña de Cruzando el Pacífico, se tuvo acceso a una solicitud vía transparencia al MINEDUC, para consultar sobre los establecimientos educacionales que imparten chino mandarín como segundo idioma extranjero al año 2022 (MINEDUC, 2022), el listado es el siguiente:

- 1. Liceo Bicentenario de Coronel (Bío-Bío)**
- 2. Liceo Nacional de Maipú (Región Metropolitana)**
- 3. Liceo Bicentenario de Excelencia Nuevo Mundo (Bío-Bío)**
- 4. Liceo Bicentenario Claudio Arrau León (Bío-Bío)**
- 5. Liceo Rodolfo Amando Philippi (Los Ríos)**
- 6. Liceo Bicentenario Marta Brunet Cáraves (Bío-Bío)**
- 7. Instituto Comercial Marítimo Pacífico Sur (Valparaíso)**
- 8. Liceo Bicentenario José Francisco Vergara Etchevers (Valparaíso)**
- 9. Instituto Superior de Comercio Francisco Araya Benner (Valparaíso)**

Son en total 9 los establecimientos de educación pública que imparten clases de chino mandarín como lengua extranjera al año 2022. En algunos años han llegado a ser hasta 22 establecimientos incorporados al programa, como en el año 2013 y desde *Hanban* se envían profesores nativos para impartir las clases en los establecimientos. Cada cierto tiempo y considerando la cantidad de estudiantes se suma a las clases de chino mandarín, se realiza el *Young Chinese Test* (YCT) y el Hanyu Shuiping Kaoshí para que los estudiantes se certifiquen en el aprendizaje del idioma y puedan contar con ese respaldo si en un futuro desean hacer su camino profesional con o en China (MINEDUC, 2013).

El que se enseñe chino mandarín en varios Liceos Bicentenario de la Región del Bío-Bío es una de tantas formas en que se demuestra el hermanamiento de ciudades y una iniciativa regional de acercamiento a China que ha desarrollado en esta región. Esto descentraliza la cooperación y la hace presente en diferentes rincones del país, no siendo una realidad solo para quienes se lo pueden pagar sino para la educación pública nacional (Ramírez, 2017). Se buscaría así que en un futuro sean estos estudiantes los que protagonicen las relaciones entre Chile y China, cargando con ellos un aprendizaje cultural de larga data que se esperaba también se replicara en el Curriculum escolar a nivel nacional. Como señalan Solomon y Schell (2009) en las relaciones basadas en Cross Cultural Communication se pueden dar muchos malentendidos, por lo que **el aprendizaje cultural debe estar siempre**

acompañado del idioma, el cual aborda los matices culturales y profundiza en la comprensión sobre el otro, por ello se esperaría que en el futuro los planes escolares tuvieran chino mandarín y cultura y que se comprendiera no solo como un aprendizaje de nicho, sino uno obligatorio para estimular otras áreas del aprendizaje en todos los estratos de la sociedad.

ii.- Formación y proyectos universitarios: Esto refiere a los programas y proyectos que se encarguen de la formación en estudios chinos desde áreas como la ciencia política, las relaciones internacionales, el derecho internacional, la economía, los estudios sociales y culturales, entre otros. Desde este flanco, destacan los centros de estudios especializados en Asia, las publicaciones de libros y papers que constantemente dialogan y problematizan académicamente las relaciones Chile-China, los congresos y conferencias que buscan concertar a los actores académicos obviamente, políticos y empresariales. De tal manera se busca que se llenen los espacios de conocimiento desde una perspectiva que suplemente más antecedentes sobre este tema y haga dialogar perspectivas disímiles, pues en el “mundo de los que crean con China” hay muchas opiniones dispares, aunque siempre desde el respeto.

Este es otro de los descubrimientos interesantes de la investigación, y es que **existen más visiones positivas que críticas respecto del rol que tiene China actualmente a nivel comercial, y el rol que se proyecta para los próximos años en cuanto a en que incide y donde incide**. Es parte de este debate que dirección tendrá que tomar Chile en la ineludible marcha que presenta el sistema internacional en su fase multilateral, donde aparece un EE.UU. con un poder que languidece y una China cada vez más asertiva, inclusive como señala *The Economist* este último país ha pasado a ser el principal socio comercial de al menos el 70% de países del mundo (*The Economist*, 2021). No obstante, el que ya se estén dando estas discusiones de un actor tan importante reflexionando sobre sus matices demuestra avances en el tipo de investigaciones de los/as sinólogos/as chilenos/as:

“Yo creo que ha sido bueno, ha sido eficiente, han logrado hitos, han ido avanzando, tienes bases de datos, investigaciones, publicaciones de libros, seminarios, o sea cumplen con prácticamente todos los ítems que uno por lo general mide en la academia y participan [además] académicos prestigiosos, tienen presencia en los medios de comunicación, creo que cumplen un poco con los factores de evaluación de las relaciones académicas internacionales” (Entrevistado 22, académico, G3).

Hay un desarrollo muy incipiente de *think tanks* sobre China en Chile, en especial centros universitarios, aunque algunos no se enfocan en China únicamente. Esto es algo interesante, pues desde estos espacios multidisciplinarios se evidencian aspectos de la relación que hasta entonces no se había tenido en cuenta:

“A nivel think tanks en general en Chile existe algo muy incipiente y reciente. Creo que hay mucho que hacer, si podemos llamar al Centro de Estudios Internacionales de la Universidad Católica también está el Instituto de Estudios Internacionales de la Universidad de Chile cumple obviamente una labor muy interesante” (Entrevistado 9, empresario, G2).

Se ha avanzado mucho en poco tiempo, una prueba evidente de esto es como se han logrado posicionar los estudios sobre China en los últimos años. Se han realizado varias conferencias, actividades con la embajada de la RPC, eventos como las reuniones del *Fudan – Latin America University Consortium* (FLAUC), o se han lanzado libros como: i) *Relaciones entre Chile y China: un enfoque integral* de Dorotea López, Andrés Bórquez y Felipe Muñoz del IEI de la Universidad de Chile; ii) *Xi-na en el Siglo del Dragón* de Jorge Heine; iii) el libro digital del CEIUC Y KAS “*China y América Latina: claves hacia el futuro*”; iv) la publicación del Programa Asia-Pacífico de la Biblioteca del Congreso Nacional *50 años hacia el futuro: Desafíos de Chile-China*; y por supuesto,

v) el libro *El sueño chino: cómo se ve China a sí misma y cómo nos equivocamos los occidentales al interpretarla* de Osvaldo Rosales, el cual entrega luces sobre la construcción del imaginario de grandeza global de China, su pertinencia para el sistema internacional y la respuesta que debe existir a ello. Destaca en esto la labor que ha realizado el Instituto de Estudios Internacionales de la Universidad de Chile en poco tiempo, pues el Programa de Estudios Chinos de este instituto, como línea de investigación, solo existe desde el 2019:

“Yo creo que [el] Programa de Estudios Chinos del Instituto de Estudios Internacionales es muy interesante, cursos, diplomados, publicaciones, creo que eso me ha parecido una iniciativa realmente buena” (Entrevistado 28, político, G3).

En la academia, el estudiar China se ha hecho un tema más popular y robusto desde aproximadamente el tiempo que lleva en vigencia el TLC. Esto sin obviar, por cierto, que desde al menos los años noventa el tema de estudiar Asia y su auge económico se encontraba presente en centros de estudios y artículos académicos sobre diplomacia (Wilhelmy, 2001; Le-Fort, 2003; Pakarati, 1998). En ese tiempo se ha avanzado paulatinamente y en los últimos años el alcance de estos estudios ha sido mayor:

“Interesarse por los chinos lo mismo y yo creo que varias universidades lo han hecho y lo han hecho bien, en el sentido de que han logrado posicionamiento, la Universidad del Desarrollo tiene desde la década del noventa los embajadores del futuro creo que se llama un proyecto con los chinos, a nivel de pregrado, en fin, existe un interés en las universidades” (Entrevistado 25, académico, G2).

Más aún, el recientemente adjudicado Núcleo Milenio *Millenium Nucleus on the Impacts of China in LAC* por académicos de la Universidad de Chile y Católica de Chile, además de otras universidades, es significativo para el desarrollo académico de los estudios chinos. Estos profesionales estudiarán de forma interdisciplinaria como se presenta el ascenso de China y su rol como principal socio económico de la mayoría de los países de la región latinoamericana, desde los efectos económicos, sociales y culturales de este impacto. Es una muestra evidente que esta clase de investigaciones poco a poco son de consideración estratégica y poseen una pertinencia ineludible para la comprensión de los procesos económicos y de integración Asia-Latinoamérica:

“La [Universidad de] Chile por el poco tiempo que lleva para mí yo lo he dicho siempre es la más exitosa, en el poco tiempo que llevan yo creo que... han hecho publicaciones, programas, muchas actividad inclusiva, es decir, congresos abiertos, tienen programas en diplomas, tienen el diplomado, han sacado publicaciones, seminarios conjuntos, entonces claro, yo lo podría comparar con otras universidades, pero la Santo Tomás tiene el Confucio desde el 2007 entonces no los puedo comparar, no los puedo poner en el mismo ámbito, o sea una universidad que no es Instituto Confucio, la Chile sin duda es la que más ha hecho” (Entrevistado 1, académico, G2).

Iniciativas como el **Núcleo Milenio sobre China** van en la línea de lo que la mayoría de los entrevistados anhela, pues implica incorporar investigadores que puedan profundizar en estos temas y que así se origine un *continuum* académico, a propósito de la evidente necesidad de evaluar los efectos que genera nuestro principal socio comercial en la región. Profundizar en estos temas es una condición *sine qua non* para mantener un tono positivo en las relaciones internacionales de Chile, también para evaluar como la diversificación de vínculos fortalece los proyectos futuros y que así los caminos a seguir se hagan más evidentes, en pos de enfocarse en la senda del desarrollo sostenible.

Todo este fenómeno se encuentra interrelacionado, pues si no hay estudiantes que aprendan sobre cultura e idioma chino, se hace más difícil que puedan insertarse mejor en temas más profundos. Si no hay programas de formación superior sobre China, difícilmente temas como la cultura de negocios con China o las relaciones interculturales serán aprendidas o rentables. Si no existe un espacio dedicado a esto se hace más difícil insertarse en el mundo político, económico, académico de relacionarse con China. Todo debe ir enfocado en desarrollar más y mejores habilidades basadas en Cross Cultural Communication y esto debe insertarse como un mensaje a nivel organizacional, pues el mundo globalizado requiere cada vez más habilidades interculturales en toda clase de programas universitarios. Los enfoques locales inclusive están permeados por la necesidad de mayores habilidades *cross-cultural*, pues las comunidades migrantes o los estudios en el extranjero también implican estar enfrentados a esta clase de interacciones (Jackson, 2012). En las universidades es imperativo que los programas de estudio integren los conocimientos de la Cross Cultural Communication:

“Sea la Universidad de Chile, la Católica, la Universidad de Valparaíso, la que sea, quieran tener una cercanía con China, tiene que haber una estrategia de parte que venga de la alta dirección de la universidad, no creo que puedas establecer vínculos y relaciones estables y muy productivas si no existe un involucramiento de la alta dirección de la universidad” (Entrevistado 9, empresario, G2).

Entonces, todo se debería ir concatenando en un entorno que le dé el espacio que corresponde a nivel sociocultural, asumiendo la importancia económica de este país asiático para Chile. Lo que se presenta en la relación de estas personas y organizaciones se puede asociar al concepto de **campo** de Bourdieu, en el cual distintos individuos van conquistando un tipo de capital social eficiente para reforzar sus identidades (diplomático, empresario, académico, etc.) y a la vez formando relaciones de alianza entre miembros para imponer su identidad como grupo (Sánchez, 2007).

Lo que llama la atención del “mundo de los que crean con China” es que a pesar de que en las entrevistas se denotaban ciertas distancias entre algunos entrevistados respecto a su visión sobre China, estos se reúnen en los mismos espacios o adscriben su membresía a mismas organizaciones. Muchos de estos individuos se consagran como líderes de opinión con especialidades diferenciadas, algunos se centran en las relaciones culturales con China, otros en las inversiones de China en América Latina, algunos ven la relación desde lo que han sido sus antecedentes históricos, mientras que otros aplican sus conocimientos para seguir creando oportunidades en su campo. Todos ellos pueden pertenecer a este campo, pero se reconoce su relevancia respecto a lo que ha sido su historia y experiencia en el mismo, así como el reunirse a discutir sus visiones sobre lo que desde su identidad proyectan. Esto implica que la pertenencia al “mundo de los que crean con China” encierra competencias diferenciadas que se vuelcan en realidades distintas, las que finalmente sostienen sus jerarquías sociales. Este fenómeno Bourdieu (2002) lo denomina el **campo de los intelectuales**, el cual está puesto a prueba organizacionalmente para mantener constantemente un buen equilibrio sistema/entorno. Como señalan Arnold y Rodríguez, referenciando a Luhmann, las organizaciones como sistemas de decisiones están enfrentadas al cómo asimilar las innovaciones del entorno, como lo es la dinámica relación de organizaciones y líderes de opinión chilenos con China. Esto conlleva que las tendencias del presente y el futuro deben ser leídas adecuadamente para mantener a las organizaciones y las personas vigentes en un campo especializado como es el de quienes se relacionan con China (Moreno, 2012; Arnold & Rodríguez, 1992). Varios entrevistados mencionan como un ejemplo de esto lo realizado por el ex embajador de Chile en China, Fernando Reyes Matta, al crear el Centro de Estudios Latinoamericanos sobre China (CELC) de forma pionera hace varios años y

por lo que significó poner a disposición sus conocimientos como embajador en el mundo académico, algo que ahora es muy común:

“Bueno, primero obviamente a nivel público la SUBREI que se llama hoy día, creo que antes fue la DIRECON y en segundo lugar la SOFOFA y especialmente la creación dentro de ella del consejo Bilateral de negocios Chile-China, yo creo que esa entidad en distintos momentos ha funcionado bien y tercero yo creo que las universidades han trabajado bien cada vez más, con distintos rangos en distintas expresiones la Universidad Católica por supuesto fue la primera que hizo un acuerdo de justamente del acuerdo de la Universidad Católica nació en China en Tsinghua University el Centro de Estudios Latinoamericanos allá en la facultad de economía con un programa ligado con el MBA con el cual iban x cantidad de estudiantes del MBA de la Católica a China durante 10 días y también lo mismo de allá para acá, eso es muy interesante ese MBA. Después las interacciones de la Santo Tomás por los Institutos Confucio y toda la dinámica creativa que trajo el Centro de Estudios Latinoamericanos sobre China” (Entrevistado 17, político, G1).

Cabe preguntarse, ¿ha existido continuidad en los programas? A veces si y otras no. El documento *Informe Estudio de prefactibilidad de una nueva carrera en estudios de China* (Ríos & Andrade, 2019) mencionaba siete centros de investigación sobre Asia en universidades al año 2018, uno de ellos inactivo que era el Centro de Estudios de Asia Pacífico de la Universidad de Chile¹⁰. No obstante, son los mismos entrevistados quienes dan cuenta de los centros más activos al 2022, como los 8 primeros mencionados en la lista de organizaciones de esta investigación. Esta es la visión de un observador de segundo orden que opera para identificar aquellas organizaciones que son más activas dentro de la red.

Otro dato interesante sobre esto es que siguiendo la pista de lo que fue del Instituto Chileno-Chino de Cultura, precursor de las relaciones culturales allá por los cincuenta y sesenta, un entrevistado relata que su rol fue asumido por los Institutos Confucio y los programas educativos que se suscribieron desde 2004:

“O sea, a la altura del 2000-2005 el Instituto Chileno Chino de Cultura era una entidad relativamente interesante, aunque estaba dedicada a los cursos de chino, pero cuando ya se crean los Institutos Confucio deja de tener sentido y además los Institutos Confucio se convierten en las entidades que hablan de la cultura china” (Entrevistado 17, político, G1).

A pesar de ello, no se ha olvidado la importancia de lo que fueron los intelectuales pioneros para las relaciones diplomáticas, quienes fueron los que iniciaron este campo profesional. Se ha puesto en valor su importancia para las relaciones Chile-China a través del trabajo que, por ejemplo, ha hecho la Fundación Venturelli (en honor a José Venturelli) con la Universidad de Santiago de Chile:

“Fundación Venturelli y los vínculos que se han generado en ella son muy valiosos, de hecho, hicimos vínculos con la USACH, se han traducido conversatorios que tuvimos en el GAM el año pasado, alumnos en práctica con la Fundación Venturelli y yo diría que todas estas cosas de alguna manera van sumando porque yo creo que la preocupación, y ya me voy al área de la lengua, es muy importante que lo que se va difundiendo no se quede estrechamente en una

¹⁰ El centro fue liderado por el profesor Martín Pérez- LeFort pero cuando el profesor dejó el Instituto de Estudios Internacionales, este centro pausó varias de sus actividades al igual que el Programa de Estudios Coreanos. En los últimos años los estudios asiáticos se han recuperado con las iniciativas de Andrés Bórquez y Dorotea López a través del Programa de Estudios Chinos.

sola lengua, sino que las lenguas viajen, pero para que las lenguas viajen tiene que haber un traductor” (Entrevistado 7, académico, G2).

5.11.2 Lo empresarial

Lo empresarial se asocia al exitoso ejemplo de las organizaciones que han liderado el tema de las exportaciones de cobre y fruta, particularmente las cerezas que se consumen en Año Nuevo Chino, las cuales se obsequian como una muestra de respeto y generosidad (Olave, 2020). Este pequeño y dulce fruto se ha vuelto un sello de la imagen país en el gigante asiático, un elemento más de conexión y evocación de algo positivo por una festividad que aporta mucho a la economía nacional y une al Gobierno, la Asociación de Exportadores de Chile (ASOEX), Federación de Productores de Frutas de Chile (FEDEFruta) y la asociación agrícola más antigua del país, la Sociedad Nacional de Agricultura (SNA) (Santander, 2021):

“En términos empresariales la SNA de fruta es obviamente un interés muy grande, que esto no suene como te digo que Chile es el mayor exportador de fruta a China y la agricultura chilena ha tenido un gran auge en parte importante gracias a China, o sea démonos cuenta que lo que es exportar 1.500 millones de dólares en cerezas, entonces es uno a China, un solo producto, es un caso muy notable, entonces las rentabilidades son muy altas y el sector agrícola chileno se ha beneficiado tremendamente, bueno, algo parecido se puede hacer en la minería, Codelco, en fin” (Entrevistado 28, político, G3).

