

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR
FACULTAD DE COMUNICACIÓN LINGÜÍSTICA Y LITERATURA
ESCUELA MULTILINGÜE DE NEGOCIOS Y RELACIONES INTERNACIONALES**

**DISERTACIÓN DE GRADO PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE LICENCIADA MULTILINGÜE EN NEGOCIOS E
INTERCAMBIOS INTERNACIONALES**

**ANÁLISIS DE LOS PRINCIPALES ASPECTOS CULTURALES QUE
INFLUYEN EN LAS INVERSIONES AL NEGOCIAR ENTRE CHINA Y
ECUADOR**

MARÍA ISABEL HERNÁNDEZ CAICEDO

**SEPTIEMBRE, 2012
QUITO – ECUADOR**

Epígrafa

¶ mi compañero incondicional, a quien está a mi lado celebrando mis triunfos,
consolándome en mis derrotas y enseñándome en cada detalle el amor a la vida.

Por enseñarme a no tener miedo, porque nada es imposible para ti.
Porque contigo aprendí que el cielo es mi límite.

Por ser mi camino, mi luz y verdad.

¶ ti mi Dios

Agradecimiento

A ti papá, por el sacrificio que siempre has hecho por darme lo mejor sin reatimar nada, por ser mi mejor maestro ya que tus consejos han sido mi fortaleza, por hacer posible que este aquí, culminando una etapa importante en mi vida y una de mis mejores experiencias, gracias por tu entrega infinita de amor.

A ti mamá, por ser ese ángel que me ha acompañado durante este tiempo, quien me ha alimentado, abrigado y ha compartido mis risas y llantos.

A ustedes hermanos amados, Sofía, Diana y José quienes han crecido junto a mí enseñándome las experiencias de la vida, alentándome para verme volar como lo han hecho ustedes, porque son mi orgullo, mi ejemplo de amor, de entrega y de luz.

Finalmente, agradezco a todos mis amigos y amigas que durante la elaboración de este trabajo estuvieron apoyándome y brindándome su cariño y su amistad incondicional, gracias porque son ustedes quienes ponen color y felicidad a mi vida.

ÍNDICE

1.	TEMA	1
2.	INTRODUCCIÓN	1
CAPITULO I		
IMPORTANCIA DE LA CULTURA EN LAS NEGOCIACIONES		6
1.1.	Definición de Cultura	6
1.1.1	Clasificación de la cultura	8
1.1.2	Características de la cultura	11
1.1.3	Elementos de la cultura	13
1.2	La cultura de China	14
1.2.1	Identidad cultural de China	19
1.2.2	Idiosincrasia de China	22
1.2.3.	Creencias Religiosas de China	24
1.3.	La cultura de Ecuador	28
1.3.1.	Identidad cultural de Ecuador	31
1.3.2.	Idiosincrasia de Ecuador	32
1.3.3.	Creencias Religiosas de Ecuador	34
CAPITULO II		
INVERSIÓN ECONÓMICA DE CHINA EN ECUADOR		38
2.1.	Economía de China	38
2.1.1.	Apertura Internacional en China	41
2.1.2.	Oportunidades Comerciales en China	44
2.1.3.	Influencia de China en la Economía mundial	46
2.2.	Economía de Ecuador	48
2.2.1.	Apertura Internacional en Ecuador	50
2.2.2.	Oportunidades Comerciales en Ecuador	52
2.2.3.	Influencia de Ecuador en la economía mundial	54
2.3.	Historia de las relaciones comerciales entre China y Ecuador	57
2.3.1.	Importancia de la inversión China en Ecuador	58
2.3.2.	Relaciones bilaterales China y Ecuador	61
2.3.3.	Acuerdos bilaterales China y Ecuador	63
CAPITULO III		
NEGOCIACIÓN ENTRE CHINA Y ECUADOR		67
3.1.	Negociación	67
3.1.1.	Tipos de negociadores y características de un buen negociador	69
3.1.2.	El protocolo en los negocios	72
3.1.3.	Errores comunes en las negociaciones	76
3.2.	Negociación en China	77
3.2.1.	Normas de protocolo importantes en China	79
3.2.2.	Estrategias y características de los negociadores chinos	81
3.2.3.	Aspectos importantes para tener éxito en los negocios en China	83
3.3.	Negociación en Ecuador	85
3.3.1.	Normas de protocolo importantes en Ecuador	86
3.3.2.	Estrategias y características de los negociadores ecuatorianos	88
3.3.3.	Aspectos importantes para tener éxito en los negocios en Ecuador	89
3.3.4	Experiencia de los negociadores ecuatorianos	89