El mundo empresarial ha tendido lazos con el mundo académico, comprendiendo la necesidad de conocer más de China. Lo cual se hace evidente si se revisa la cantidad de conferencias que se organizan invitando a empresarios, diplomáticos y académicos a exponer en los paneles, pero también en esfuerzos que revelan la necesidad de mayor formación universitaria sobre China en las aulas:

“La Cámara de Comercio China y otros actores en algún momento pensaron armar una licenciatura de chino, no les resultó y claro, que eso permitía cómo generar un poquito más de vínculos con China y con los chinos en Chile, pero al final no resultó nada de eso y la licenciatura también que se iba a hacer en la Santo Tomás tampoco resultó, pero yo creo que hay mucho trabajo que hacer con los chinos en Chile (...) como crear algo que se vincule mucho más, que hayan actividad en conjunto y que dialogue más finalmente, dialogar más, como que hay más encuentros, que hayan más espacios de encuentro con los chinos que habitan en Chile” (Entrevistado 1, académico, G2).

Las cámaras de comercio binacionales y los comités empresariales buscan entonces una coordinación adecuada entre su sector, coordinándose con el campo académico y político para generar una visión estratégica que observe un panorama mucho más amplio de las múltiples chinas, pues existe la China de los centros universitarios, la de las empresas grandes, medianas y pequeñas, la de los vínculos políticos como el ejecutivo y parlamentario, la de los medios de comunicación y la de los asuntos estratégicos. Este popurrí de sistemas culturales chinos debe ser abordado holísticamente desde la parte chilena.

5.11.3 Lo político

Las organizaciones políticas se reconocen como la puerta de entrada a las relaciones diplomáticas. Fue la Cancillería en los años setenta la que inició las relaciones diplomáticas y es hoy la que, a través de sus instituciones, sostiene y otorga espacios de profundización y enlace entre países. Ya sea a través de su sección encargada de articular los tratados de Libre Comercio como SUBREI, o de promover los bienes y servicios chilenos como ProChile, existe un entramado de personas y

organizaciones intermedias dentro del MINREL, como el mismo caso de la Fundación Chilena del Pacífico, que dialogan para dar respaldos y garantías de un relacionamiento estable:

“En el caso de SUBREI lo mismo, en general la gente que trabaja en el departamento Asia o que manejan las negociaciones también tiene alguna experiencia con China y bueno, ProChile, todos nuestros agregados, casi todos nuestros agregados en China hablan chino y son un gran puente también para las empresas chilenas que quieren llegar al mundo chino” (Entrevistado 12, político, G3).

Al ser instancias clave para la existencia de las relaciones, se podría decir que funcionan como intermediarios entre el mundo público y el privado, y entre el mundo chino y el chileno. Su ambivalencia les permite estar en contacto con toda la red de organizaciones que se vinculan con China. Ya se ha dicho que la visión de continuidad que se desarrolla desde el MINREL ha facilitado muchos procesos de largo plazo, más aún con China, que es un país que suele funcionar con este tipo de lógica:

“[Desde el mundo empresarial] nosotros no tenemos vinculaciones con organismos de carácter político en China, solamente tenemos contacto con nuestra contraparte, también mucho mucha relación con la embajada nuestra en China, también con la con SUBREI y ProChile, pero en tema obviamente focalizado el tema económico comercial y de negocio, no tenemos una no es nuestro foco tener una relación de carácter más político con entidades chinas en ese tema” (Entrevistado 14, empresario, G1).

Se menciona también el caso de una asociación china, la Asociación de Empresarios Chinos en Chile, con una diversificada agenda que ha buscado hacer valer la importancia de trabajar con distintos actores:

“Sí, yo creo que un gran actor ha sido la asociación de empresarios chinos en Chile que ellos sí han aportado harto y ellos han sido los que más han aportado (...) porque finalmente tienen una agenda súper concreta, tiene que ver con comercio y que de alguna manera abre nuevos actores a hacer comercio con China y ahí es donde el tema de siempre que es como vincularse internacionalmente, pero ¿para qué?, ¿solamente para comercio o para abrir más espacio, más agendas? Si vamos a desarrollar relaciones entre gobiernos regionales y municipalidades, ciudades, etc. bien, pero que no sea exclusivamente el desarrollar relaciones comerciales que de lo contrario como bueno, seguimos en la misma lógica de hacer de la globalización, una globalización exclusivamente comercial y financiera, pero que no tenga otros elementos en temas culturales, el tema humano, las personas en general” (Entrevistado 24, académico, G3).

Vínculos en Defensa y Seguridad

Se consultó además sobre los vínculos con otras organizaciones de áreas menos comunes, como es el caso de los vínculos en temas de seguridad, aquí se mencionó el caso de las Fuerzas Armadas:

“Las fuerzas armadas tienen vínculos con China, vínculos de información dentro del contexto asiático, así que no, yo diría que en Chile hay un interés creciente por comprender más a China sin ninguna duda, pero sigue siendo un tema todavía de elite, pero el salto se va a dar cuando la elite chilena tome una decisión sobre esto, o nos vamos a acoplar más a los chinos o vamos a seguir con los americanos, eso ha visto en la disputa de 5G, en la disputa sobre lo

que pasó con los pasaportes, en el cable transpacífico, esas son las señales” (Entrevistado 25, académico, G2).

En las Fuerzas Armadas, de existir una vinculación mayor con China, esta tardaría varios años en consolidarse, precisamente por la cultura institucional chilena que depende de las disposiciones ministeriales, los permisos que otorgue Contraloría y por supuesto, como se ha insistido mucho en esta investigación, por el tema de las licitaciones:

“[En] el caso de Chile, Chile no tiene ninguna de sus ramas, ninguna de las 3 instituciones tiene cercanía con tecnología china, tiene muy poca, la marina tiene tecnología holandesa y británica. Entonces, la situación la situación de las fuerzas armadas chilenas es completamente distinta, por cierto, se puede comprar cascos en China, se pueden comprar equipos de apoyo chinos, pero el grueso de la tecnología de las fuerzas armadas chilenas es enteramente americano, bueno, no enteramente, pero como le digo con algunas salvedades en el caso de la marina que hay algo de europeo. Eso significa que cuando se cambia, si la fuerza aérea decidiera el día de mañana comprar, [por ejemplo] helicópteros chinos va a tener que explicarlo, por supuesto la fuerza aérea se lo va a tener que explicar a Defensa, Defensa se lo va a tener que explicar a Hacienda, Hacienda va a tener que presentarlo junto con Defensa ante la Comisión de Defensa de la Cámara de Diputados, son numerosos los filtros. Además, aquí está en Chile ampliamente consensuado de que todas las cosas se licitan, que es un proceso transparente, entonces no es llegar y decir: “ya, vamos a comprar este armamento chino” (Entrevistado 25, académico, G2).

Entonces, al menos en lo que respecta al intercambio militar, se menciona que China metiéndose militarmente en Chile sería parte del ámbito ideológico y no algo real. Existen igual algunos vínculos antiguos que se hicieron en la dictadura, los cuales demostraban con evidencia el pragmatismo de la relación, pues no fue solo mantener relaciones, sino sacarles provecho en contextos disímiles. En el caso del militar hubo relaciones comerciales en venta de armas entre Fábricas y Maestranzas del Ejército de Chile (FAMAE) y *China North Industries Corporation* (NORINCO) y se intentó hacer una empresa conjunta:

“Se hacen [en dictadura] intercambios entre FAMAE y NORINCO que son las empresas estatales que fabrican armas, o sea no es una relación decorativa, es una relación estratégica, así lo han entendido ambos estados a pesar de sus enormes diferencias en muchos aspectos y China se fue consolidando en el tiempo como un socio importan” (Entrevistado 20, político, G3).

A pesar de todo esto, el tema de la cultura militar chilena actual tampoco asoma una cercanía a una estrecha cooperación con el Ejército de Liberación Nacional chino, y es necesario decir, China no tiene contemplado una vinculación militar con Chile. A diferencia de lo que tiene en las Asociaciones estratégicas Integrales, donde sí tiene con Rusia, Pakistán o los países de la Organización de Cooperación de Shanghái (Kim, 2021):

“¿cuál es el aliado de China? Pakistán, no tiene otro por ahora y por eso que ellos están en una política de aumentar su poder blando, diversificar sus relaciones en otro ámbito que no es el tradicional más de la escuela realista” (Entrevistado 29, político, G1).

Un entrevistado señala entonces que el nivel es muy bajo para hablar de una influencia militar china en Chile, se le observa como una potencia en cuanto a lo geopolítico, pero no se le ve ingresando a Chile militarmente, en caso de que esto llegara a aumentar se tendrían que considerar los aspectos que ya se han mencionado:

“Este alarmismo [de] que China se está metiendo en el patio trasero y no sé qué, es aparte de lo ideológico que se puede debatir, efectivamente es falso, o sea se basa en una base empírica que no existe, la actividad, los intercambios han ido en aumento en todo tipo de... los chinos tienen un buque que tiene un hospital y es bastante impresionante, es gigante y han visitado América Latina sobre todo Centroamérica creo que 2 a 3 meses, o sea hicieron una gira y pararon varias veces y eso es muy visible, es muy mediático, pero si uno, o sea mira qué están haciendo no es nada en comparación con otros países, o sea estamos a niveles tan distintos y bueno, uno está en aumento, sí y creo que va a aumentar en el futuro, pero al momento no es tal” (Entrevistado 13, académico, G3).

En efecto, existen muchas estrategias de cooperación que profundizan las relaciones y aluden a temas de seguridad con China, pero son más bien en Asuntos de Seguridad No Tradicional (ASN). Esta es una agenda la cual plantea centrarse en problema de mediano y largo plazo como el cambio climático, ciencia y tecnología, pandemias, escasez de recursos naturales, seguridad alimentaria, migración irregular, narcotráfico, ataques cibernéticos, y todos aquellos problemas de seguridad que escapen del ámbito puramente militar (Bórquez & Artaza, 2021, p. 175). Como un ejemplo de esto, se toma la cooperación astronómica entre el Centro Sudamericano de Astronomía de la Academia China de Ciencias (CASSACA) y CONICYT. Tras la fundación del primero en Santiago el año 2013, se inició una/la cooperación con el Departamento de Astronomía de la Universidad de Chile y al Observatorio Astronómico Nacional, creando el Centro de Datos Astronómicos, además de un proyecto pendiente de observatorio en Cerro Ventarrones junto a la Universidad Católica del Norte (Garay, 2022).

Esta sección se menciona para señalar que hay otra clase de vínculos, pero no tan desarrollados como el académico, político y empresarial.

Periodismo y vínculos parlamentarios

Ahora bien, sobre la difusión de estas relaciones al público, la visión de los entrevistados no tiene dobles lecturas: China cada vez será más importante en el concierto mundial y en Chile, se debe informar más de este país, actualizar información de lo que está pasando y exponerlo a la población de manera adecuada:

“China está siendo un actor importante en términos internacionales, entonces creemos que se merece ese espacio digamos la potencia que va a ser en 5 años más, 10 años más va a ser súper fuerte entonces es importante que la gente conozca porque a veces hay mucha caricatura de lo que es China por muchos temas digamos desde la comida, la cultura y la política se hacen hartas caricaturas, como todo tiene sus cosas buenas, muy buenas y también tienen cosas malas o cosas que no están desacuerdo, pero creo que no hay que dejar por eso de mirarlos con atención y creo que tenemos mucho que aprender de ellos, mucho, mucho” (Entrevistado 26, académico, G3).

El trabajo de los medios es clave, pues las personas forman su imaginario sobre China mayoritariamente por lo que consumen en los medios de comunicación. Entonces el orientalismo siempre está en riesgo de contaminar toda la información que se hable sobre China, de no distinguir lo asiático y hablar solo de “los chinitos” refiriendo a toda Asia. El racismo que se presenta sobre China trasciende desde verla como aquel “gigante asiático” que llega a Chile llenando titulares de periódicos y se le presenta como un “depredador de recursos”, adueñándose de empresas energéticas y mineras, haciéndose parte de los directorios de estas y afirmando que “se están apoderando de la economía chilena.” También llegando a uno más sensacionalista, que cuenta anécdotas de un país

lejano donde en un gran mercado fluvial se consumen especies marinas poco convencionales a las que no estamos acostumbrados en nuestra gastronomía y serían causantes de enfermedades. Esto pronto válida los relatos racistas de quienes ven a las personas asiáticas como portadores de enfermedades y fomenta ataques xenófobos.

Es bastante dicotómico mantener una imagen basada en la magnificencia de China y otra enfrascada en señalar la otredad y extrañeza que valida un discurso racista:

“Los mismos medios de comunicación en la prensa escrita, en televisión, en lo audiovisual siempre como que muestran a la China reprimida, a la China donde maltratan, a la China de los derechos humanos, a esa China que come murciélagos, no sé, entonces yo creo que faltan acá en Chile desde el gobierno hacia abajo darle más importancia porque hoy día uno ve televisión y como que ni siquiera en la televisión te distinguen, te muestran Asia y como que ven un ojos rasgados y todo es chino y no, están los indonesios, están los coreanos, están los japoneses que son súper distintos entre ellos, ni siquiera hablan el mismo idioma. Entonces primero yo creo que, claro, hay que dar un vuelco de raíz, o sea empezar a mostrar el potencial que tiene China, lo que hace China, salirse del Made in China porque eso ya hace mucho rato China ha estado trabajando en la calidad, por ejemplo, antiguamente eran súper valorados todos los productos chinos, después empezaron a hacer los productos de mala calidad y los de buena calidad eran los japoneses y ahora China está en todo un nuevo plan también que es el que es el Design en China” (Entrevistado 30, académico, G2).

Apartando lo negativo, también hay medios que están trabajando con secciones políticas y económicas dirigidas a discutir sobre las acciones de China o sobre los procesos internos que el Partido Comunista Chino está tomando desde su alta dirección y cómo esto se proyecta en su política exterior. Por ejemplo, el caso de la sección **Conexión a China** del Diario Financiero, donde suelen escribir destacados académicos y políticos con visiones críticas u otras más positivas, pero siempre desde el diálogo enriquecedor. Otros hablan sobre turismo, y otros buscan tener un rol educativo que mezcle variados temas para todo el público que quiera aprender y profundizar sus conocimientos sobre China, como el programa **Efecto China de Radio Cooperativa** (BCN, 2020):

“Megavisión tiene convenio con CCTV de hecho yo fui a grabar con el Mega para allá, lo que se tiene en el Diario Financiero que tiene la columna Conexión a China todos los viernes lo que se hace en la Cooperativa, o sea como que esas instancias siguen estando fijas y de hecho más allá de que me guste o no me guste China es que hay que tenerlas con China, o sea [se necesita] ampliar un poco más el tema de noticia” (Entrevistado 23, académico, G2).

La pregunta obligatoria respecto a esto es ¿por qué debería interesarle a la gente hablar más de China?, lo que en sí demuestra que el hecho de que aún no se sepa la importancia de China para los chilenos es razón suficiente para tener que saber más:

“yo sé que es difícil porque hacer cualquier cosa distinta a lo que ya se hace requiere recursos y a veces los medios están muy escasos los recursos sobre todo monetario y de personal, pero yo creo que en la medida en que el Estado vaya dándole la importancia que tienen las relaciones entre ambos países no sólo comerciales, va a hacer que los medios necesariamente tomen partido también de esas otras acciones o actividades, pero claramente tiene que ir desde el Estado hacia abajo porque los medios finalmente no van a andar buscando la noticia tampoco o generando noticias donde no hay, entonces si tú no tienes actividades que cubrir, no tienes historias que contar en relación a Chile y a China es súper difícil, en el caso de nosotros tenemos cosas que contar porque tenemos este proyecto, pero

los medios por sí solos no lo van a hacer, no van a poner el foco como lo tenemos nosotros con China” (Entrevistado 26, académico, G3).

Una mirada más detenida a China es seguir sus tendencias replicables en términos de urbanismo, tecnología o salud, fomentar diálogos interculturales, entre otros:

“O sea, como idea general yo creo que los medios y en general las personas deberían tenerle un ojo más, o sea más atención a China, tenemos mucho que aprender, los chinos tienen muchas cosas que ojalá tuviéramos en Chile. En China, por ejemplo, no es necesario pagar con dinero, funciona todo con sus aplicaciones y ellos compran mucho online, o sea aquí los chicos, los jóvenes compran todo online, de hecho, le hacen el quite ir a comprar a los lugares físicos, está super bien armados ese tema” (Entrevistado 26, académico, G3).

En cuanto a lo legislativo, es la puerta de entrada para que los chilenos sepan más sobre asuntos políticos de China y que se fomente la descentralización del país. Desde al menos el año 2008 que se menciona en el Libro Blanco de China para América Latina y el Caribe la intención de que la Asamblea Popular Legislativa de China se acercase a los diferentes organismos parlamentarios de nuestra región, como el Congreso Chileno, con el objetivo de añadir nuevos elementos al desarrollo de relaciones interestatales y revitalizarlas:

“En el caso del Congreso Nacional Chileno tiene un comité especial que es el comité de diálogo político entre el congreso nacional de Chile que es una instancia mixta, vale decir, senadores y diputados por el lado chileno, con la Asamblea Popular China” (Entrevistado 20, político, G3).

Las diferencias en el sistema político chileno y el chino son evidentes, sin embargo, si se considera a esta instancia como una más que facilita las relaciones, al final lo que destaca es que Chile tiene un Estado Subsidiario con una diferenciación entre lo estatal y lo público, mientras que en China estas instancias están intrínsecamente relacionadas a nivel operativo con lo organizacional. Pero a pesar de esto, Chile ha buscado reunir a los actores de todos los estamentos para juntar esfuerzos que amplíen la relación con China. Hay también ejemplos de las políticas chinas que se pueden replicar en Chile, sobre esto Jorge Heine (2022) menciona que cuando China busca implementar una política pública a nivel nacional, lo primero que hace es estructurar una serie de pasos que siguen la receta de Deng Xiaoping y a que a la vez es un viejo principio chino de “cruzar el río sintiendo las piedras” (*mozhe shitou gouhe*). Esto implica testear políticas públicas a nivel local, que por la cantidad de población que poseen las regiones permite proyectar estas a nivel nacional de forma bastante sólida. Esto puede ser una estrategia replicable bastante valiosa para un país centralizado como Chile, pues fomenta el desarrollo regional.

En este mismo ánimo de descentralización, China plantea una política exterior sub nacional llamada *city diplomacy* o diplomacia de ciudades, que describe una serie de mecanismos de hermanamientos de ciudades. Esto China lo propuso en el Libro Blanco de 2008 en su apartado “Fortalecimiento de la Cooperación Omnidireccional entre China y América Latina y el Caribe”, donde señala la necesidad de fomentar el intercambio entre gobiernos locales: “[China] presta alta importancia al desarrollo de los contactos con los gobiernos locales de los países latinoamericanos y caribeños y apoya activamente el establecimiento de relaciones de hermanamiento entre las provincias, estados y ciudades de ambas partes” (Documento sobre la política de China hacia América Latina y el Caribe, 2014, p. 288). Aquello presenta un panorama de diplomacia pública interesante para cooperar a nivel sub nacional y fomentar el desarrollo descentralizado.

5.12 Cómo le gustaría que fuera la relación: esperanzas, recomendaciones y proyecciones

Hay una sensación generalizada de los entrevistados/as de que a Chile le ha faltado hacer más cosas por cultivar esta relación de décadas que ha podido crear con la República Popular China. Ha quedado de manifiesto en los testimonios presentados que existe un trabajo de larga data, que partió con los vínculos culturales y al formalizarse diplomáticamente se sostuvieron una serie de hitos donde Chile figuraba como el “primero de” varios procesos que afianzaron su buena relación diplomática con China. Esto permitió darle fuerza al siempre presente vínculo económico. Ya luego, los elementos culturales tuvieron su importante puesta en valor dada su funcionalidad para la comprensión intercultural y fortalecer las redes de interacción que habían sido generadas aprovechando el TLC para revitalizar estas quincuagenarias relaciones. Teniendo muy presente esto, se invitó a los entrevistados a reflexionar sobre cómo les gustaría que fueran las relaciones entre Chile y China y que creen que falta en ellas:

“Yo diría sobre todo lo que falta es trabajar más en el ámbito cultural, en tanto en el sentido de dar a conocer lo que es China en Chile como también de dar a conocer Chile en China y también yo diría una relación más de sociedad, es decir, no limitar esa relación solamente a un nivel oficial, sino que también proyectarla en distintos ámbitos de la sociedad” (Entrevistado 5, político, G2).

Se hizo evidente que el “mundo de los que crean con China” reconoce un rol de autorreproducción de sus relaciones, el cual ha sido muy provechoso mientras ha existido una abierta comunicación entre los sistemas político, académico y empresarial. Pero, en lo que representa la comunicación dentro de la sociedad, aún existe una clausura que se busca superar para que lo que se habla sobre China sea menos complejo de comprender y no pertenezca solo a un campo social específico, sino que se abra a la ciudadanía en general. Se requiere para ello justificar por qué sería importante aprender en los colegios su lengua como segunda lengua extranjera, reconociendo que en el campo laboral se presentan oportunidades con este país, que su cultura tiene mucho que enseñarnos a nivel cívico y que es más que su imagen orientalizada:

“Yo creo que el idioma, la distancia, la cultura, yo creo que el idioma es una primera gran barrera, o sea, tú no puedes llegar y decir pensando en que ahora todo es por Zoom y todo, yo creo que no cualquier chileno puede tomar el celular, el computador y decir: “ya, me voy a comunicar con esta empresa china”, o sea de partida si no sabes chino tienes que saber inglés, entonces ahí hay una barrera idiomática ya sea el conocimiento del inglés o del chino que ahí estamos hablando de otra cosa” (Entrevistado 1, académico, G2).

Darle más importancia a la cultura, desarrollar relaciones más transparentes, sin temas vetados, y seguir haciendo lo que ya se ha hecho bien, serían las condiciones base que esto siga provechosamente:

“Lo voy a poner de la siguiente manera, los negocios, la diplomacia, todo generalmente está llena de resolver problemas y cuestiones ya y volvemos al tema aquí y para ayudar a resolver los problemas es necesario conocer bien de qué se trata la otra parte y China es una sociedad que de por sí por su cultura, no es una sociedad que sea fácil de entender para cualquier mortal como los otros primero y segundo porque es una sociedad desconfiada, entonces lo hace más difícil, por lo tanto, es menos transparente de lo que podría ser, entonces yo creo que hay que generar instancias en las cuales cuando hayan problemas que haya mejor voluntad para resolverlo y lo primero para resolver las cosas es tener las mismas bases

factuales, los mismos hechos, sin eso es como un diálogo de sordos” (Entrevistado 6, político, G1).

Para ello también los más de 50 años de relaciones serían garantía de la confianza que ha existido, y por ello, la transparencia debe expresarse en las intenciones sinceras y con la idea de que esto es un beneficio más para el aprendizaje mutuo:

“Sin temas vetados, conversar como cuando uno conversa con su mejor amigo o amiga, con las duras, con las buenas y con las malas, sabiendo que al expresarlas siempre va a haber una lección para aprender” (Entrevistado 8, político, G1).

China ya desde varios años ha desarrollado una estrategia definida de qué es lo que busca hacer en el sistema internacional y cuáles son sus lineamientos en política exterior que pretende seguir. Chile es parte de la Franja y la Ruta de la Seda, y debe ser consciente de los beneficios que se pueden sacar al pertenecer a esta red, que en su operacionalización también considera vínculos de todo tipo no solo en lo gubernamental y empresarial, sino en lo universitario, el hermanamiento de ciudades, las consultorías legales que exponen el funcionamiento de sus sistemas, los proyectos científicos de vanguardia, etc:

“Yo diría que desde China está lanzado, ellos tienen clarísimo lo que quieren, la apuesta está dada, el tema es que desde acá tú no la logras percibir, estoy hablando concretamente con los intercambios académicos o con las apuestas de alianzas entre universidades, acá tenemos... muchas veces jugamos y en esto hay que tener cuidado a que cuando uno habla con la contraparte china es cierto, está el Estado chino que está regido por el Partido Comunista chino, pero, por otro lado, también hoy día hay avance en el sentido de que son las propias universidades las que están buscando estos liderazgos de alianzas estratégicas o alianzas asociativas entre universidades, el tema de las hermandades, yo creo que hay muchos espacios que se pueden dar, Shanghái con concepción” (Entrevistado 7, académico, G2).

Esto se expresa en una apuesta de entendimiento cultural, donde los sistemas político, económico y académico se integren y profundicen los resultados de sus vínculos con China. Por cierto, esto debe hacerse sumando una orientación y visión antropológica, para que en el Chile de mañana exista una cultura más fuerte de reciprocidad con China y que quienes lideren esta relación se formen desde hoy:

“Más intercambio probablemente estudiantil o más intercambio cultural, seguramente sea importante, me parece que ha habido mucho prejuicio hacia China en general y hacia los chinos en particular en el último tiempo, bueno, se han hecho investigaciones sobre eso que la pandemia le ha hecho mucho daño a la reputación china y a la reputación de los chinos, la diáspora china suele sufrir el críminación, entonces hace falta mucho intercambio, mucha instancia para conocerse, creo que hay enorme desconocimiento todavía, estamos en una fase muy primaria de desconocimiento mutuo, entonces todo tipo de instancia de intercambio por lo menos a nivel universitario sería buenísima, hace falta mucho, mucho, mucho en este aspecto” (Entrevistado 10, académico, G3).

La transmisión de la información a la sociedad civil debe ir acompañada de transparencia para que la gente sepa qué es lo que impera en la relación, que sepan que el idioma no es el único camino para acercarse a China y que vean a China más allá de la imagen permeada por el orientalismo.

En las dimensiones culturales de Hofstede, China aparece como un país con una visión a largo plazo muy marcada en su puntuación (87), mientras que en Chile prima un cortoplacismo (31). Esto ha sido una variable que suele criticarse a los proyectos que vienen desde Chile y son de corto

alcance en el tiempo. No desconociendo los desafíos que presenta eso, se destaca en los resultados de las entrevistas la visión de que la política exterior chilena es la única que no cambia profundamente con el gobierno de turno y donde su cultura organizacional reconoce los méritos y trayectoria de sus gestores, por lo tanto, estas personas se mantienen y siguen influyendo. De lo que se ha hecho en política exterior, se busca que se haga más:

“Yo creo que continuar como lo estamos haciendo está perfecto, pero Chile ha sentado unas bases desde mucha larga data en sus relaciones con China y seguir profundizando y avanzando creo que es clave, tal vez más áreas de cooperación, de transferencia tecnológica y en el sentido de darle mayor valor agregado también a las exportaciones chilenas, tal vez China puede ser un socio importante” (Entrevistado 15, político, G2).

El *guanxi* se expresa en conocer a una persona más allá de sus motivaciones de negocios o cerrar un contrato, es más bien pensar como en el futuro esta persona seguirá teniendo una pertinencia en la vida de otro y, de cómo dicho vínculo con esa persona me permite llegar a otras áreas donde también sería interesante generar acuerdos y, por supuesto, amistad. Figuras como la del embajador plenipotenciario y extraordinario para Asia Pacífico, el presidente Eduardo Frei Ruiz-Tagle, o los ex embajadores y diplomáticos que se insertan en la academia para compartir su sabiduría son muy valorados desde China porque mantienen ese espíritu, a su vez que dan revitalización a nuevas redes de *guanxi*. La continuidad es muy provechosa, más aún cuando se interactúa con un país consciente de una identidad milenaria y ambiciosos proyectos que buscan ser una realidad en las próximas décadas como lo es China. Por lo anterior, se valora esta continuidad y algunos plantean aplicar parte de esa lógica en Chile:

“Lamentablemente en el caso chileno y esto creo que es replicable a otro tipo de cosas y quizás podemos hacer una comparación que no existe en el caso chino, es que nosotros como un país democrático tenemos alternancia obviamente en el poder y eso muchas veces está asociado a que existe un cambio y no existe una continuidad en la estrategia anterior respecto de muchas cosas y yo creo que eso en el caso de China es un ejemplo, o sea puedes ver que el gobierno tanto entrante como saliente no necesariamente tiene o comparte con el gobierno anterior, no comparte, no hay un consenso en muchos aspectos respecto de cuál es la estrategia o cuál es nuestra expectativa en nuestra relación con China, y en el caso de China si bien obviamente existen internamente dentro del partido visiones y facciones que no necesariamente comparten la misma visión, a la hora de proyectar esa estrategia es una estrategia que ya tiene un cierto grado de consenso” (Entrevistado 9, empresario, G2).

Decía Hofstede (2010) que lo deseable en la naturaleza de las normas no es siempre replicable, más aún si esto refiere a culturas nacionales. Esto se puede ejemplificar con lo que se intentó hacer cuando ocurrió el boom del *management* japonés que en los setenta y ochenta se intentó replicar a través del *ikigai* y las estructuras empresariales niponas hacia otros países, sin embargo, los elementos de la cultura japonesa fueron infructuosamente replicados, pues no se consideraron las dimensiones culturales del lugar de destino. Dicho esto, insertar un tipo de comunicación que lleve a operaciones similares a las de la cultura china no es una tarea inmediata y debe integrarse a la estructura del sistema paulatinamente para que funcione, no sirve solo replicar valores. Ahora bien, cuando ya se reconocen ciertos valores de la contraparte, se debe actuar respetuosamente frente a ellos, por ejemplo, transparentando causas para no llevar a efectos erráticos como en la situación de Aisino o Huawei, y que no “pierdan cara” en el proceso ninguna de las partes. Desde el área empresarial se reconoce esto como la distancia entre lo deseable y lo posible:

“(…) las reglas del juego la determinan los grandes y los chinos compran eso, no compran otra cosa, entonces si nos ponemos exquisitos y le vamos a decir: “no, es que nosotros vamos a separar el tungsteno del cobre y le vamos a vender sólo el cobre y vamos a hacer cátodos nosotros”, los chinos van a decir: “¿saben qué? muchas gracias” le van a comprar a los peruanos, le van a comprar a, el Congo que produce cobre porque ellos tienen una determinada manera de adquirir, entonces nosotros como elites, elites educadas tenemos que comprender mejor a China saber qué tipo de relación podemos tener con ellos y no vivir de fantasías y ese es el gran problema porque los chinos no viven de fantasías, los chinos son muy concretos, los chinos son pragmáticos completos, entonces nosotros tenemos que tener mejor noción de eso y ahí el país recién va a tener un relacionamiento más maduro con China” (Entrevistado 25, académico, G2).

Entonces, considerando eso y el panorama mundial, las preguntas que deben guiar estos desafíos son ¿cómo se pretende abordar este entorno multilateral? ¿cómo se sigue posicionando Chile como un actor primordial? ¿qué es lo que destaca en la cultura de relacionamiento entre Chile y China y que determina finalmente que Chile si es importante para China y no se trata solo de un recurso retorico? Todo ello es parte del ejercicio de reflexión sobre la relación y busca demostrar que se valora el gran impulso que se ha logrado con el apoyo de China:

“soy un firme partidario de tener una política de fomentar las vinculaciones económicas y comerciales sin perjuicio de mantener nuestra autonomía y neutralidad como se podría decir para no entrar en una especie de alineamiento con alguno de los actores importantes hoy día en la economía mundial que son China y Estados Unidos. Para Chile lo mejor que puede hacer un país como nuestro pequeño es estar abierto al mundo y tener las mejores relaciones con todos los países y entre ellos obviamente China que ha sido un actor fundamental no solamente en el desarrollo del comercio exterior o inversiones. Eso también ha aportado a través del crecimiento de la economía china, ha aportado también al grado, al desarrollo del país y ha sido por el gran, el extraordinario impulso de la economía china en los últimos 15-20 años o más, [sin esto] la realidad nuestra sería muy distinta” (Entrevistado 14, empresario, G1).

No existe una sola China, hay una multiplicidad de chinas culturalmente hablando. Esta misma investigación ha demostrado que no existe desde el análisis antropológico de lo cultural y organizacional una sola China cultural. Es evidente que los entrevistados se relacionan con diferentes tipos de personas provenientes de China, algunos interactúan con chinos de *Beijing*, *Shanghái*, otros con chinos de *Guangzhou* o *Dalian*, inclusive algunos han pasado periodos en *Xinjiang* y han podido ver en persona de la diversidad cultural que existe, no por nada es un país con 56 etnias (Rosales, 2020). A este reconocimiento se debe agregar también el rubro con el cual se está interactuando, que tiene sus propios códigos.

El hecho de que exista ya un trabajo previo de varias personas que han estudiado, han trabajado y/o investigan a China, no significa que ya todo está hecho y no deban actualizar sus conocimientos. La diversidad existente es una oportunidad y a la vez un desafío para seguir aprendiendo, pero también comprendiendo que se requiere paulatinamente ir integrando más conocimiento e interacciones con este país. No se debe generalizar una cultura nacional, esto es muy importante para la comprensión intercultural, pues las generaciones cambian y en relación con la profundidad de los vínculos, se van sumando otros códigos culturales:

“O sea, después de 10 años obvio que hay características nacionales, obvio que hay características nacionales y hay una lejanía que te da la falta de fluidez del lenguaje, pero

tú no vas a comparar el comportamiento de negocios de un chino que estudió un MBA en Michigan con un chino que no ha salido de Dalian, entonces yo creo que aquí lo importante es dejar de hacer generalizaciones, cómo vas a hacer generalizaciones en un país de 1.4 millones de habitantes” (Entrevistado 16, académico, G2).

Lo que se busca con China debe ir en la senda de construir juntos una proyección hacia un nuevo ciclo de la globalización. La forma de afrontarlo es desde un marco de cooperación, a través de la confianza y cercanía, para apoyarse en las nuevas problemáticas que se asomen en el horizonte¹¹:

“Voy a decir algo de eso era como obvio, pero diplomático, pero es verdad, [las relaciones deben ser] respetuosas en primer lugar, pero cuando digo respetuosa significa un poco de todo lo que hemos hablado, que yo como chileno cuando voy a China a hacer negocio o a buscar contacto universitario o relaciones las hago con la mente abierta no para pensar cuánta democracia tienes tú, cuánto eres igual que yo, cuánto es tu manera de ser según mi modelo cultural, sino que voy respetuosamente a decir: “bueno, como vengo a tu casa vengo a ver cómo es tu casa, cómo viven ustedes, cómo se entienden, qué pasan ahí” y lo mismo estoy pidiendo para mí, que también entiendan que cuando yo hago obras públicas hago licitaciones transparentes, que cuando etc. ¿te fijas? o sea decir respeto no es una palabra de más, es muy concreta en ese sentido.

En segundo lugar, imaginativa ¿qué quiere decir? que podemos trabajar ideas que sea asientan en cómo se va innovando el mundo y vamos aportando cosas o vamos creando conjuntamente, te doy un ejemplo, el año 94 apareció en el mundo el gran salto del hipertexto, el www, 94, pareciera que toda la vida tuvimos... bueno, en la vida tuya toda la vida, pero fue el 94, quiere decir que el 2024 son 30 años de la aparición del hipertexto. Una de las ideas que yo tengo en mente, es decir: hagamos un gran diálogo chileno-chino sobre la transformación social que el mundo digital ha creado.