3.	ANÁLISIS	93
4.	CONCLUSIONES	97
5.	RECOMENDACIONES	100
	BIBLIOGRAFÍA.	102

1. TEMA

ANÁLISIS DE LOS PRINCIPALES ASPECTOS CULTURALES QUE INFLUYEN EN LAS INVERSIONES AL NEGOCIAR ENTRE CHINA Y ECUADOR

2. INTRODUCCIÓN

Durante todos los tiempos de la historia, el hombre ha buscado por todos los medios posibles romper inconscientemente sus barreras con el único objetivo de satisfacer desde sus más básicas hasta las más grandes necesidades. Un medio a través del cual se ha logrado este objetivo es el comercio, que desde tiempos antiguos extendió relaciones entre miembros de diferentes culturas, uniendo, desuniendo, complicando y engrandeciendo grupos humanos en pos de abarcar la mayor cantidad de riquezas, tierras, ejércitos, poder.

Desde finales del siglo XX y a inicios del presente, la importancia del comercio mundial se ha incrementado. Si bien el intercambio internacional se dio desde siglos atrás, nunca antes había tenido tanta influencia en individuos, empresas y países. Es muy difícil entender al mundo actual sin la presencia de productos, servicios y gobiernos que van desde un lugar distante a otro buscando satisfacer las exigencias del mercado mundial.

Estamos inmersos en un proceso acelerado e inevitable de Mundialización, de hecho, este fenómeno abarca no solo en la vida privada sino que también en los sectores laborales afectando a las empresas medianas y pequeñas más que a las macro o mega empresas, llegando a todos los sectores de las naciones incluyendo e incidiendo en las zonas marginadas de todos los países. El administrador internacional no es la excepción, y la calidad de comunicación y comprensión de la cultura foránea y de sus variables, determinará en gran medida el éxito que se tenga en la administración laboral.

Pero ¿por qué es tan importante conocer la cultura en los negocios internacionales? Para responder a esta pregunta quiero mencionar un ejemplo muy ilustrativo utilizado por Steers, Sanchez-Runde y Nardon en su libro "*Management Across Cultures*". Ellos utilizan un "saltamontes" y mencionan que estos saltamontes son considerados una peste en Norteamérica, mascotas

en China y deliciosos bocadillos en Tailandia, terminando con una reflexión muy interesante “*si la cultura puede generar tantos diferentes puntos de vista acerca de un saltamontes, imagínense que cosa es lo que podría hacer con la gente*”¹. Estos autores tienen mucha razón al sugerir que la cultura es tan poderosa que influye en la forma como las personas perciben, visualizan y actúan en el mundo y por lo tanto en cómo hacen negocios.

Al hablar de dos mercados totalmente diferentes como es China y Ecuador, la cultura es uno de los factores más importantes que se requiere analizar ya que esta es la base para establecer relaciones comerciales. En los últimos tiempos se ha comenzado a apreciar que la cultura redefine continuamente su papel frente a la economía y al desarrollo, su importancia ya no es objeto de duda en cuanto al progreso y a la cohesión social, pues la cultura tiene un papel relevante ante los temas de diversidad, integración, igualdad en el aspecto social, y también tiene un rol elemental cuando se trata de inversión y negociación.

La diversificación cultural reviste gran importancia para el enriquecimiento de la humanidad, de lo contrario todo devendría en un magma sin ningún colorido ni forma particular. No se deja de tener en cuenta que la globalización, los medios de comunicación y las finanzas crean fuertes interdependencias, lo cual no quita que los mismos hechos desde diferentes culturas tengan lecturas distintas. Por ejemplo se debe conocer que para discutir un negocio con los chinos es importante generar una relación entre las partes lo que se conoce como *Guanxi*, lo que indica una posibilidad de largo plazo para generar confianza, de lo contrario es imposible llegar a un acuerdo con los chinos, algo que para los ecuatorianos es irrelevante.

China ha sorprendido al mundo entero, en tan solo 30 años paso de ser un país agrícola a un país exportador y en constante desarrollo, por lo que se encuentra en la mira de todos los demás países del mundo y en especial del Ecuador, ya que su crecimiento económico no tiene precedentes. Su PIB aumenta a tal velocidad que está avanzando y pronto llegará a ser la primera potencia mundial.

¹ AMÉRICA ECONOMIA, *La importancia de la cultura al momento de hacer negocios internacionales*, <http://www.americaeconomia.com/economia-mercados/comercio/la-importancia-de-la-cultura-al-momento-de-hacer-negocios-internacionales,p.1>, Acceso: 7 de Agosto de 2012, 9h00.

Es importante considerar el interés que ha mostrado el gigante asiático en participar en la economía del Ecuador, convirtiéndose en el mayor financiero e inversionista del país, por lo que la presente investigación tiene por objetivo analizar los principales aspectos culturales que influyen al momento de realizar negociaciones entre China y Ecuador, por otro lado los objetivos inmediatos son: explicar la importancia del comportamiento cultural de China y Ecuador y conocer la importancia de las estrategias de negociación al entablar negociaciones internacionales con el gigante asiático.

Al ser el Ecuador un país con una economía relativamente pequeña y con total interés de expandirse en el mercado internacional y aún con mayor fuerza con el gigante asiático, se mira la necesidad elemental de identificar y conocer las discrepancias culturales de ambos países para dar paso a una comunicación real y mantener una economía estable.

Todas las actividades de nuestra vida ya sean profesionales o personales, en las cuales nos relacionamos con otros seres vivientes, implican alguna forma de negociación, en donde el conocer la cultura de la contra parte es un factor básico al momento de interactuar en el ámbito internacional como es China y Ecuador. Algunos de los ejecutivos de empresas internacionales y negociadores del gobierno no comprenden y es preocupante ya que al fracasar un acuerdo con el gigante asiático estaríamos perdiendo un mercado de más de 1.300 millones de habitantes y la oportunidad de incrementar las inversiones con la segunda potencia mundial.

En el mundo de las negociaciones se hace presente el bagaje personal en toda su mayor expresión, lo que permite que existan negociadores que fácilmente puedan descubrir el comportamiento cultural de la contraparte, así como también hay negociadores que no logran descubrir los mensajes de sus opuestos, por lo que se dan malentendidos debido al desconocimiento de las estrategias culturales de la parte contraria. Al no tener una comunicación clara, concisa y real en una negociación afecta el progreso de las inversiones entre los países y por ende el desarrollo económico de los mismos.

Lo que se pretende verificar es la importancia que se debe dar al aspecto cultural en las negociaciones entre Ecuador y China ya que podría estancar el actual crecimiento de las inversiones y de las relaciones

comerciales entre ambos países, por lo que sería necesario conocer a profundidad las estrategias, protocolo y técnicas de negociación para evitar malentendidos culturales.

Se toma al humanismo como el modelo teórico a utilizarse ya que su pensamiento apoya una ética que basa los valores humanos en experiencias y relaciones en este mundo, y busca como su más alto ideal la felicidad, la libertad y el progreso de la humanidad, sin separar para ello entre razas, religiones o naciones. Está basado en el bienestar del hombre, como principio y fin de toda actividad económica, cultural y social.

Ortega, filósofo humanista, habla de la importancia de la correlación entre los individuos, de esta manera nos damos cuenta de nuestro mundo y de nuestra intervención en el mundo, porque el actuar con los demás nos ayuda a conocernos más y a desarrollar nuestra capacidad de tolerancia ante situaciones difíciles como se presentan en las negociaciones con individuos de diferentes culturas. Propone la interrelación entre los individuos y naciones de una manera armónica, conjunta, bien estructurada y dirigida, para eliminar barreras que obstaculizan la interacción del hombre en sus diversas actividades y hacer de las diferencias una ventaja para poder competir de la mejor manera contra las adversidades, tratarnos los unos a los otros con dignidad como seres humanos que somos libres de maltratos e injusticias.