Y en tercer lugar humano, o sea una relación humana que significa que es capaz de conversar sobre los desafíos que tiene el ser humano en la dinámica de vida del siglo XXI, no estoy pensando, a ver, pero explícame cuáles son tus derechos humanos y yo te voy a juzgar cuáles son y dónde estás bien o dónde estás mal, puede ser una variable, pero más importante es entender cómo el desarrollo se va a convertir en un desarrollo humano y no en un desarrollo que sofoque al ser humano.

Respeto, imaginación, humanismo porque humanismo estoy hablando de agricultura, de comida, de que consumimos las cosas que hay que consumir, de que no propiciamos la comida chatarra sino que propiciamos la comida orgánica y avanzamos por esas lógicas que la humanidad está buscando, o sea a eso me refiero, una visión humana en muchos sentidos que la ciudad no sea algo que te agobia sino que te facilita vivir y entonces para donde uno mire hay preguntas nuevas en las cuales China y Chile podrían trabajar muy bien” (Entrevistado 17, político, G1).

¿Y cómo lo han logrado estas personas? ¿Cuáles son las características que destacan en el “mundo de los que crean con China”? Por supuesto que la comprensión no se ha dado espontáneamente, estas personas han desarrollado un *habitus* reconocido por sus pares y han incorporado a las estructuras estructurantes de sus organizaciones una serie de comunicaciones que hablan de un “estilo comunicacional chileno de relacionarse con China”. Han seguido los principios de la Cross Cultural

¹¹ Se utiliza esta extensión de cita más larga por la importancia de la reflexión del entrevistado desde su experiencia y porque no se quería alterar la coherencia de esta omitiendo alguna parte.

Communication para ser adecuados comunicadores interculturales. Se podría afirmar incluso que las formas adecuadas de desarrollar comunicación en el contexto de la relación con China se han operativizado para que las personas que pertenecen a esta red la comprendan. Se reconocen los códigos culturales de esta cuando se asume la pertenencia a un campo social específico como es el “mundo de los que crean con China”, por ello son parte de esta red solo quienes han podido tener un desempeño provechoso valorando y aprendiendo la interculturalidad chileno-china:

“Observando, yo creo que uno tiene que observar, debe tener disposición, tiene que tener convicción, tiene que tener ganas de cercanía, o sea tiene que confiar en su contraparte, más que fijar un estilo, una estrategia es ser natural como en la vida, no es que exista un modelo” (Entrevistado 20, político, G3).

Se asume que el que haya más intercambio debe significar más diversidad de vínculos, y en diferentes sectores de la sociedad. Esto parte desde el Estado a las demás áreas, con la misión de que se comparta esta visión estratégica de más y mejores políticas que tengan el foco en Asia, pues, como dicen los estudios organizacionales, los sistemas para conservarse deben adaptarse a sus entornos y el entorno internacional apunta hacia la cuenca asiática del Pacífico, se nos convoca a un espacio del cual ya somos parte, y si el sistema no se adapta deja de existir la fluidez en la comunicación (Arnold, 2008, p. 93). Deben, por lo tanto, los distintos sistemas organizacionales chilenos expresar a las nuevas generaciones la pertinencia de hablar de Asia, de China, incluir en el currículum a esta región, leer los signos de los tiempos y aprovechar a los actores clave que se siguen sumando a esta danza internacional:

“Más, más, más, sólo más, más intercambio, más dedicación de recursos, incorporar más horas de historia sobre Asia a nivel de pregrado o a nivel de colegio naturalmente va a ayudar a que más gente quiera ir de intercambio a Asia, en el fondo hay que pensar que no es una política pública, tiene un efecto en una cosa, pero cuando uno hace una combinación de políticas públicas el efecto en el largo y mediano plazo es muy distinto, nosotros ya estamos viendo resultados de programas de colaboración con Asia de universidades con Asia, pero todavía tenemos mucho más espacio por crecer.

Entonces, mi respuesta en el fondo es cómo [lograr] más, aunque eso signifique discusiones incómodas, aunque eso signifique un conflicto en algunos casos hay que tener esas discusiones y en el caso de Asia y de China lo conocemos muy poco. Nuestro currículum se ha centrado en Europa, ni siquiera en Estados Unidos, en Europa por una cosa histórica pero darse cuenta de cómo es nuestro currículum nos permite poder hacer cambios y lo mismo digo yo digamos con el género, o sea hay programas de cursos completos donde o paneles que son solo hombres, por ejemplo, si nosotros no pensamos en que faltan mujeres lo dejamos de ver, una vez que tú lo ves nunca más lo puedes dejar de ver, o sea cuando tú ves: “ah, son solo hombres en la foto”, cuando son más de 3 personas y son todos hombres uno dicen: “son todos hombres, 5, 6, 10”, entonces en el fondo en la medida que tú dices: “bueno, pongamos mujeres en el currículum” empiezas a leer a mujeres.

Una vez que esto incluye sistemas de Asia en el currículum dices: “oye, pero este programa de historia cómo no tiene una unidad sobre Asia” y ahí uno dice: “bueno, porque no tenemos a gente preparada” “bueno, hay que preparar gente”, entonces creo que es como un círculo virtuoso que tiene que ver con ir leyendo como los signos de los tiempos y que en este momento el mundo digamos funciona interconectado y que tenemos una relación profunda a nivel económica con China y con Asia que se está fortaleciendo a nivel político y que a nivel

cultural y educacional estamos todavía al debe, por ahí por ahí va mi discurso” (Entrevistado 19, académico, G2).

Los contextos para el avance se reconocen que existen, pero falta un mayor empoderamiento en decir que desde Chile “nuestra mirada sigue orientada hacia Asia Pacífico”, no se trata de dar las espaldas al resto del mundo, sino entender que lo prioritario es esta región, que existe un posicionamiento adecuado para poder hacerlo y se necesita seguir creciendo:

“Me da la impresión de que la parte académica hay espacios de crecimiento sobre todo en generar investigaciones que vayan en la dirección de poner atención en los desafíos comunes y en la parte como económica eventualmente tratar de persuadir no solamente el caso de China sino en general Asia que es una región que no está tan cerrada a esos temas de tratar de que sus inversiones sean también conectadas con nuestro interés en términos de desarrollo, esos elementos pueden ser elementos que se pueden yo creo que llegar a cabo a completar con países como China” (Entrevistado 22, académico, G3).

La coordinación para la diversificación de espacios no debe depender solo de Cancillería. Lo que se ha hecho con las ciudades hermanadas, los vínculos científicos y las cooperaciones desde el Congreso Nacional debe seguir y ampliarse. Se necesitan internacionalizar muchos espacios para que comprendan que están involucrados y adopten una lógica local con proyección global:

“[Yo quisiera que la relación] fuese lo más integral posible, que tengan mucha más agenda de cooperación y de diálogo con distintos actores que no solamente se involucren las ciudades y las regiones, sino que también el mismo congreso que tenga mucho más diálogo participativo con la asamblea popular, que cancillería coordine, pero que no sea el único actor también y que las instituciones del estado en general organismos autónomos u otro tipo de institucionalidad también se vinculen con China. Y ojo, que no solamente con China, sino que en general que Chile se internacionalice mucho más, no solamente en el ámbito productivo y económico” (Entrevistado 24, académico, G3).

Estas son las razones por las que se afirma que la democratización de la relación es una condición *sine qua non* para la estabilidad de esta. No puede ser una consciencia solamente de elite la que sostenga las relaciones con China, debe ser integral. El sistema social debe integrar en sus operaciones la pertinencia de China en el entorno, principalmente porque ha sido muy importante y lo seguirá siendo. China siempre ha sido importante en la historia, y la sociedad civil chilena no puede ser la última en enterarse:

“(…) ahí tal vez aumentar el conocimiento de Chile sobre la cultura de China porque la gente, la mayoría de los chilenos todavía piensan en el Asia como algo distante, que no es parte nuestro y bastaría con explicar, contar la historia, China ha sido siempre en todos los últimos 5.000 años de la historia el número 1, número 2 del mundo, siempre y además casi todas las cosas importantes se han inventado en China desde la pólvora, la imprenta, en fin, suma y sigue, bueno, pero la gente no sabe eso o sabe anécdotas, pero no se dan cuenta de que China, la nueva China que despertó, el monstruo que despertó según Nixon está para quedarse, o sea porque ha estado siempre, no es que sea novedoso, entonces hay que comenzar a aceptar esa realidad y aprender de la cultura, ellos tienen una cultura... Confucio bueno, Confucio y Buda son como parte importante de lo que es la cultura china y eso está muy distante de lo que somos nosotros que somos duros, somos querer obtener resultados inmediatos, eso es parte del capitalismo duro que ha tenido Chile los últimos 30, 40, 50 años y ese sistema sirve para alguien que es poderoso” (Entrevistado 29, político, G1).

En una relación de 50 años la transparencia es muy relevante, las reglas del juego no pueden solo seguir un esquema del dilema del prisionero, pues posiblemente existan otros países que sean mucho más atractivos para China en la región u otras regiones, pero la historia común, el vínculo de hermanamiento como punto de encuentro y reconocimiento, es aquello que iguala las relaciones más allá de las capacidades de uno o la dependencia de otro. Es transparentar anhelos para ver qué tan posibles son de concretarse y asumir que el *guanxi* existente es un tipo de comunicación que se debe aprovechar, no se debe caer en el error de omitir problemas, obviar la relación y mucho menos no reconocer errores:

“Un ejemplo en lo que estamos hablando del cobre: nosotros hicimos ese acuerdo a un precio, era ganancia pura para ese momento porque el precio que pagaba China era más que el precio de mercado, pero después vino la década de oro el cobre en que el nivel del precio del cobre era mucho más alto que el que pagaba a China.(...) La lógica chilena o de occidente: ‘hay un contrato’ ‘sí’ le decía, ‘mire, conociendo o creyendo conocer a los chinos, si uno va y les explica lo que está pasando en que ellos saben que Chile está perdiendo plata o están ellos ganando demasiada plata producto de un contrato’, eso si uno se los explica con fundamento y con sensatez lo van a entender y es posible renegociar el contrato, pero Chile nunca lo hizo ¿por qué? porque en nuestra lógica el contrato es intocable, bueno, años después ya había pasado todo, le pregunté a un amigo chino, le puse el caso, él sabía la historia: ‘y ¿ustedes hubiesen aceptado un cambio de contrato?’ ‘por supuesto’ me dijo. (...) Entonces esto lo cuento como en un elemento de todo lo que está hablando del litio, de otros temas minerales, hay 2 niveles: un caso es la parte de la juridicidad o la formalidad, las regulaciones internas en Chile frente a eso y otra cosa es cómo se conversa con China y ahí yo tengo la sensación de que ellos son más flexibles de lo que uno cree” (Entrevistado 29, político, G1).

La madurez de las relaciones debe ir de la mano de reconocer nuestras limitaciones y, como decía un entrevistado, cooperar en los ejes del respeto, la imaginación y el humanismo para que aquello que se desea cambiar, por ejemplo, la matriz extractivista sin innovación, a una más afín al desarrollo sostenible:

“Chile no tiene una capacidad de innovación y poder, por lo tanto, desarrollar nuevas tecnologías. La clave ahí es: Chile asigna un 0.38 del PIB a Investigación y Desarrollo, por darte una pauta eso es menor que la media de América Latina, la media de América Latina es 0,6. Chile tiene que ser el país más desarrollado de América Latina, asigna menos que la media a investigación ¿por qué? por qué los economistas no creen en la investigación y desarrollo, ellos creen que el mercado proveerá y que, por lo tanto, no hay necesidad de invertir, ni el estado ni las empresas privadas invierten en investigación y desarrollo, por lo tanto, la posibilidad de añadir más valor a las materias primas de Chile se ve muy reducida porque no es llegar y hacer una batería, eso requiere capacidad de ingenieros, de investigadores, de físico, químico en fin, o sea es algo complejo y nosotros no estamos haciendo lo necesario para que eso ocurra, podemos aprovechar a China para ello” (Entrevistado 28, político, G3).

Esto no significa servilismo, pues como se mencionó anteriormente, la transparencia y la diversificación de relaciones son claves para el compromiso, y como se rescató de todos los testimonios, lo económico es lo central en las relaciones, pero no se sostiene por sí solo, la cultura juega un rol fundamental. Lo que Chile destaca de sí mismo es lo que también puede ofrecer, un país

reconocido por su inserción adecuada en el sistema internacional debe estar siempre dispuesto a colaborar:

“Yo creo que es muy importante cuidar la relación económica, por su puesto, mantenerla, pero que eso no se haga a expensas de ciertos principios básicos. Para mi hay 2 principios básicos de los que tenemos que ser super cautelosos, uno es el principio de los DDHH y es por nuestra propia historia, que no se puede dejar pasar. Lo cual no quiere decir que (...) tenemos que ir pontificando el mundo y decirle a Chile ‘Hey, sino hace esto no te vendemos más salmón’. Si no que se trata de ‘a ver China, te están criticando un montón por DDHH, sinceramente no tengo idea porque no somos los que estamos a cargo de esto, no tenemos idea de lo que estás haciendo. Pero tenemos un poquito de experiencia, ¿qué tal si colaboramos en algo? ¿Qué tal si colaboramos en materia de investigación intercultural?’ Tenemos tremendos antropólogos en Chile haciendo investigación sobre los pueblos indígenas, podemos aplicar esa metodología, intercambiar estas escuelas de antropología y ver que es lo que podemos aprender mutuamente, ese tipo de cosas. Por ejemplo, Chile tiene una experiencia super interesante en chilenización de los pueblos indígenas, especialmente en el norte de Chile. Qué podemos aprender de eso, que a los chinos les puede servir de inspiración.

Mi preocupación iría por ahí, en ver esas materias complicadas. No dedicarse a la denuncia, sino hacer algo juntos. Entonces eso sería una parte, en torno a los DDHH, no dejarlo de lado, sino abordarlo, pero abordarlo pro activamente” (Entrevistado 27, académico, G2).

En suma, faltan más y diversas relaciones, ya se llegó a un momento en que reconocer al otro ya debería haberse asumido, ahora se trata de profundizar en temas que van más allá de la mantención de las relaciones, sino más bien problematizar la relación, estudiar su naturaleza y pensar en un plan para el futuro. “La cultura es comunicación y debe ser vista como un proceso continuo en el que debemos estar comunicándonos y a la vez reforzando las normas de grupo” (Hurn & Tomalin, 2013, p. 10).

Capítulo 6: Reflexión sobre el análisis de los resultados

Al hablar de un ethos cultural entre quienes componen el mundo de los que crean con China, se identificaron una serie de caracterizaciones implícitas que se desprendían del relato de los entrevistados. Esto significó incorporar la noción de que existía una red de personas que colaboran para perfeccionar sus habilidades, basadas en *Cross-Cultural Communication* valiéndose del aprendizaje mutuo, las actividades y labores complementarias que diversifican las relaciones que se hacen desde Chile hacia China. Esto no implica que estén todos coordinados para funcionar en una misma línea de trabajo sin tener desencuentros, sino más bien que la sinergia que se presenta en la red es propia de una construcción social basada en la consideración de:

- i) trabajar con China requiere habilidades de *Cross-Cultural Communication* que todos los entrevistados reconocen, a pesar de que no todos saben lo que es *Cross Cultural Communication* han aprendido de la práctica;
- ii) las personas que se relaciona con contrapartes chinas son receptivas a asimilar códigos culturales chinos y los tienen muy reconocidos a nivel general, pero también saben que

- ciertos patrones culturales se escapan a las generalizaciones, por lo tanto, hay que ser siempre receptivo;
- iii) ha existido una comunicación intergeneracional que ha servido para incorporar personas a la red de comunicaciones con China, denominada por el investigador de este estudio como “el mundo de los que crean con China”. Lo cual ha servido para mantener dinámicas organizacionales y de capital social específicas con China;
 - iv) hay interrelación entre los ámbitos académicos, políticos y empresariales que implica comunicación entre sistemas, lo que ha servido para afianzar relaciones diversificadas;
 - v) dado que existe interrelación, también existe especialización y diferenciación, confianza y decisiones que afectan en lo organizacional y lo sistémico, lo que se explica con los autores (Arnold, Bourdieu, Rodríguez, Luhmann, Labarca, Hofstede, Bórquez, López, etc.) y conceptos (*guanxi*, *habitus*, campo, dimensiones culturales, capital social, sistema/entorno, etc.) que se eligieron para el estudio;
 - vi) se ahonda en la comprensión de cultura en un contexto de relaciones de personas de distintos países y una creación de la cultura particular de quienes son parte de esta relación y, por último,
 - vii) la proyección del capital de los líderes de opinión en las organizaciones para seguir suscitando relaciones con China y perfilar como la antropología brinda una reflexión y proyección a lo que se ha hecho y lo que se hará con China, considerando todos los años de relación y el dinamismo propia de la cultura.

Este **ethos cultural** se pensó como una hipótesis posible de existencia en el momento en que se planteó esta investigación producto de interacciones previas y un interés por ser parte de este mundo. Además, se partió desde la inquietud de buscar comprender la importancia que tiene para el país su relación con China, pero a la vez viendo cómo a pesar de tantos años no se vislumbraba una noción más amplia de lo que es China por parte de la sociedad civil. Esto llevó a reflexionar que el conocimiento de los códigos culturales con China pertenecía solo a un grupo social especializado, y que este nicho estaba viendo limitantes que se podrían resolver si se le otorgaba una visión antropológica a sus análisis. Aquello no es algo menor, pues, como se señaló en el marco teórico, la antropología desde hace décadas viene analizando fenómenos de la diplomacia oficial y no oficial (pública y/o paradiplomacia). Aquí, la cultura no se encasilla en su transmisión como una marca país o bien una “cultura empaquetada”, más bien es, en esencia, todo aquello que se hizo para que exista una noción del otro como un socio, un colega, un compañero de negocios, un empresario asociado e inclusive un amigo.