En la presente disertación partiremos analizando la cultura, su clasificación, características y elementos, posteriormente nos enfocaremos en la cultura de China y de Ecuador describiendo su identidad cultural, la idiosincrasia y las creencias religiosas, para de esta manera comprender el comportamiento, la manera de pensar y ser de los negociadores chinos y ecuatorianos. Es importante mencionar que fue Confucio el que legó más conocimientos a la sociedad china y, a pesar de que su filosofía original se ha ido adaptando con el paso del tiempo a la modernidad, la esencia de sus conocimientos se mantiene en las tradiciones chinas. El gran respeto que los chinos tienen hacia sus ancestros, la tolerancia, la paciencia, la búsqueda continua de la felicidad terrenal, el interés de mantener relaciones duraderas con quienes lo rodean, son características comunes de cada uno de los miembros de la población más grande del mundo.

En el segundo capítulo se hablará de la economía china y de Ecuador; su apertura internacional, las oportunidades comerciales y la influencia que tienen en la economía mundial. Asimismo, la historia de las relaciones comerciales entre ambos países, la importancia de la inversión China en el Ecuador, las relaciones bilaterales, siendo el petróleo el principal producto de exportación hacia china y por ultimo nombrando los principales acuerdos bilaterales entre estos países. Este capítulo nos abrirá los ojos para saber que a pesar de tan opuestas economías hay grandes oportunidades para el desarrollo de ambas naciones.

Finalmente, para lograr analizar a fondo este tema se menciona a la negociación como medio básico para conseguir lo que queremos por lo que se describe los tipos y características de un buen negociador, el protocolo en los negocios, los errores comunes que se cometen al negociar y que se debe tener presente, posteriormente nos enfocaremos en la negociación en China y en Ecuador, detallando las normas de protocolo más importantes, las estrategias y características de los negociadores chinos y ecuatorianos, los aspectos importantes para tener éxito en estos países y la experiencia que han tenido al negociar.

Se estudia el nuevo marco de las negociaciones entre China y Ecuador y la importancia de conocer las estrategias interculturales en un nuevo escenario mundial, las exigencias del mercado respecto a las interacciones comerciales y culturales entre países, ya que para hacer negocios Internacionales se deben tener en cuenta el entorno cultural y de comunicación que exigen las operaciones internacionales actuales, si se quiere mantener un alto nivel de competitividad y poder incursionar en el ámbito internacional de China.

CAPITULO I IMPORTANCIA DE LA CULTURA EN LAS NEGOCIACIONES

1.1 Definición de Cultura

Los estudios acerca del concepto teórico y práctico de la cultura son relativamente recientes. No obstante, la cultura ha existido desde los tiempos más antiguos; propiamente desde cuando el ser humano comenzó a elaborar los primeros instrumentos, partiendo de los objetos naturales o inventando los signos para su comunicación. Precisamente, la etimología de la palabra testifica ese remoto origen de la realidad cultural. “Cultura” proviene del latín *cultus*, que significa: “*Cultivo, resultado o efecto de cultivar los conocimientos humanos y de afinarse por medio del ejercicio las facultades intelectuales del hombre*”². En su sentido más lato, cultura significaba primitivamente “cultivo, labor y beneficio de la tierra”; esto quiere decir que era un ejercicio de actividad transformadora de lo natural³.

Si etimológicamente el concepto tiene ese claro sentido, resulta lógico que, por antonomasia, se aplique también al cultivo de un objeto, que es a la vez sujeto: el hombre. De ahí resulta su uso metafórico, como cultivación del espíritu, que ha quedado como concepto tradicional de la cultura. La cultura como un ideal consciente de auto-cultivación para lograr la comprensión y el goce de lo que está dentro de nuestro intelecto, la verdad, el bien y la belleza, tuvo su origen en el mundo griego⁴.

Para entender lo que es cultura, hay que mirar lo que somos nosotros, los seres humanos. Nosotros somos seres en constante movimiento, creación, desarrollo, etc. Pues es debido a lo mismo, que se han ido creado diferentes culturas. La cultura, son todas aquellas expresiones que el hombre ha ido incorporando a la naturaleza. A la tierra como un todo. Nuestros pensamientos, nuestra arte, la arquitectura, la literatura, en fin, toda creación humana, es cultura. Se dice que cultura, es todo aquello que un hombre necesita saber, para poder actuar de manera correcta, dentro de un grupo social. Por lo mismo, a veces, cuando vamos a otros países, podemos cometer ciertos errores de

² Cfr. SIBIRSKY, Saúl, *Qué es la cultura*, Editorial Columba, California, Volumen 66 de Colección Esquemas, 1966,

p.24

³ Id.

⁴ Id.

procedimiento, ya que nosotros nos comunicamos con diferentes códigos culturales⁵.

Es importante mencionar que la conducta del ser humano es producto de la cultura existente en la sociedad a la que pertenece; por lo tanto, ésta última determina en gran medida la forma en la que cada persona piensa, cree y actúa. Un ejemplo sencillo que ilustra ésta afirmación es el hecho de que todos los seres humanos sienten hambre, pero el cómo, cuándo, dónde y qué comen para satisfacer esa necesidad varía de una sociedad a otra, y de la misma manera sucede con la vestimenta, la vivienda, los medios de transporte, las formas de diversión, etc⁶.

La cultura es una especie de tejido social que abarca las distintas formas y expresiones de una sociedad determinada. Por esto, las costumbres, las prácticas, las maneras de ser, los rituales, los tipos de atuendo y las normas de comportamiento son aspectos incluidos en la cultura. Otra definición establece que la cultura es el conjunto de informaciones y habilidades que posee un individuo⁷. Para la UNESCO, la cultura permite al ser humano la capacidad de reflexión sobre sí mismo: a través de ella, el hombre discierne valores y busca nuevas significaciones⁸.

Tomando en cuenta la anterior definición de cultura, resulta determinante que el negociador considere en todo momento el "factor cultura" de su mercado meta, por los siguientes motivos: la conducta humana es el producto de la cultura existente en la sociedad a la que pertenece, por tanto, no es de extrañar que ésta afecte a sus decisiones de compra y también la cultura es ampliamente aceptada por los miembros de cada sociedad. Por ejemplo, en Escocia no es ninguna novedad ver a un hombre con falda, lo que a su vez da lugar a un "mercado de faldas para hombres" (situación que es inconcebible en países latinos). Además, la cultura es difícil de modificar. Por ejemplo, sería casi imposible para una empresa escocesa que fabrica faldas para hombres

⁵MIS RESPUESTAS, *Que es cultura*, <http://www.misrespuestas.com/que-es-cultura.html>, p.1, Acceso: 10 de Marzo de 2012, 9h00.

⁶PROMONEGOCIOS, *Definición cultura*, <http://www.promonegocios.net/mercadotecnia/cultura-definicion.html>, p.1. Acceso: 10 de Marzo de 2012, 9h30.

⁷DEFINICION.DE, *Definición de Cultura*, <http://definicion.de/cultura/>, p.1, , Acceso: 10 de Marzo de 2012, 12h00.

⁸UNESCO, *Cultura*, <http://www.unesco.org/new/es/unesco/p.1> , Acceso: 10 de Marzo de 2012, 13h00.

que cambie en Latinoamérica la costumbre que tienen los hombres de utilizar pantalón para que en su lugar vistán faldas⁹.

Es importante indicar que la cultura moldea la conducta de las personas por lo que usualmente responden a determinados estímulos de manera homogénea. Por ejemplo, en algunos países asiáticos la gran mayoría de personas están acostumbradas a comer arroz (como parte de su comida principal) por lo que responden al estímulo de hacerlo en sus comidas, más que con otro alimento. En síntesis, en los negocios se debe tener siempre presente que para orientar mejor los productos y servicios hacia la satisfacción de las necesidades y deseos de su mercado meta, se debe conocer, comprender y entender a profundidad la cultura de las personas que la componen¹⁰.

Hoy en día se habla de una cultura global ya que por medio de los avances tecnológicos, estamos viviendo la época de la aldea global. Lo que muchos llaman, globalización. Efecto por el cual, la cultura de los países se han ido amalgamando, debido a que la cultura nacional, va traspasando la frontera geográfica y éste es un efecto que va creciendo mucho más rápido de lo que uno piensa. Si no, sólo hay preguntarse, cuánto de la cultura norteamericana hay en cada capital mundial, sobre todo en los países en vías de desarrollo. Esto se debe al hecho de que al ser Estados Unidos una potencia mundial también tiende a expandir su propia cultura (de manera global) al resto de los países. Lo mismo ocurrió con el Imperio Romano y tantos otros que existieron en la historia del mundo. Muchos hablan que en el futuro se llegará a una cultura única. La cultura terrestre. Aquella cultura, que nos representará, como habitantes de la tierra¹¹.