Los acercamientos con China se clasificaron en ámbitos profesionales como el académico, político y empresarial, considerando los estudios organizacionales y en particular lo que decía Niklas Luhmann (Arnold y Rodríguez, 1992) sobre la diferenciación interna de las sociedades y lo señalado por Pierre Bourdieu (2002) de que existen campos sociales de diferenciación con agentes activos, que vendrían siendo quienes se relacionan con China. Dada la experiencia acumulada de años en estas relaciones se genera una experticia distinta en la forma en que se comunican con las múltiples chinas, pues también se dividen en ámbitos. Por otra parte, lo que aporta a estos planteamientos la presente investigación es que existe un campo especializado que aprovecha la experticia de los líderes de opinión de los tres sistemas, para crear un campo interdisciplinario y también intergeneracional.

Lo **generacional** no es una diferenciación que se haya obtenido de la literatura, sino más bien una noción compartida por los/as entrevistados/as, de que hay profesionales que en distintas generaciones se fueron incorporando a esta relación bilateral. Dependiendo de la generación en la que se incorporaron, demuestran un enfoque distinto sobre cuáles eran las tareas principales a las que

dedicarse con China. Por ejemplo, en la primera generación la mayoría se dedica a formalizar la relación diplomática y establecer contactos comerciales, en la segunda se fortaleció el área académica de las relaciones y se volvieron más integrales los vínculos, explorando también emprendimientos y negocios varios. Por último, en la tercera generación se abocaron a una labor más reflexiva y crítica sobre lo que ha sido tener de socio diplomático a China y qué es lo que se esperaría que pasara en los próximos años a propósito de temas como lo geopolítico en el sistema multipolar, la enseñanza sobre China en escuelas y universidad, la extracción de recursos naturales y las nuevas formas de asociación con este país.

Aquí los testimonios están transversalmente involucrados por relacionarse asimétricamente con China y a su vez, tener a Chile con una posición privilegiada por el discurso de los primeros. Contrario a lo que se esperaba, la noción de asimetría y privilegio no se contraponen, pues son parte del mismo ethos que hay que entender si se quiere tener un relacionamiento provechoso con China. Lo que se ha hecho desde Chile y que se diferencia parcialmente de lo hecho por otros países, es que este relato es propio y sus vicisitudes muy particulares, pues Chile se posicionó con China en una relación profunda desde varios flancos. Aquello además depende de ciertas personas y su capacidad de transmitir capital social a organizaciones, pero no desconoce que el tiempo y la visión a largo plazo desde China mantiene a ciertos líderes de opinión que ya han generado *guanxi* e ingresan nuevos, en la medida que estos últimos sepan la existencia de esta red de comunicación y desarrollen sus habilidades basadas en *Cross-Cultural Communication*.

Esto último es precisamente lo que llama la atención, pues se disipan ciertas visiones negativas sobre China que son prejuicios. Este fenómeno representa la estructura de la red de profesionales que se relacionan con China, no importa si son de derecha o izquierda, funcionarios públicos o si trabajan en el mundo privado. Mientras estos reconozcan los códigos culturales, están complementando esfuerzos que disipan una visión orientalista de China. Por eso se recalcó que la relación se debe democratizar para que cada vez más personas tengan una opinión informada sobre China. El que conozcan estos códigos culturales no significa que no puedan tener una visión crítica de China, es más, aquello les faculta más para tener una visión más amplia de este país y, por lo tanto, reconocer adecuadamente los temas con lo que están de acuerdo y lo que no.

Como señalaron muchos entrevistados, se puede ser crítico con China, pero no se puede desconocer su potencialidad, sus capacidades para desarrollar un trabajo conjunto en aquellos temas que para Chile son primordiales o críticos, para complementar capacidades y dar solución a temas a futuro donde China se ha demostrado dispuesta a cooperar. Empero, no se busca destruir lo construido, sino transparentar posiciones desde el respeto y el reconocimiento de un vínculo profundo.

En relación con la pregunta de investigación **¿Qué importancia tiene la cultura en las relaciones desarrolladas por líderes de opinión en entornos organizacionales, académicos, políticos y empresariales chilenos con China?** La pesquisa desarrollada en este trabajo permitió vislumbrar que las manifestaciones de la cultura en el campo de las relaciones de organizaciones chilenas con China mantienen un papel clave en su acepción admitida como cultura de relacionamiento con una contraparte de otra cultura (*Cross-Cultural Communication*), pero también en la difusión recíproca en la cultura de las contrapartes. Las personas entrevistadas colaboraron en una mayor comprensión del fenómeno, respecto a cómo se ha desarrollado a lo largo del tiempo y qué rol ha tenido la cultura en fases previas y posteriores a hitos reconocidos de esta relación. Se demostró que los entrevistados valoran una necesaria puesta en valor de la cultura para la proyección de un profundo y necesario trabajo de comprensión intercultural que en su pertenencia a alguno de los tres ámbitos del trabajo ha

seguido caminos distintos. Todos se unen en una red de relaciones y confianza que beneficia una sinergia implícita llamada “el mundo de los que crean con China”.

Existe convencimiento desde los resultados de esta investigación que la naturaleza actual de las relaciones Chile-China ha sido determinada por la noción y preponderancia de la cultura como elemento de cohesión. Surgió por el interés cultural en un inicio y se prolongó por un acento en lo económico que tarde o temprano requirió nuevamente de una diversificación de lo cultural para sostener lo económico y derivar finalmente en relaciones integrales.

¿Qué aportes hacen nuestros resultados a la revisión bibliográfica que expusimos en los primeros capítulos?

Los aportes de los resultados permiten situar las tres subdisciplinas seleccionadas, la Cross Cultural Communication, la antropología organizacional y la antropología de los negocios adecuadamente sobre la base de lo obtenido.

En primer lugar, desde la *Cross Cultural Communication* se abordaron las formas en que los líderes de opinión chilenos se acercaron a sus contrapartes chinas, cómo se asimilaron los estilos comunicacionales y se logró un tipo de comunicación sostenida por el discurso de los primeros y por sobretodo una noción extendida del *guanxi*. No se necesitó un trabajo exhaustivo respecto a consultas típicas basadas en los modelos de las dimensiones culturales de la Cross Cultural Communication, las cuales suelen tratar de cómo eliminar estereotipos, prejuicios o asumir similitud basándonos en nuestra propia cultura. El trabajo estuvo centrado en relatar cómo a lo largo del tiempo se ha consolidado la forma en que los líderes de opinión chilenos han construido esta relación, para hacer un sumario de aquello e identificar en los mismos resultados cómo hacer alcances y concordancias respecto a la teoría antropológica. Aquello fue advertido también por los entrevistados, quienes señalaron que esta relación ya es lo suficientemente madura (dentro de este grupo en particular que maneja un capital social alto) para centrarse en normas de etiqueta. Esto, por su parte, sería un reduccionismo simplista y generalizante de lo que implica relacionarse solo con una porción específica de ciudadanos chinos, pues no es una relación con la sociedad civil china que represente a sus 1400 millones de habitantes y de la que estos también estén conscientes. No se trata de que esta relación sea secreta o poco importante, pero quienes la han desarrollado ha sido por involucrarse con ella por voluntad propia, camino profesional, necesidades laborales, etc. en un campo muy específico.

Se expone, así, la necesidad de que los estudios en Cross Cultural Communication deban centrarse en etapas más avanzadas para desarrollar una mejor comunicación entre culturas, puesto que las ciencias sociales que componen la Cross Cultural Communication pueden seguir aportando a generar una imagen de país recalando los matices de esta relación.

En el caso de la **antropología organizacional**, la noción de comunicación y el de organizaciones, como sistemas de decisiones, permiten demostrar la pertinencia del observador de segundo orden para entender un sistema, sus relaciones, las organizaciones y sus dinámicas con el entorno y cómo se inserta la innovación para probabilizar comunicaciones. Este estudio aportó lo que varios antropólogos y sociólogos dedicados a los estudios organizacionales, como Marcelo Arnold o Darío Rodríguez ya han señalado, que explican cómo ocupar esta ciencia social de forma aplicada, para “problemas reales” y no solo centrarla en niveles de abstracción teórica con categorías ya construidas. Sin desmerecer esta clase de estudios, implica poner a disposición de organizaciones los conocimientos de la antropología, señalando cómo esta se puede insertar en contextos poco convencionales como el diplomático y dar una clara demostración de que la cultura está presente en todos lados y es determinante.

Desde su planteamiento inicial, esta investigación iba dirigida a un problema real, que es el explicar cómo se ha construido un sistema de valores y códigos culturales con contrapartes chinas que situasen a la cultura y su estudio antropológico en el campo de las relaciones internacionales (entendiendo estas de forma extendida como los acuerdos que hacen profesores por sus universidades hasta los *joint venture* que logran algunos consultores empresariales, pasando obviamente por el servicio exterior oficial del país) y, además, cómo se responde la pregunta ¿qué ha faltado en esta relación? desde los estudios culturales. Como sistema de decisiones, las organizaciones con China han tenido que estar muy pendientes de su entorno, interactuando en una red con comunicación especializada, donde la inclusión está sometida a ciertas reglas de facto, que determinan un actuar específico con los respectivos sistemas sociales de las contrapartes chinas. Las condiciones de cómo se gestaron las comunicaciones entre Chile y China se centraron en las posibilidades, de estas relaciones y en las preguntas ¿qué se pudo hacer mejor? ¿qué queremos y cómo lo concretamos? preguntas que se encuentran en los inicios de esta investigación y provienen de otros observadores de segundo orden en instancias previas a esta investigación, quienes veían en casos como el de *Huawei* o *Aisino*, fallas en la comunicación de procesos y otros proyectos no concretados por las discrepancias en la materialización de expectativas.

Las **proyecciones de los líderes de opinión**, a pesar de ser generales, apuntan a una innovación organizacional, que integre nuevos procesos de diversificación en las relaciones con China, ya sea a través de facilitación de información respecto a cómo funcionan las licitaciones, hasta incluir más sobre China en el currículo escolar. Se aportó con visiones de entrevistados/as que entregan horizontes para estos sistemas autopoieticos de decisiones y cómo se deberían tomar estas para seguir relacionándose con China.

Desde la **antropología de los negocios** se validó el rol del antropólogo como profesional que atiende problemáticas que no aparecen desde su propia ciencia social y se busca solapar en algún contexto, sino de los mismos cuestionamientos de personas que pertenecen a estos entornos.

Este estudio aportó además a entender la relación con China más allá de los negocios, exponiendo cómo las identidades humanas no solo influyen en las relaciones sociales, sino también en los múltiples procesos que definen cómo se construye la cultura y cómo esta se integra en la forma de seguir relacionándose. A su vez, se manifestó la propuesta de entender los negocios más allá de una transacción con rédito económico, incorporando aquello que implica el arte de negociar, de manejar una cultura ajena y establecer relaciones en un espacio que se espera neutral, pero esta permeado fuertemente por un cruce de comportamientos que se explican por la misma cultura.

Claudia Labarca y su libro **Ni Hao, Mr. Pérez, Buenos días Mr. Li (2015)** fueron el antecedente directo de un trabajo con condiciones similares de investigación, en él se mostraban las premisas básicas para comprender la comunicación entre Chile y China, y cómo se generaron estas redes y relaciones de confianza. A pesar de que en el libro de Labarca el enfoque era lo empresarial, sus resultados servían para expandirse a los demás ámbitos que aborda esta investigación, lo que en sí es un aprendizaje nuevo a lo ya investigado, pues incorpora el eje de lo político y lo académico analizando cómo permea y entrelaza todas estas relaciones, explorando igualmente un enfoque sobre las nuevas generaciones que se suman a esta relación. Se deben sumar otras variables como el cambio de discurso de las contrapartes chinas, mucho más adaptadas a relacionarse con contrapartes chilenas y con nuevos enfoques para enfatizar en no caer en determinismos culturales.

Se adicionaron datos acerca de cómo se ha seguido trabajando en los desafíos culturales de esta relación y en que ha evolucionado el proceso de **sinicización**, dando cuenta de una nueva fase sobre el conocimiento de las personas entrevistadas y la incorporación de prácticas y comportamientos

chinos a sus interacciones. A este concepto que usaba Labarca (2015) se le sumó el cuarto punto sobre **difusión** que consistiría en la transmisión y enseñanza de los códigos culturales aprendidos por chilenos.

Sobre el tema de la inversión china, en el mismo libro se señala que no ha sido proporcional la IED china a pesar de las altas expectativas del TLC. Se pudo corroborar con nuevos datos que pesar de que China aún no se encuentra en las posiciones más altas en cuanto a IED en Chile, la importancia que se le ha dado a la cultura institucional de las relaciones chileno-chinas significó nuevas formas de comunicación donde los chinos cada vez se han empoderado más en comprenderla para obtener dichas licitaciones. Esto deja patente que la cultura es un elemento crucial de entender por ambas partes, para desarrollar un beneficioso camino en lo económico y un tipo de comunicación que facilite procesos en cualquier otro ámbito. Por cierto, también toda la perspectiva crítica en torno a esto sumó un nuevo flanco que es el de cómo presentar adecuadamente las críticas y desencuentros que puede existir con este gran socio comercial y sus inversiones en Chile, sin desatender una correcta comunicación *cross-cultural* para exponer estas situaciones.

Además de lo anterior, se descubrió que todos los entrevistados consideraban los estudios de la antropología en las relaciones internacionales como algo que se debe fortalecer y los autores utilizados en el libro de Labarca (2015) demuestran que aún tienen pertinencia para seguir haciendo esta clase de estudios.

Pierre Bourdieu fue fundamental para comprender la noción de campo, capital social y *habitus*. Estos tres conceptos permitieron entender el aprendizaje acerca de cómo se ha constituido este espacio social de chilenos que se relacionan con China con agencia para construir *habitus* y definir las estructuras estructurantes de este sistema.

Estos conceptos estuvieron constantemente en discusión con los provenientes de los estudios organizacionales, pues en la red de organizaciones chilenas se ha tejido un entramado de comunicaciones que se sostenían en el capital social de sus participantes en la medida en que se entendía esta producción de decisiones y costumbres que sus miembros reconocían como disposiciones duraderas llamadas *habitus*. Las relaciones entre sistemas diferenciados (político, académico y empresarial) sirvieron para comprender cuáles han sido las experiencias que han permitido la creación del entramado en esta red de *habitus*, la cual ha mantenido o modificado sus estructuras de relacionamiento con China, con el objetivo de siempre comprenderse mejor. A pesar de que estas comunicaciones han funcionado, se requiere de una mayor conciencia antropológica por parte los/as entrevistados/as y demás actores clave, pues ellos mismos que fue la cultura la que beneficio sus relaciones, pero conocer su estudio en profundidad les serviría mucho más para aprovechar nuevas oportunidades.

Todo aquello sirvió para entender que las conceptualizaciones de este fenómeno pertenecen a una categoría definida, que se han hecho estudios previos, siendo definitivamente el más importante el de la profesora Claudia Labarca.

¿Qué limitaciones o hasta donde pueden ser aplicables nuestros resultados según la metodología, muestra o el tiempo que le hemos dedicado?

Las limitaciones sobre este estudio fueron que: solo se aplicó para el caso chileno, seleccionado por muestreo de expertos a una cantidad limitada de 35 personas, además, se centró en los relatos de los entrevistados, pero, por limitaciones de tiempo y acceso, no se pudo ahondar lo suficiente en el campo de lo organizacional a través de observación participante. Por último, a pesar de los resultados recabados, no se pudo sistematizar tan ampliamente todas las respuestas en categorías más específicas,

por lo que se optó por considerar los temas que más se repetían para construir categorías que los mismos entrevistados mencionaban.

Se hubiera deseado tener más tiempo para clasificar desde un procesamiento de la información más profundo las categorías de análisis que se utilizaron, sin embargo, aquello habría significado un trabajo de mayor extensión a la requerida y no cumpliría su objetivo de ser un material de fácil lectura para las personas entrevistadas a quienes va dirigido.

A pesar de estas limitaciones, se busca que este estudio pueda ser aplicable a los contextos con los que se trabajó y también sirva para dar cuenta de un estado del arte acerca de lo que falta hacer. Por ejemplo, en lo que implica democratizar la relación con China y difundirla a la sociedad civil o el trabajo con comunidades migrantes, algo que investigadores/as como Karina Piña, Carol Chan, Claudia Labarca, Andrés Bórquez, Fabian Pizarro, María Elvira Ríos y María Montt llevan bastante tiempo haciendo. Esto considerando un trabajo de feedback con los mismos entrevistados y asumiendo que desde su rol de líderes de opinión pueden incidir mucho más en organizaciones y en las comunicaciones que se dan con China.

La metodología consideró la entrevista y la observación participante como las herramientas para obtener la información directa del campo. Esto se planteó para generar un abordaje completo de los aspectos como la percepción propia de los entrevistados y las categorías conceptuales que se desprendían de sus reflexiones sobre su relación con los chinos y el rol que le daban a la cultura. La observación participante buscaba aportar un sucinto diagnóstico organizacional, pero este solo se pudo hacer parcialmente producto del tiempo y las limitaciones de acceso a los espacios físicos de las organizaciones. Los espacios más fáciles a los cuales se pudo acceder fueron las universidades e institutos de idioma y cultura.

La muestra buscó ser lo más diversa posible, pero como se señaló en el mismo estudio, contactar con el área empresarial fue difícil y limitó los resultados de esta área. El tiempo de contacto impidió tener más entrevistados, pero se buscó seleccionar a aquellos que fueran más representativos y reconocidos. A medida que se hacían las entrevistas, algunos nombres se iban repitiendo, porque eran recomendados por los entrevistados, esto sirvió para expandir la muestra. Del relato de los entrevistados se podían construir perfiles de otros actores importantes, como el presidente Eduardo Frei, quien es importante, pero no pudo ser contactado.

¿Qué posibilidades se abren con base en nuestros resultados para seguir investigando en el futuro?

Se abre la posibilidad a seguir desarrollando estudios más profundos y especializados con enfoque en la cultura de las relaciones internacionales construidas desde Chile, particularmente en lo que respecta a la relación con China desde lo cultural. Los *area studies* tienen secciones completas en universidades alrededor del mundo, por lo que desarrollar esta clase de estudios de forma estratégica estimula una mayor especialización funcional para contribuir al desarrollo del país.