1.1.1 Clasificación de la cultura

La importancia del desarrollo de una sociedad radica en la posibilidad de mantener firme su propia identidad, su propia cultura para así tener un conocimiento claro de lo que somos y hacia donde queremos ir. Por esto cada sociedad debería encontrar su tipo y estilo de desarrollo, basándose en características de su cultura y en sus estructuras de pensamiento y de acción,

⁹ Cfr, PROMONEGOCIOS, Op.cit, p.5.

¹⁰ Id.

¹¹ MIS RESPUESTAS. Op.cit, p.5.

pues existen tantos esquemas y modelos de desarrollo como existen sociedades¹².

Según el enfoque analítico que se siga, la cultura puede ser clasificada y definida de diversas maneras. En forma más detallista la cultura se clasifica, de acuerdo a sus definiciones, de la siguiente manera¹³:

Tópica: La cultura consiste en una lista de tópicos o categorías, tales como organización social, religión, o economía.

Histórica: La cultura es la herencia social, es la manera que los seres humanos solucionan problemas de adaptación al ambiente o a la vida en común.

Mental: La cultura es un complejo de ideas, o los hábitos aprendidos, que inhiben impulsos y distinguen a la gente de los demás.

Estructural: La cultura consiste en ideas, símbolos, o comportamientos, modelados o pautados e interrelacionados.

Simbólico: La cultura se basa en los significados arbitrariamente asignados que son compartidos por una sociedad.

La cultura puede también ser clasificada de la siguiente manera:

- Por su extensión¹⁴:

Universal: Es aquella que es tomada desde el punto de vista de una abstracción a partir de los rasgos que son comunes en las sociedades del mundo, como por ejemplo, el saludo.

Total: Es aquella que está conformada por la suma de todos los rasgos particulares de una misma sociedad.

Particular: Es igual a la subcultura; conjunto de costumbres compartidas por un grupo que se integra a la cultura general y que a su vez se diferencia de ellas, como por ejemplo, China porque tiene diferentes culturas en un mismo país.

¹² Diss, ECHEVERRÍA KOTOLACHVILI, Katherina, *La influencia de la cultura en el modelo de desarrollo que se ve reflejado en el acelerado crecimiento económico de china*, Pontificia Universidad Católica del Ecuador, 2011, 301.2951Ech43i, p. 23.

¹³ Cfr, MITECNOLÓGICO, *Clasificación de cultura*,

<http://www.mitecnologico.com/Main/ConceptoYClasificacionDeCultura>, Acceso: 10 de Marzo de 2012, 13h30.

¹⁴Id.

- Por su desarrollo¹⁵:

Primitiva: Es aquella cultura que mantiene rasgos precarios de desarrollo técnico y que por ser conservadora no tiende a la innovación.

Civilizada: Es aquella cultura que se actualiza produciendo nuevos elementos que le permitan el desarrollo a la sociedad.

Analfabeta o pre-alfabeta: Es aquella que se maneja con lenguaje oral y no ha incorporado la escritura ni siquiera parcialmente.

Alfabeta: Es aquella cultura que maneja el lenguaje tanto escrito como oral.

- Según su carácter dominante¹⁶:

Sensista: Es aquella cultura que se manifiesta exclusivamente por los sentidos y es conocida a partir de los mismos.

Racional: Es aquella cultura donde impera la razón y es conocido a través de sus productos tangibles.

Ideal: Es aquella cultura que se construye por la combinación de la cultura Sensista y la racional.

- Según su dirección¹⁷:

Pos figurativa: Es aquella cultura que mira al pasado para repetirlo en el presente. Cultura tomada de nuestros mayores sin variaciones. Es generacional y se da particularmente en pueblos primitivos.

Configurativa: Es aquella cultura cuyo modelo no mira el pasado, sino la conducta de los contemporáneos. Los individuos imitan modos de comportamiento de sus pares y recrean los propios.

Pre figurativa: Es aquella cultura innovadora que se proyecta con pautas y comportamientos nuevos y que son válidos para una nueva generación y que no toman como guía el modelo de los padres a seguir pero si como referentes.

¹⁵ Cfr, ESCUELA SECUNDARIA ADROGUÉ PROVINCIA DE BUENOS AIRES, *Clasificación de la cultura*, <http://www.newsmatic.com.ar/conectar/29/1/articulo/364/Clasificacion-de-la-Cultura.html>, Acceso: 10 de Marzo de 2012, 14h30.

¹⁶ Id.

¹⁷ Cfr, ECURED, *Cultura y clasificación*, <http://www.ecured.cu/index.php/Cultura>, Acceso: 10 de Marzo de 2012, 15h30.

1.1.2 Características de la cultura

Como ya vimos anteriormente la cultura son las actitudes, comportamientos, creencias, valores, que aprendemos de generación en generación, que son impuestas por la sociedad en la que nos desenvolvemos, que guían y controlan nuestro comportamiento. A pesar de tener diversas culturas alrededor del mundo, hay ciertas características básicas que existen en todas las culturas¹⁸:

La cultura se aprende: No se nace con una cultura, ni es herencia genética de nuestros padres. Se aprende según el entorno en el cual se desenvuelven las personas¹⁹.

La cultura es simbólica: Se puede ver a la cultura como un conjunto de ideas, que pueden ser imaginadas por quienes participan en ella²⁰.

Universalidad: Para que un rasgo se considere “cultural”, es necesario que sea compartido y aceptado por todos o por la mayoría de los miembros de una sociedad. Además cuando se afirma que la mayoría, pero no necesariamente todos los miembros de una sociedad, los comparten, debe señalarse que quienes no comparten determinados rasgos culturales por lo general no pueden expresarlos, con el riesgo de ser rechazados de manera abierta²¹.

Naturalidad: La cultura es un tema acerca del cual no se discute y se acepta como natural. Generalmente las personas ni siquiera conocen las razones por las cuales siguen sus normas, reglas o costumbres. En general, la persona sólo se da cuenta de que su forma de actuar no es completamente “natural” cuando se encuentra frente a miembros de otra cultura y observa comportamientos distintos de los suyos²².

Utilidad: Si bien el individuo no tiene una idea completamente clara de las razones de su comportamiento cultural, la cultura en sí es un medio para

¹⁸ Id.

¹⁹ Cfr, BIBLIOTECA EUMED, *Características de la cultura*, <http://www.eumed.net/libros/2008c/419/caracteristicas%20de%20la%20cultura.htm>, Acceso: 11 de Marzo de 2012, 9h00

²⁰ Id.

²¹ Id.

²² Id.

satisfacer mejor las necesidades de la sociedad. La razón más importante de la existencia de la cultura es la función que cumple como guía de comportamiento adecuado²³.

Dinámica: Como la cultura cumple una función estrictamente práctica, cambia conforme cambian las razones que condicionaron su aparición, se va modificando de generación tras generación, y cuando dejan de ser necesarias, se convierten en un molestia para la satisfacción de las necesidades de una parte de la sociedad²⁴.

Constituye un sistema integrado: La cultura se caracteriza también por constituir un sistema integrado. Cualquier modificación que se introduzca en un elemento afecta a otros muchos. La introducción de un deporte como el fútbol en España, a finales del siglo XIX, provocó cambios en las costumbres, la aparición de nuevas formas de sociabilidad, la atención de los medios de comunicación, etc. Las repercusiones de cada cambio tienden a ser absorbidas por el sistema hasta donde es posible. Periódicamente se producen desajustes de mayor o menor importancia²⁵.

La cultura es inculcada: Todos los animales son capaces de aprender, pero sólo el hombre puede pasar a sus descendientes sus hábitos adquiridos en alguna medida considerable²⁶.

Si bien es cierto que la globalización ha generado una mayor expansión de una cultura capitalista, consumista, materialista, que inclusive devora la diversidad cultural y hace de ella una diversidad mercantil. La cultura se gesta a partir de experiencias arraigadas, de modos de vida, en los cuales operan muchos factores internos de mayor peso que los elementos externos, que generalmente circulan a través de los medios de comunicación y del mercado. Los componentes de una cultura están estandarizados, pero la forma en que cada cultura los implementa son únicas, este es el reto del administrador

²³ Id.

²⁴ Id.