Además, todo aquello que no pudo ser incluido o era lateral a los objetivos de esta investigación, se espera poder seguir investigando en el futuro, especialmente los estudios de organizaciones, para hacer un diagnóstico organizacional completos en todas las organizaciones que fueron mencionadas. Esto permitiría comprender mejor cómo se desarrollan en el día a día sus procesos internos y cómo consideran a China en sus operaciones, así como pensar que nuevas acciones se pueden concretar desde la comprensión *cross-cultural*.

Se desea desarrollar, adicionalmente, una segunda fase de este estudio que describa cómo son los líderes de opinión chinos que se relacionan con contrapartes chilenas, para tener la visión más amplia

posible en cuanto a las percepciones cruzadas entre países. Con esto se busca generar una síntesis que responda a un modelo completo de cómo se relacionan chilenos con chinos y qué nuevos aprendizajes puede aportar la antropología a esta relación. Solo así, se describirá la visión de ambos lados y se logrará un trabajo con resultados más completos, pues la *Cross Cultural Communication*, la antropología organizacional y la antropología de negocios pueden hacer generalizaciones, pero su efecto es mucho más completo cuando se aplica en entornos específicos y se describen las formas en que el conjunto de personas y organizaciones van dando un contexto fenomenológico amplio, no así buscar generalizaciones basadas en pocos ejemplos o dimensiones culturales poco precisas.

Estas nuevas investigaciones deben considerar todas las limitaciones metodológicas de lo que fue este estudio para no olvidar detalles importantes y constituirse como un buen insumo para quienes lo necesiten.

Capítulo 7: Proyecciones para el análisis cultural de las relaciones Chile-China

Se obtienen una serie de conclusiones de esta investigación. **Primero**, el trabajar con China desde múltiples áreas supone un desarrollo integral de las relaciones por parte de los/as líderes de opinión, sin embargo, la red de comunicaciones construida es aún de nicho y requiere mayor visibilización, pues se encuentra especializada en sus ámbitos específicos, pero no totalmente. Se requiere de mayor proyección hacia la sociedad civil de sus acciones, para sumar comprensión en la comunicación de sus proyectos.

Segundo, el acercamiento de los/as entrevistados/as con China les ha servido para construir un aprendizaje especializado de este país, y una continua asimilación cultural que ha evolucionado en el tiempo.

Tercero, el ethos cultural de las relaciones Chile-China trasciende sus hitos y en específico trasciende el discurso de los primeros, pues todo aquello que en las relaciones humanas ha llevado a generar incluso amistad y habilidades *cross-cultural* de negociación (en su acepción más amplia tomada del inglés) es parte de lo que se capitalizan las personas que son parte de esta relación. Así, se puede proyectar cuando se observa que la acción de varias personas en distintos ámbitos mantiene una armonía adecuada si posee un objetivo central: aprovechar las oportunidades que nos entrega China y demostrar que existe un interés sincero por seguir trabajando juntos.

Cuarto, el *guanxi* a pesar de ser un concepto propiamente chino, se asimiló en este grupo que se nombró durante toda la investigación como el “mundo de los que crean con China” y ha servido para incluir una serie de conceptualizaciones teóricas a esta relación desde el campo de las ciencias sociales, donde destacan un *habitus* definido, organizaciones como sistemas de decisiones que se comunican entre ellas y la noción de una red comunicacional basada en la comprensión de la cultura del otro.

Quinto, el tema de las licitaciones resulta paradigmático para tratarlo desde lo conceptual y desde el testimonio de los entrevistados, pues es un ejemplo claro de cómo la cultura ha servido para

desarrollar la Cross-Cultural Communication y cómo se ha necesitado de un aprendizaje mutuo para que estos procesos funcionen, se concreten, se comuniquen y se extiendan.

Sexto, el idioma aparece como una habilidad sine qua non para el futuro de las relaciones, pues amplía el alcance de la cultura como facilitadora de procesos. A pesar de que en las generaciones pasadas el chino mandarín era más difícil de aprender, en la actualidad es más plausible brindar confianza a quienes lo estudien, de que pueden dominarlo y esto les será útil para especializarse profesionalmente y le servirá a Chile en su interacción con China.

Séptimo, las relaciones han avanzado hasta ser de carácter integral, permitiendo que los profesionales puedan hacer reflexiones académicas y sintetizar sus percepciones sobre cómo ha sido la relación y cómo debería ser en el futuro.

Octavo, las organizaciones que han trabajado por esta relación se han valido de profesionales que aportan sus conocimientos sobre China e integran su sabiduría a sus procesos, por lo tanto, sus resultados no son funcionales solo para la organización misma, sino que además suman a la organización a la red compuesta de otras redes que se vinculan con China.

Noveno, las expectativas de los/as entrevistados/as fueron principalmente dirigidas a que en el futuro se le dé la importancia que merece a la cultura y que lo que se ha hecho bien se siga haciendo.

Décimo, esta relación de muchos años se puede definir como una relación de amistad entre países, donde las personas que las posibilitan también generan vínculos profundos, gracias la confianza intercultural, por ello se hace necesario no desconocer la indisoluble marcha conjunta de la antropología en el campo de las relaciones internacionales, para proyectar vínculos y poner a disposición sus herramientas metodológicas y categorías de análisis. Las relaciones Chile-China se han construido desde esta raigambre cultural inicial y para fortalecerse se debe demostrar que la cultura sigue siendo importante y definitoria. Se considera que el momento para entender y aplicar esto es ahora. La antropología de la diplomacia debe ser reconocida como ciencia social auxiliar a las RR. II. y que la cultura diplomática se debe problematizar para adaptarla a variados contextos.

Los pasos por seguir deben considerar la incorporación de profesionales enfocados en las relaciones culturales que puedan aportar con sus conocimientos a entender esta clase de fenómenos. Y pensar de qué forma esto se puede aplicar no necesariamente solo a Chile con China, sino a Chile con demás países de Asia y del mundo. Se esperaría un trabajo próximo que siga ayudando a Chile en su tarea de fortalecerse en el sistema multilateral y desarrollar un campo de acción que se mejore y expanda.

El planteamiento inicial se especificó, pues esta investigación inicialmente iba orientada a la “cultura de negocios” pero este abordaje no consideraba solo los negocios del ámbito comercial, sino el arte de negociar como una interacción relacional entre dos partes, por ello, se habló de “relacionamiento” en vez de negociación para comprensión de los entrevistados. Aun así, el momento preciso de “negociar” era muy acotado, por lo que se orientó a obtener reflexiones que se sumaran a una gran narrativa de que han hecho las personas que han tenido un rol en los 50 o más años de relaciones con China para que lleguen a ser lo que son hoy. Este relacionamiento se abordó con la multiplicidad de actores que lo componen para generar categorías de análisis que se desprendían de los mismos relatos y que satisfactoriamente fueron coincidentes, lo que permitió que fueran más precisas.

Se cumplió el objetivo de describir las evaluaciones de los/as líderes de opinión respecto a la relación Chile-China, explicando cómo han sido sus acercamientos interculturales. No se ahondó en temas de etiqueta o protocolo en estas relaciones, pues no se deseaba limitarse a este punto. Más bien, esto se centró en cómo evaluaban los entrevistados, que había sido su acercamiento a China y qué tan receptivos habían podido ser en cuanto a incorporar un conocimiento especializado de la cultura del

otro, pero no solo de la cultura nacional como un todo genérico, sino de la cultura de quien tienen enfrente, describiendo cómo lo hicieron ellos y cómo sentían que asimilaba esto su contraparte.

Estas evaluaciones fueron sobre el desempeño que han tenido los líderes de opinión, sus pares, las instituciones que se relacionan con China, los gobiernos y el país en sí, para dar cuenta de que procesos han influido en la definición de esta relación. Al mismo tiempo, y tras haber consultado a todos los entrevistados sobre su evaluación del pasado, se les preguntó sobre el futuro, sobre cómo conjugaban sus expectativas y esperanzas con las condiciones que existen y pueden existir. Dada la experiencia profesional de estas personas y el perfil especializado de estos respecto a conocer China interdisciplinariamente, las respuestas a esta consulta sirvieron para generar una suerte de análisis prospectivo que situó varios posibles escenarios del futuro y cómo deberían actuar ellos y las instituciones. Aquello con la intención de pensar como, situar adecuadamente a Chile y seguir capitalizando su posición de país que goza de buenas relaciones con China, abierto al multilateralismo, defensor de sus necesidades y por sobre todo capaz de reconocer oportunidades para trabajar por el desarrollo conjunto.

En cuanto a cómo se han desarrollado las organizaciones chilenas que se relacionan con China, se pudo identificar qué elementos requieren más profundización cultural. Se expuso cuál fue la respuesta de las organizaciones a las acciones de China por diversificar vínculos y cómo se ha logrado comprender que la importancia de China es algo mucho más profundo que el intercambio comercial, por lo que dedicar especialización en estas organizaciones con enfoque en China se presentó como algo muy necesario. Aunque se destacan los avances de estos últimos años, se repite que se requiere una mayor conciencia respecto a incorporar aprendizajes y personas que ayuden a estimular esta relación, es algo sumamente necesario. Esto se pudo observar respecto a la necesidad que la sociedad civil se empodere del vínculo con China y conozca más sobre este país, ya sea por actividades abiertas o por programas educativos, escolares y universitarios que enseñen sobre esto. También, en los organismos del Estado y las empresas privadas se reconoció que aún falta mucho que avanzar, particularmente en que haya más profesionales que hablen chino mandarín, que existan más personas dedicadas a estudiar la antropología de la diplomacia y que no se entienda esta relación como algo meramente técnico, sino como algo primordial para el devenir del país.

Por último, la intención de este trabajo fue desde principio a fin demostrar que un antropólogo puede dedicarse a trabajar en el campo de las relaciones internacionales, que los aspectos culturales se encuentran siempre presentes, que van más allá de la cultura como producto, sino que están desde cómo una organización con enfoque internacional define sus operaciones hasta el cómo se han transformado las relaciones diplomáticas desde el aprendizaje cultural entre países. También se enfatiza en que obviar la cultura solo significará una constante en que esta resurja y se haga aún más vigente, para explicar los mecanismos de la comunicación entre culturas distintas, la Cross Cultural Communication.

El objetivo de poder hacer antropología respecto a las relaciones diplomáticas, académicas, empresariales fue la meta de esta investigación y el sueño, poder ser parte de este “mundo de los que crean con China”.

Referencias

- s/n. (23 de octubre de 2022). Xi Jinping recibe un tercer mandato histórico como secretario general del Partido Comunista de China. *BBC News Mundo*. Consultado el 14 de noviembre de 2022 en <https://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-63362177>
- s/n. (23 de febrero de 2018). Programa de Enseñanza del Chino Mandarín continúa en 16 establecimientos este 2018. *MINEDUC*. Consultado el 12 de noviembre de 2022 en <https://ingles.mineduc.cl/2018/02/23/programa-ensenanza-del-chino-mandarín-continúa-16-establecimientos-este-2018/>
- s/n. (26 de agosto de 2019). China's 'Mo Dao Zu Shi' Attracts Animation Fans Worldwide. *Bloomberg*. Consultado el 14 de noviembre de 2022 en <https://www.bloomberg.com/press-releases/2019-08-27/china-s-mo-dao-zu-shi-attracts-animation-fans-worldwide>
- s/n. (16 de abril de 2020). División de las Culturas, las Artes, el Patrimonio y Diplomacia Pública. *DIRAC*. Consultado el 16 de noviembre de 2022 en <https://www.minrel.gob.cl/direcciones/direccion-de-asuntos-culturales>
- s/n. (4 de enero de 2022). “La Araucana” tendrá su versión en chino mandarín. *DIRAC*. Consultado el 16 de noviembre de 2022 en <https://www.dirac.gob.cl/noticias/literatura/traduccion/la-arauca-na-tendra-su-version-en-chino-mandarín>
- s/n. (29 de diciembre de 2010). Los logros del Pabellón chileno en la Expo Shanghai 2010. *Programa Asia Pacífico de la Biblioteca del Congreso Nacional*. Consultado el 20 de noviembre de 2022 en <https://www.bcn.cl/observatorio/asiapacifico/noticias/cuenta-publica-chile-expo-shanghai>
- s/n. (4 de mayo de 2022). Call for the 2022 China-Chile Joint Research Fund. *CASSACA*. Consultado el 13 de noviembre de 2022 en <http://www.cassaca.org/en/uncategorized-en/2022/05/call-for-the-2022-china-chile-joint-research-fund/>
- s/n. (2022). Xi Jinping obtiene un histórico tercer mandato consecutivo. *DW*. Consultado el 25 de octubre de 2022 en <https://www.dw.com/es/xi-jinping-obtiene-un-hist%C3%B3rico-tercer-mandato-consecutivo/a-63529668#:~:text=%22China%20no%20puede%20desarrollarse%20sin,estabilidad%20social%20a%20largo%20plazo%22.>
- s/n. (2020). Estudio de Mercado sobre Compras Públicas (EM05-2019). *Fiscalía Nacional Económica*. Consultado el 17 de noviembre de 2022 en <https://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2020/11/Informe-Final-EM05.pdf>
- s/n. (2022). Country Comparison: Chile-China. *Hofstede Insights*. Consultado el 17 de noviembre de 2022 en <https://www.hofstede-insights.com/country-comparison/chile,china/>
- s/n. (22 de noviembre de 2016). Chile and China establish a Comprehensive Strategic Partnership. *MINREL*. Consultado el 28 de noviembre de 2022 en https://www.minrel.gob.cl/chile-and-china-establish-a-comprehensive-strategic-partnership/minrel_old/2017-05-03/122721.html
- s/n. (23 de septiembre de 2017). Equipo latinoamericano Kaos Latin Gamers se prepara en Europa para Mundial de League of Legends. *El Mostrador*. Consultado el 09 de noviembre de 2017

- en <https://www.elmostrador.cl/agenda-pais/2017/09/23/equipo-latinoamericano-kaos-latin-gamers-se-prepara-en-europa-para-mundial-de-league-of-legends/>
- s/n (2020). TDLC dio luz verde a minera china *Tianqi* para comprar 24% accionario de SQM. *Guía Minera de Chile*. Consultado el 03 de noviembre de 2022 en <https://www.guiaminera.cl/tldc-dio-luz-verde-a-minera-china-tianqi-para-comprar-24-accionario-de-sqm/>
- s/n. (08 de noviembre de 2020). “Efecto China” comenzó su segunda temporada como proyecto multimedial. *Programa Asia Pacífico de la Biblioteca del Congreso Nacional*. Consultado el 12 de noviembre de 2022 en <https://www.bcn.cl/observatorio/asiapacifico/noticias/programa-efecto-china-cooperativa-2020>
- s/n. (17 de abril de 2017). Subtel y Huawei explorarían factibilidad de enlace submarino entre China y Chile. *BNA Américas*. Consultado el 17 de noviembre de 2022 en <https://www.bnamericas.com/es/noticias/subtel-y-huawei-explorarian-factibilidad-de-enlace-submarino-entre-china-y-chile>
- s/n. (30 de marzo de 2021). De Shangái a Chancay: el primer puerto operado por China en Sudamérica. *Memo*. Consultado el 23 de noviembre de 2022 en <https://www.memo.com.ar/economia/de-shangai-a-chancay-el-primer-puerto-operado-por-china-en-sudamerica/>
- s/n. (17 de julio de 2021). Joe Biden is determined that China should not displace America. *The Economist*. Consultado el 12 de noviembre de 2022 en <https://www.economist.com/briefing/2021/07/17/joe-biden-is-determined-that-china-should-not-displace-america>
- s/n. (14 de julio de 2022). Portavoz de cancillería china refuta afirmación de "trampa de deuda". *Xinhua en español*. Consultado el 06 de diciembre de 2022 en <http://spanish.xinhuanet.com/20220714/10b16e82d0bf46e49d56ac6ac27aac00/c.html>
- s/n. Chile-China: Acuerdo de Libre Comercio. *SUBREI*. Consultado el 16 de noviembre de 2022 en <https://www.subrei.gob.cl/acuerdos-comerciales/acuerdos-comerciales-vigentes/china>
- s/n, (26 de agosto de 2022). The Chinese Dream Is a Dream of the People. Foreign Ministry of People Republic of China. Consultado el 28 de noviembre de 2022 en https://www.fmprc.gov.cn/mfa_eng/topics_665678/zggcddwjw100ggs/xsd/202208/t20220826_10754300.html
- Abon, J. (22 de agosto 2017). Kaos Latin Gamers camino a China: venció a Isurus Gaming en la final de la Copa Latinoamérica Sur 2017 de League of Legends por 3-1 frente a 6 mil personas en el DIRECTV Arena. *Technopatas*. Consultado el 20 de diciembre de 2022 en <https://www.technopatas.com/kaos-latin-gamers-camino-a-china/>
- Agodzo, D. (2015). Six Approaches to Understanding National Cultures: Hofstede’s Cultural Dimensions. [Artículo] *Spring Arbor University*. Pp. 1-12.
- Ahumada Figueroa, M. (2020). Viajeros a la República Popular China: José Venturelli, los intelectuales, políticos y parlamentarios chilenos en los años cincuenta y sesenta. *TRANSMODERNITY: Journal of Peripheral Cultural Production of the Luso-Hispanic World*, 9(3)

- ALADAA Chile. (2021). *Estatutos "ALADAA CHILE, ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE ASIA Y ÁFRICA, SEDE CHILE"*. Consultado el 07 de noviembre de 2022 en <https://www.aladaachile.com/estatutos>
- Albert, L. Simon, P. (1983). *Las Relaciones Interpersonales*. Barcelona, España: Editorial Herder.
- Alden, C. (2020). Comprendiendo la diplomacia de la deuda: China, "Trampas de deuda" y el desarrollo en el Hemisferio Sur [Working Paper] . SENACYT. Consultado el 06 de diciembre de 2022 en <https://cenics.org/wp-content/uploads/2020/09/Paper-1-La-deuda-Espanol.pdf>
- Appadurai, A. *Hacer negocios con palabras: El fracaso del lenguaje como clave para entender el capitalismo financiero*. Buenos Aires, Argentina: Siglo XXI Editores.
- Asia Pacífico BCN. (28 octubre de 2008). Senado presenta hoy muestra histórica de viajes de Zheng He. *Biblioteca del Congreso Nacional*. Consultado el 23 de noviembre de 2022 en <https://www.bcn.cl/observatorio/asiapacifico/noticias/senado-zheng-he-exposicion>
- Asia Pacífico BCN. (08 de noviembre de 2020). "Efecto China" comenzó su segunda temporada como proyecto multimedial. *Biblioteca del Congreso Nacional*. Consultado el 17 de noviembre de 2022 en <https://www.bcn.cl/observatorio/asiapacifico/noticias/programa-efecto-china-cooperativa-2020>
- Arancibia, F. (20 de abril de 2022). Aisino se retira de Chile a cuatro meses de perder licitación impugnada por sus competidores. *Interferencia*. Consultado el 17 de noviembre de 2022 en <https://interferencia.cl/articulos/aisino-se-retira-de-chile-cuatro-meses-de-perder-licitacion-impugnada-por-sus-competidores>
- Araya, V. Alfaro, M. Andonegui, M. (2007). Constructivismos: Orígenes y perspectivas. *Revista de Educación, Vol. 13(24)*, pp. 76-92.
- Arnold, M. (1991). Antropología social aplicada en organizaciones económicas y participacionales. *Revista Chilena de Antropología, (10)*. pp. 81-95. Consultado el 15 de noviembre de 2022 en <https://revistadeantropologia.uchile.cl/index.php/RCA/article/view/17684>
- Arnold Cathalifaud, M. (1998). Recursos para la Investigación Sistemico/Constructivista. *Cinta de Moebio, (3)*. Consultado el 17 de noviembre de 2022 en https://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/121590/Recursos_para_la_investigacion.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Arnold, M. Rodríguez, D. (1992). Las Organizaciones: Observaciones Teóricas y su proyección en la investigación sociocultural. *Revista Chilena de Antropología, (11)*, pp. 87-94.
- Arnold-Cathalifaud, M. (2008). Las organizaciones desde la teoría de los sistemas sociopiéuticos. *Cinta moebio, (33)*, pp. 90-108. Consultado en <https://www.moebio.uchile.cl/32/arnold.html>
- Aróstica, P. (2020). 50 años entre Chile y China: Asimetrías, cambios y proyecciones. *RED CAEM, (19)*. Consultado el 16 de noviembre de 2022 en <http://chinayamericalatina.com/wps/>
- Avila, J. P. (2015). El programa de investigación sociopiéutico: Una entrevista con Marcelo Arnold. *Revista Mad, (32)*. pp. 116-135.
- Ayala, J. L. (2014). Interdependencia compleja. Cuatro enfoques teóricos de la cooperación internacional de los Gobiernos subnacionales. *Revista De El Colegio De San Luis, (7)*. Pp. 256-273

- Barozet, E. (2006). El valor histórico del pituto: Clase media, integración y diferenciación en Chile *Revista de Sociología Universidad de Chile*, (20), pp. 69-96.
- Bennet, J. 1996. "Applied and Action Anthropology: Ideological and Conceptual Aspects". *Current Anthropology* Vol. 36. Supplement. February. pp. 23–53.
- Bigot, M. (2009). Apuntes de lingüística antropológica. Universidad Nacional de Rosario. Consultado en <https://rephip.unr.edu.ar/bitstream/handle/2133/1367/1.DOMINIO%20DE%20LA%20LING%C3%9C%C3%8DSTICA%20ANTROPOL%C3%93GICA.pdf?sequence=2>
- Blanco, M. (1994). Hacia una antropología de la burocracia. *Nueva Antropología*, XIV (46), pp.117-129.[fecha de Consulta 17 de Noviembre de 2022]. ISSN: 0185-0636. Recuperado de: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=15904608>
- Bobbio, N., Mateucci, N. & Pasquino, G. (2011). Diccionario de Política. (Vol. 1 a-j). México, DF, México: Siglo Veintiuno Editores.
- Bogdan, R. C., & Biklen, S. K. (1992). *Qualitative research for education: An introduction to theory and methods*. Boston: Allyn & Bacon.
- Bórquez, A. Artaza, M. (2021) Asuntos de Seguridad No-Tradicional y las cooperaciones científicas entre Chile y China. En Bórquez, A. López, D. & Muñoz, F. *Relaciones Chile-China: Un enfoque integral*. Ril Editores (175-194).
- Bourdieu, P. (1980). Le capital social. Notes provisoires. *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, 31, pp. 2-3.
- Bourdieu, P. (2002). *Campo de poder, campo intelectual*: Editorial Montessor.
- Bourdieu, P. (2007). *El sentido práctico*. Buenos Aires, Argentina: Siglo XXI Editores.
- Bourdieu, P. (2012). *Bosquejo de una teoría de la práctica*. Buenos Aires, Argentina: Prometeo Libros
- Brautigam, D. Rithmire, M. (6 de febrero de 2021). The Chinese 'Debt Trap' Is a Myth. *The Atlantic*. Consultado el 06 de diciembre de 2022 en <https://www.theatlantic.com/international/archive/2021/02/china-debt-trap-diplomacy/617953/>
- Bruno, P., Alvarado, M., Cagiao, P., Martínez, A., & Pita, A. (2020). Reflexiones sobre la vida diplomática: actores, entramados y dinámicas. Perspectivas y propuestas a la luz de experiencias de investigación. *Revista De Historia De América*, (160), pp. 381-403. <https://doi.org/10.35424/rha.160.2021.909>
- Bryman, A. (2012). *Social Research Methods (4 ed.)*. New York, EE. UU: Oxford University Press.
- Cadenas, H. (2005). La Antropología Aplicada en una Sociedad Compleja. *Revista MAD*, (13). Pp. 1-9.
- Calle Recabarren, M. A., (2014). HIJOS DEL DRAGÓN: INMIGRANTES CHINOS Y SU INSERCIÓN SOCIOECONÓMICA EN LA PROVINCIA DE TARAPACA, 1860-1940". *Revista de Ciencias Sociales*. (CI), (32), 25-62.

- Calvo, S. (2018). *Desafíos de Chile en el Asia Pacífico 2018-2022*. BCN sección Asia Pacífico. Recuperado el 20 de junio de 2021 de: https://obtienearchivo.bcn.cl/obtienearchivo?id=repositorio/10221/25626/4/Desafios_ChileAsiaPacifico_2018-2022.pdf
- Calvo, S. (2022). *Inversión de China en Chile: análisis de IED de China en la última década*. Programa Asia-Pacífico de la Biblioteca del Congreso Nacional. Consultado el 06 de noviembre de 2022 en https://obtienearchivo.bcn.cl/obtienearchivo?id=repositorio/10221/32890/1/Inversion_de_China_en_Chile.pdf
- Cárdenas, V., (2017). Releyendo a Ferdinand de Saussure: El signo lingüístico. *Cuadernos de la Facultad de Humanidades y Ciencias Sociales - Universidad Nacional de Jujuy*, (51), pp. 27-38. Consultado el 18 de noviembre de 2022 en <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=18554668002>
- Carrillo, M. Leyva-Moral, J. M. & M. J. L. (2011). El análisis de los datos cualitativos: un proceso complejo. *Index de Enfermería*, 20(1-2), pp.96-100. Consultado el 30 de noviembre de 2022 en https://scielo.isciii.es/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1132-12962011000100020.
- Carrión, Juan (2007). *Estrategia, de la visión a la acción*. ESIC Editorial.
- Cazau, P. (2006). *Introducción a la investigación en ciencias sociales*. Consultado en https://gc.scalahed.com/recursos/files/r161r/w25070w/Seman1/Introduccion_Investigacion_CAP1.pdf
- Cerón-Martínez, A. (2019). Habitus, campo y capital. Lecciones teóricas y metodológicas de un sociólogo bearnés. *Cinta de moebio*, (66), pp. 310-320. Consultado en https://www.scielo.cl/scielo.php?pid=S0717-554X2019000300310&script=sci_arttext
- Coleman, J. S. (1988). Social capital in the creation of human capital. *American Journal of Sociology*, (94), pp. 95–120.
- Colmenares, N. Abarca, K. (2022). La migración a nivel local en Chile. Desafíos, demandas y políticas en tiempos de pandemia. *Si Somos americanos*, 22(1), pp. 164-192
- Consejo de Relaciones Internacionales de América Latina y el Caribe. (2020). *Informe China-CELAC N°5*. Consultado el 04 de noviembre de 2022 en <http://chinayamericalatina.com/wp-content/uploads/2020/08/InfCELAC5.pdf>
- Contreras, J. (18 de enero de 2013). *El comportamiento del consumo [Sesión de Conferencia]*. Congreso del Futuro, Santiago, Chile.
- Corona, J. Maldonado J. (2018). Investigación Cualitativa: Enfoque Emic-Etic. *Revista Cubana de Investigaciones Biomédicas*, 37(4), pp. 1-4. Consultado el el 22 de diciembre de 2022, [de http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0864-03002018000400022&Ing=es&tIng=es](http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0864-03002018000400022&Ing=es&tIng=es).
- Creswell, J. (2007). *Qualitative Inquiry and Research Design: Choosing Among Five Approaches*. California, EE.UU: Sage Publications.
- Datos Macro. (2022). Chile-Inmigración. Consultado en <https://datosmacro.expansion.com/demografia/migracion/inmigracion/chile>

- De Carlos Izquierdo, J. (2017). Antropología Operativa. Barataria. *Revista Castellano-Manchega De Ciencias Sociales*, (22), pp. 99-118.
- De la Garza, E. Leyva, G. (2010). *Tratado de Metodología de las Ciencias Sociales: Perspectivas actuales*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Dodwell, D. (28 de marzo de 2021). The myth of China's 'debt-trap' diplomacy must be uttered once and for all. *South China Morning Post*. Consultado el 06 de diciembre de 2022 en <https://www.scmp.com/comment/opinion/article/3127314/myth-chinas-debt-trap-diplomacy-must-be-put-bed-once-and-all>
- Durkheim, E. (2012). *La división del trabajo social*. Buenos Aires, Argentina: Siglo XXI Editores.
- Eguiguren, J.E. (1987). *Relaciones Internacionales: Una perspectiva antropológica*. Santiago, Chile: Editorial Andrés Bello.
- Evanoff, R. (2020). Introducing Intercultural Ethics. In G. Rings & S. Rasinger (Eds.), *The Cambridge Handbook of Intercultural Communication*. (Cambridge Handbooks in Language and Linguistics,) pp. 187-202. Cambridge: Cambridge University Press.
- Evan Ellis, R. (2011). Chinese Soft Power in Latin America: A Case Study. *Joint Forces Quarterly*, Vol. 60(8), pp. 85-91. Consultado el 06 de noviembre de 2022 en https://www.researchgate.net/publication/235023636_Chinese_Soft_Power_in_Latin_America_A_Case_Study
- Fanjul, E. (08 de septiembre de 2016). Canadá, el multiculturalismo tranquilo. *Real Instituto Elcano*. Consultado el 12 de noviembre de 2022 en <https://www.realinstitutoelcano.org/canada-multiculturalismo-tranquilo/>
- Friedman, K. Friedman, J. (2008). *Historical Transformations: The Anthropology of Global Systems*. Altamira Press.
- Galdos, C. P. M. (2000). Negociación. *Derecho & Sociedad*, (14), 19-35. Consultado en <https://revistas.pucp.edu.pe/index.php/derechosociedad/article/view/16622>
- García, O. (2012). Los chinos en la Guerra del Pacífico. *REVISMAR*, (5), pp. 471-478. Consultado en <https://revistamarina.cl/revistas/2012/5/garcia.pdf>
- García Canclini, N. (1989). *Culturas Híbridas: Estrategias para entrar y salir de la modernidad*. México: Grijalbo.
- Garay, G. (22 de febrero de 2022). China y Chile unidos por las estrellas. *Embajada de la RPC en Chile*. Consultado el 13 de noviembre de 2022 en http://cl.china-embassy.gov.cn/esp/zgqx/kjww/202202/t20220222_10644241.htm
- Garver, J. (2016). *China's Quest: The History of the Foreign Relations of the People's Republic, revised and updated*. EE.UU: Oxford University Press.
- Gaymer, C. (2011). Cross-Cultural Issues Between the English and the Chileans: An Introductory Analysis to Understand Cultural Differences in Business and Society. *Revista MAD*, (7), pp. 1-52.
- Geertz, C. (1973). *La interpretación de las culturas*. España: Gedisa Editorial.

- Girones, C. (2022). China perdona la deuda a 17 países en África a cambio de influencia y nuevos contratos. Newtral. Consultado en <https://www.newtral.es/china-condona-deuda-paises-afri/20220826/>
- Gómez, D. Ovando, C. (2022). Una aproximación de los aportes etnográficos a los estudios diplomáticos. *Colombia Internacional*, (112). pp. 119-148. Consultado el 14 de noviembre de 2022 en <https://revistas.uniandes.edu.co/doi/pdf/10.7440/colombiaint112.2022.05>
- González-Domínguez, C. (2017). Líder de opinión y opinión pública. Hacia una reflexividad epistemológica de los conceptos. *Revista Mexicana de Opinión Pública*, vol. 22, pp. 15-32.
- Gonnet, J. P. (2013). La observación de la cultura en sistemas organizacionales. Una hipótesis. *Revista MAD*, (28), pp. 34-46.
- Goody, J. (2012). *Production and Reproduction: A Comparative Study of the Domestic Domain*. Cambridge University Press.
- Greenhouse, C. J. (1985). Anthropology at Home: Whose Home? *Human Organization*, 44(3), pp. 261–264. Consultado el 14 de noviembre de 2022 en <http://www.jstor.org/stable/44126147>
- Gualda, L. Sáez, J. (26 de julio de 2022). ESPECIAL: Destacan en Argentina alcance de la 2ª Exposición Internacional de Productos de Consumo de China. *Xinhua en español*. Consultado el 06 de noviembre de 2022 en <http://spanish.xinhuanet.com/20220726/82d372a506d841119b4bf0625c8249e7/c.html>
- Hall, E. T. (2003). *La Dimensión Oculta*. México: Siglo XXI Editores.
- Harris, M. (2001). *Antropología Cultural*. Madrid, España: Alianza Editorial.
- Hannerz, U. (1998). *Conexiones Transnacionales: Cultura, gente, lugares*. España: Ediciones Cátedra.
- Heine, J. (2016). The Chile-China Paradox: Burgeoning Trade, Little Investment. *Asian Perspective*, 40(4), pp. 653–673.
- Heine, J. (15 de septiembre de 2022). Chile: ¿dándole las espaldas al Océano Pacífico? Por Jorge Heine. *La Mirada: El Nuevo Observatorio*. Consultado el 25 de octubre de 2022 en: <https://lamiradasemanal.cl/chile-dandole-las-espaldas-al-oceano-pacifico-por-jorge-heine/>
- Heine, J. (2022). *Xi-na en siglo del dragón*. Santiago, Chile: Lom Ediciones.
- Hernández, R. Fernández, C. Baptista, P. (2014). *Metodología de la Investigación*. México: McGraw Hill.
- Hofstede, G. Hofstede, G. J. Minkov, M. (2010). *Cultures and Organizations: Intercultural Cooperation and Its Importance for Survival*. EE.UU: McGraw-Hill.
- Holcombe, Charles. (2017). *Una Historia de Asia Oriental: De los orígenes de la civilización al siglo XXI*. México: Fondo de Cultura Económica
- Hurn, B. Tomalin, B. (2013). *Cross-Cultural Communication: Theory and Practice*. New York, EE.UU: Palgrave Macmillan.
- Jian, C. (2001). *Mao's China and the cold war*. EE.UU: The University of North Carolina Press.
- Jordan, A. (2010). The Importance of Business Anthropology: Its Unique Contributions. *International Journal of Business Anthropology Vol. 1(1)*, pp. 15-25.

- Jordan, A. (2013). *Business Anthropology*. (2° ed.). Illinois, EE. UU: Waveland Press Inc.
- Jorquera Mery, C. (2021). El sistema Tianxia como vínculo clave entre China y América Latina. *Si Somos Americanos*, 21(2), pp. 203-224.
- Jurado, G. (2019). Efecto Hawthorne: primeros contactos entre antropología y empresa. *Antropología 2.0*. Recuperado el 18 de junio de 2021 de <https://blog.antropologia2-0.com/es/efecto-hawthorne-primeros-contactos-entre-antropologia-y-empresa/>
- Keohane, R. Nye, J. (1998). Power and interdependence in the information age. *Foreign Affairs*, Vol. 77(5), pp. 81-94.
- Kim, P. (15 de noviembre de 2021). China's Search for Allies: Is Beijing Building a Rival Alliance System? *Foreign Affairs*. Consultado el 13 de noviembre de 2022 en <https://www.foreignaffairs.com/articles/china/2021-11-15/chinas-search-allies>
- Kottak, C.P. (2000) La cultura y el desarrollo económico. En: Viola, A. (Comp.), *Antropología del desarrollo*, Paidós, Barcelona, 103-128.
- Labarca, C. (2015). *Ni hao Mr. Pérez, Buenos días Mr. Li – Chile y China: cultura, negocios y confianza global*. Santiago, Chile: Ediciones UC.
- Labarca, C. Montt, M. (6 de diciembre de 2022). Hablando de China: ¿Dónde están las mujeres? *Diario Financiero*. Consultado el 06 de diciembre de 2022 en <https://www.df.cl/pinión/columnistas/df-conexión-a-china-hablando-de-china-donde-están-las-mujeres>
- Labarca, C. (7 de julio de 2020). DF Conexión a China: Discurso de los primeros. *Diario Financiero*. Consultado el 16 de noviembre de 2022 en <https://www.df.cl/opinion/columnistas/df-conexion-a-china-el-discurso-de-los-primeros>
- Lazaro, E. (agosto 2022). La “trampa de la deuda china”, una mentira más del imperialismo estadounidense. *Centro Mexicano de Estudios Económicos y Sociales*. Consultado el 06 de diciembre de 2022 en <https://cemees.org/2022/08/20/la-trampa-de-la-deuda-china-una-mentira-mas-del-imperialismo-estadounidense/>
- Lin Chou, D. (2004). *Chile y China: inmigración y relaciones bilaterales (1845-1970)*. Santiago, Dirección de Bibliotecas Archivos y Museos.
- Li, Q. and Ye, M. (2019), "China's emerging partnership network: what, who, where, when and why", *International Trade, Politics and Development*, Vol. 3 No. 2, pp. 66-81 Consultado el 01 de diciembre de 2022 en <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/ITPD-05-2019-0004/full/pdf?title=chinas-emerging-partnership-network-what-who-where-when-and-why>
- López, S. D. (2017). *Antropología de la empresa*. Ediciones Bellaterra: Barcelona, España.
- López, C., Díaz, P. A. Robledo, J. (2015). La organización informal y sus efectos en las capacidades de innovación. *Universidad & Empresa*, 17(28), pp. 191-217.
- Luo, Y. (2020). *Guanxi and Business*. (3° ed). Singapur: World Scientific Publishing.
- Martínez, D. (2019). Diplomacia cultural de Chile para el siglo XXI: análisis y propuesta [Tesis]. Pontificia Universidad Católica de Valparaíso. Consultado en http://opac.pucv.cl/pucv_txt/Txt-9000/UCC9286_01.pdf

- Mascareño A. 2006. Sociología del Método: La Forma de la Investigación Sistemática. *Cinta moebio*, (26), pp. 122-154.
- Mascareño, A. (2010). Construct this! O por qué el constructivismo sistémico es real. *MAD*, (23), pp. 9-24.
- Mendieta, G. (2015). Informantes y muestreo en investigación cualitativa. *Investigaciones Andina*, (17). Pp. 1148-1150.
- Meyer, E. (2020). *The Culture Map: breaking through the invisible boundaries of global business*. New York: PublicAffairs.
- Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile. (2021). Intereses de la Política Exterior de Chile. *MINREL*. Recuperado el 12 de septiembre de 2021 en <https://minrel.gob.cl/minrel/politica-exterior/intereses-de-la-politica-exterior-de-chile#:~:text=La%20pol%C3%ADtica%20exterior%20busca%20proyectarnos,las%20exportaciones%20de%20bienes%20y>
- Mir, R. Fayard, A (Ed.). (2021). *The Routledge Companion to Anthropology and Business (1era Ed.)*. New York, EE.UU.: Routledge Companions.
- Mondragón, P. (2017). Antropología en los negocios. *Antropología 2.0*. Recuperado el 15 de junio de 2021 de: <https://blog.antropologia2-0.com/es/antropologia-negocios/>
- Montt, M. Rehner, J. (2012). “Distancia cultural” entre América Latina y Asia: reflexiones sobre el uso y utilidad de dimensiones culturales. *Cuadernos de Trabajo* (8). Santiago, Chile: Centro de Estudios Asiáticos Universidad Católica de Chile.
- Montt, M. (2021). El diálogo de las almas: Relaciones culturales entre Chile y la República Popular China. En Bórquez, A. López, D. Muñoz, F. (Ed.). *Relaciones entre Chile y China: Un enfoque integral*. Santiago, Chile: Ril Editores.
- Montt, M. Chan, C. (2022). *Chineseness in Chile: Shifting Representations During the Twenty-First Century*. Palgrave Macmillan
- Moreno Pestaña J. L. (2013). Pierre Bourdieu y el análisis de los campos intelectuales. *Logos. Anales del Seminario de Metafísica*, 46, pp. 149-165.
- Muñoz, F. (2021). 50 años de relaciones económicas entre Chile y China. En Bórquez, A. López, D. Muñoz, F. (Ed.). *Relaciones entre Chile y China: Un enfoque integral*. Santiago, Chile: Ril Editores.
- Nye, J. (2004). *Soft Power: The mean of to success in World Politics*. EE. UU, New York: PublicAffairs
- Olivares, E. (2004) *China no olvida. La Tercera*. En Labarca, C. (2015). *Ni Hao Mr. Pérez. Buenos días Mr. Li*. Santiago, Chile: Ediciones UC.
- Olave, R. (10 de febrero de 2020). Las razones que explican el “reinado” de la cereza chilena en China. *La Tercera*. Consultado el 23 de noviembre de 2022 en <https://www.latercera.com/conexion-china/noticia/cereza-chilena-china/1005102/Perez>
- LeFort, M. (2003). China y América Latina: estrategias bajo una hegemonía transitoria. *Nueva Sociedad*, (83). pp. 89-101.

- Pakarati, M. (1998). Relaciones Chile-República Popular China. *Diplomacia – Académica Diplomática Andres Bello*, (76), pp. 22-36.
- Pappier, A. (2019). China y la Ruta de la Seda: sus proyectos de turismo cultural con UNESCO y UNWTO. En Bogado, E. (Ed.). *China: una nueva estrategia geopolítica global: La iniciativa la Franja y la Ruta*. Argentina: IRI.
- Peña, N. (16 de octubre de 2019). Expertos advierten potencial conflicto de interés con su rol como embajador en Asia. *El Mercurio*. Consultado el 17 de noviembre de 2022 en <https://segreader.emol.cl/2019/10/16/A/G93MR0LQ/light?gt=160001>
- Pérez Le-Fort, M. (2003). El foro internacional de la ASEAN y la República Popular China. *Estudios Internacionales*, 36(143), p. 103–126. Consultado el 17 de diciembre de 2022 en <https://revistaei.uchile.cl/index.php/REI/article/view/14661>
- Peters, T. J., and R. H. Waterman (1982). *In Search of Excellence: Lessons from America's Best-Run Companies*. New York: Harper & Row
- Pierotic, A. (2021). No a los arrepentidos en China. *Diario Financiero*. Recuperado el 25 de septiembre de 2022 en <https://www.df.cl/opinion/columnistas/df-conexion-a-china-no-a-los-arrepentidos-en-china>
- Pozzo, M. I., & Soloviev, K. (2011). CULTURAS Y LENGUAS: LA IMPRONTA CULTURAL EN LA INTERPRETACIÓN LINGÜÍSTICA. *Tiempo de Educar*, 12(24), 171-205. Consultado el 16 de noviembre de 2022 en <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=31121089002>
- Poklepovic, M. (2020). Algo para recordar: Chinos en la Guerra del Pacífico. *Revista Shang Bao*. Consultado en https://www.chicit.cl/sitio/wp-content/uploads/2020/12/Shang-Bao-2020-Edici%C3%B3n-Especial_compressed.pdf
- Price, D. H. (2011). HOW THE CIA AND PENTAGON HARNESSSED ANTHROPOLOGICAL RESEARCH DURING THE SECOND WORLD WAR AND COLD WAR WITH LITTLE CRITICAL NOTICE. *Journal of Anthropological Research*, 67(3), pp. 333–356. Consultado <http://www.jstor.org/stable/41303322>
- Putnam R.D. (1995) Bowling alone: America's declining social capital. *Journal of Democracy*, vol. 6(1):65– 78
- Ramírez, N. (28 de junio de 2017). A 12 años del plan de chino mandarín: Más de 10 mil escolares chilenos han tenido contacto con ese idioma. *El Mercurio*. Consultado el 12 de noviembre de 2022 en <https://www.emol.com/noticias/Nacional/2017/06/28/864502/A-12-anos-del-plan-Chino-mandarin-hoy-se-ensena-en-16-colegios-municipales-chilenos.html>
- Ramírez, P. (24 de abril de 2019). Huawei, 5G y el cable transpacífico: las claves de la visita de Piñera a China. *Interferencia*. Consultado el 17 de noviembre de 2022 en <https://interferencia.cl/articulos/huawei-5g-y-el-cable-transpacifico-las-claves-de-la-visita-de-pinera-china>
- Ren, J. (2021). REPENSAR LA DIPLOMACIA CULTURAL DESDE LA PERSPECTIVA CHINA: GUILLERMO DEL PEDREGAL Y LA IMAGEN DEL LIDERAZGO CHINO SOBRE CHILE (1959-1975). *Intus - Legere Historia*, 15(1), pp. 171-185.

- Rey, F. (25 de octubre de 2016). La Conferencia de Bandung, el nacimiento del altermundismo. *El Orden Mundial*. Consultado el 17 de noviembre de 2022 en <https://elordenmundial.com/la-conferencia-bandung-nacimiento-del-altermundismo/>
- Reyero, V. (2017). 4 funciones de los antropólogos en la empresa. *Antropología 2.0*. Recuperado el 20 de septiembre de 2021 de <https://blog.antropologia2-0.com/es/antropologia-empresa-bill-beeman/>
- Richman, G. (2019). China, India y el acceso del “Estado Civilización”. *Diario Financiero*. Consultado el 25 de octubre de 2022 en: <https://www.df.cl/opinion/columnistas/china-india-y-el-ascenso-del-estado-civilizacion>
- Ríos, M.E. Andrade, M. (2019). INFORME: ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD DE UNA NUEVA CARRERA EN ESTUDIOS DE CHINA. Universidad Santo Tomás.
- Riquelme, D. Ovando, C. (2022). Una aproximación de los aportes etnográficos a los estudios diplomáticos. *Colombia Internacional*, 112, pp. 119-148. Consultado el 07 de diciembre de 2021 en https://www.researchgate.net/publication/364996793_Una_aproximacion_de_los_aportes_etnograficos_a_los_estudios_diplomaticos
- Roach, S. (22 de agosto de 2022). El sacrificio del crecimiento en China. *El Economista*. Consultado el 22 de noviembre de 2022 en <https://www.economista.com.mx/opinion/El-sacrificio-del-crecimiento-de-China-20220828-0084.html>
- Rodríguez Barba, F., (2015). Diplomacia cultural. ¿Qué es y qué no es?. *Espacios Públicos*, vol. 18(43), 33-49.
- Rodríguez, D. (2008). *Diagnóstico Organizacional (6ta ed.)*. México D.F. México: AlfaOmega Grupo Editor.
- Rodríguez D. Arnold, M. (1999). Sociedad y teoría de sistemas : elementos para la comprensión de la teoría de Niklas Luhmann. Consultado en <https://repositorio.uchile.cl/handle/2250/122275>
- Romero, V. (14 de enero de 2020). China es el país donde más se consumen esports. *Dpl News*. Consultado el 10 de noviembre de 2022 en <https://dplnews.com/china-es-el-pais-donde-mas-se-consumen-esports/>
- Rosales, O. (2020). *El Sueño Chino: Cómo se ve China a sí misma y cómo nos equivocamos los occidentales al interpretarla*. Santiago, Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- Rothhammer, F. (2019). ¿Cuál es el origen genético de los chilenos? La Tercera. Consultado en <https://www.latercera.com/que-pasa/noticia/origen-genetico-los-chilenos/614563/>
- Roy, D. (2022). China’s Growing Influence in Latin America. *Council of Foreign Relations*. Consultado el 04 de diciembre de 2022 en <https://www.cfr.org/backgrounder/china-influence-latin-america-argentina-brazil-venezuela-security-energy-bri>
- Rus Arias, E. (2020). Proceso de negociación. *Economipedia*. Consultado en <https://economipedia.com/definiciones/proceso-de-negociacion.html>
- Sahd, J (Ed.). (2021). *China y América Latina: claves hacia el futuro*. Centro de Estudios Internacionales UC. Consultado el 16 de noviembre de 2022 en http://centroestudiosinternacionales.uc.cl/images/publicaciones/publicaciones-ceiuc/2021/china_ceiuc_digital.pdf

- Sahlins, M. (2014). Confucius Institutes: Academic Malware 孔子学院 學術的. *The Asia-Pacific Journal*, vol. 12(1), pp. 1-28. Consultado el 26 de noviembre de 2022 en <https://apjif.org/-Marshall-Sahlins/4220/article.pdf>
- Santander, P. (12 febrero de 2021). Año nuevo chino, mejoramiento genético y la búsqueda de la cereza perfecta. *Universidad Católica de Chile*. Consultado el 12 de noviembre de 2022 en <https://www.uc.cl/noticias/ano-nuevo-chino-mejoramiento-genetico-y-la-busqueda-de-la-cereza-perfecta/>
- Sánchez Dromundo, R. A. (2007). La teoría de los campos de Bourdieu, como esquema teórico de análisis del proceso de graduación en posgrado. *Revista Electrónica de Investigación Educativa*, 9 (1). Consultado el 17 de noviembre de 2022, en <http://redie.uabc.mx/vol9no1/contenido/dromundo.html>
- Schein, E.H. (2010). *Organizational Culture and Leadership* (3ra Ed.). California, EEUU: Jossey-Bass Print.
- Schriefer, P. (18 de abril de 2016). *What's the difference between multicultural, intercultural, and cross-cultural communication?*. Spring Institute. Consultado el 16 de noviembre de 2022 en <https://springinstitute.org/whats-difference-multicultural-intercultural-cross-cultural-communication/>
- Simón, P. Albert, L (1989). *Las relaciones interpersonales: Ejercicios prácticos y fundamentos teóricos*. Barcelona, España: Editorial Herder.
- Smith, K. Bailie, K. (2 de marzo de 2022). Biden's Build Back Better Plan Is Dead. Now What?. *Forbes*. Consultado el 06 de diciembre de 2022 en <https://www.forbes.com/advisor/personal-finance/build-back-better-plan-dead/>
- Solomon, C & Schell, M. (2009). *Managing across cultures: The seven keys to doing business with a global mindset*, McGraw-Hill, London. Web
- Soprano, G. Boixadós, R. & Smietniansky, S. (2018). *Una Introducción a la antropología: Teorías, conceptos y autores*. Buenos Aires, Argentina: Universidad Nacional de Quilmes Editorial.
- Tett, Gillian. (2021). *Anthro-Vision: A New Way to See in Business and Life*. EE.UU: Simon & Schuster.
- Tian, R. Sigamani, P. & Malhotra, S. (2018). *Business Anthropology*. [En *The International Encyclopedia of Anthropology*]. EE.UU: John Wiley & Sons, Ltd
- Tolosa, C.(2010). De los Andes a la Gran Muralla: 40 años de relaciones entre Chile y China. Santiago. *Programa Asia Pacífico Biblioteca del Congreso Nacional*. Consultado el 21 de noviembre de 2022 en https://www.bcn.cl/portal/publicaciones/ediciones-bcn/detalle_libro?id=10221.1%2F55555
- Turzi, M. Méndez, A. (2020). *The Political Economy of China–Latin America Relations: The AIIB Membership*: Springer Books.
- Vidal, J. (2012). Teoría de la Decisión: proceso de interacciones u organizaciones como sistemas de decisiones. *Cinta de Moebio* (44). pp. 136-152
- Villagrán, J. M. Cofré, V. (21 noviembre de 2020). La ofensiva China en Chile genera las primeras alertas. *La Tercera*. Consultado el 05 de noviembre de 2022 en

<https://www.latercera.com/pulso/noticia/la-ofensiva-china-en-chile-genera-las-primeras-alertas/ODKQH276HVCXHCXRRWC4E73OJU/>

- Vitelli, M. (2014). Veinte años de constructivismo en relaciones internacionales. Del debate metateórico al desarrollo de investigaciones empíricas. Una perspectiva sin un marco de política exterior. *POSTData*, Vol. 19(1), pp. 129-162.
- Von Glasersfeld, E. (1996). Aspectos del constructivismo Radical. En M. Pakman. (Editor), *Construcciones de la experiencia humana*. Barcelona: Gedisa.
- Wilhelmy, M. (2001). China y América Latina. *Estudios Internacionales*, 34(133), p. 3–11
- Yang, M. M. (1994): *Gifts, Favors, and Banquets: The Art of Social Relationship in China*. Ithaca, NY: Cornell University Press.
- Yoshino, K. (2018). El nacionalismo desde la perspectiva del mercado: producción, reproducción y consumo del Nihonjinron. En *Guarné, Blai. Antropología de Japón. Identidad, discurso y representación (85-98)*. Barcelona: Bellaterra.
- Yuwei, H. (22 de junio de 2022). Genuine multipolar order advocated by BRICS allows greater levels of dialogue to address challenges: former S. African envoy. *Global Times*. Consultado el 06 de diciembre de 2022 en <https://www.globaltimes.cn/page/202206/1268788.shtml>
- Zhang, K.(2021). La Diplomacia del pueblo y las relaciones triangulares: Chile, RPC y Taiwán de China durante la Guerra Fría (1951-1970). *En Relaciones entre Chile y China: Un enfoque Integral*. Santiago, Chile: Ril Editores.
- Zhou, L., & Zhang, S. (2017). How face as a system of value-constructs operates through the interplay of *mianzi and lian* in Chinese: a corpus-based study. *Language Sciences*, vol. 64, 152–166.

Anexos

#	Ámbito	Generación
1	Académico	Generación 2
2	Académico	Generación 2
3	Político	Generación 1
4	Empresario	Generación 1
5	Político	Generación 2
6	Político	Generación 1
7	Académico	Generación 2
8	Político	Generación 1
9	Empresario	Generación 2
10	Académico	Generación 3
11	Académico	Generación 2
12	Político	Generación 3
13	Académico	Generación 3
14	Empresario	Generación 1
15	Político	Generación 2
16	Académico	Generación 2

17	Político	Generación 1
18	Académico	Generación 2
19	Académico	Generación 2
20	Político	Generación 3
21	Académico	Generación 3
22	Académico	Generación 3
23	Académico	Generación 2
24	Académico	Generación 3
25	Académico	Generación 2
26	Académico	Generación 3
27	Académico	Generación 2
28	Político	Generación 3
29	Político	Generación 1
30	Académico	Generación 2
31	Académico	Generación 2
32	Político	Generación 2
33	Político	Generación 2
34	Político	Generación 2
35	Político	Generación 1