²⁵ UNIVERSIDAD DE CANTABRIA, *Características de la cultura*, <http://ocw.unican.es/humanidades/introduccion-a-la-antropologia-social-y-cultural/material-de-clase-1/tema-2.-la-cultura/2.7-caracteristicas-de-la-cultura>, Acceso: 11 de Marzo de 2012, 10h00

²⁶ Id.

Internacional, sin un conocimiento de cada cultura en la cual opera, el éxito es improbable²⁷.

1.1.3 Elementos de la cultura

Los antropólogos, quienes se especializan en estudiar la cultura como noción que atraviesa la historia de los pueblos tanto occidentales como no occidentales, generalmente han acentuado las diferencias entre grupos de gente que hablan distintos idiomas y continúan con modos de vida diferentes. A continuación enlistaré los elementos que se encuentran en todas o en la mayor parte de las culturas²⁸.

Elementos cognitivos: Significa que toda cultura tiene un grado o nivel alto de conocimientos objetivos sobre la naturaleza, sobre el mundo que nos rodea y sobre la sociedad. Si no fuese por este alto conocimiento de la naturaleza y de la sociedad, las colectividades, los grupos humanos, no podrían sobrevivir. Desde las sociedades o pueblos más primitivos hasta las sociedades más complejas o avanzadas, todos los grupos sociales saben cómo enfrentarse con las tareas cotidianas, lo que hay que hacer cada día para poder sobrevivir valores²⁹.

Las creencias: Junto a los elementos cognitivos, se encuentran éstas, de las cuales no podemos afirmar ni su verdad, ni su falsedad. La creencia es algo que empíricamente no se puede demostrar, es algo difícil de racionalizar, es una cuestión de fe, la crees o no la crees³⁰.

Las normas: Son las reglas y expectativas sociales a partir de las cuales una sociedad regula las conductas de sus miembros. Unas son proscriptivas: prohíben ciertas cosas, como por ejemplo; no salir sola la mujer casada a la calle. Otras son prescriptivas: indican lo que se debe hacer, como por ejemplo; ceder el asiento a las personas mayores³¹.

²⁷ Cfr, MAILXMAIL, *Componentes y características de la cultura*, <http://www.mailxmail.com/curso-estudio-hombre-biologia-sociedad-cultura/cultura-caracteristicas-componentes-contenidos>, Acceso: 11 de Marzo de 2012, 11h00

²⁸ MI TECNOLÓGICO, *Elementos de la cultura*, <http://www.mitecnologico.com/Main/ElementosCulturaNormasPrincipiosSimbolosCostumbresTradicionesValores>, p.1, Acceso: 11 de Marzo de 2012, 17h00.

²⁹ Id.

³⁰ Cfr, MARISOL COLLAZOS, *Sociología y Cultura*, <http://www.marisolcollazos.es/Sociologia-complemento/pdf/SOC04.pdf>, p.1, Acceso: 12 de Marzo de 2012, 10h30.

³¹ Id.

Los valores: Son modelos culturalmente definidos con los que las personas evalúan lo que es deseable, bueno, bello y sirven de guía para la vida en sociedad³².

Los Signos: Pueden ser de dos clases; Las señales que son aquellas que indican un hecho. Si nosotros vemos un “Pare”, esta es una señal cultural que para nosotros significa, parar. Pero si esta misma señal es vista por un indígena amazónico que no ha tenido contacto con otra cultura, a él la señal no le dice nada. Un cocodrilo en una camisa, es una determinada marca de prestigio. La señal tiene un significado en una cultura y que no lo tiene en otra distinta. Y los símbolos, son significados más complejos, son parte del sistema de comunicación que es la cultura. Por ello la red simbólica más importante es el lenguaje³³.

Formas no normativas de conducta: Son las maneras o estilos propios de la gente de una comunidad. Se puede formar parte del mismo sistema cultural pero el comportamiento peculiar es lo que nos hace diferentes³⁴.

1.2 La Cultura de China

“China no es la cultura más antigua, pero sí la más antigua continua hasta nuestros días. El sistema burocrático chino basado en la amalgama de confucianismo, legalismo y superstición ritual ha sido el sistema político más duradero en la historia de la humanidad. Más de 2000 años”³⁵.

Sin querer enunciar teorías de determinismo geográfico, hay algunas características en la geografía de China que pueden explicar rasgos de este país. En primer lugar, China está rodeada de barreras enormes que durante siglos impidieron o dificultaron su intercambio con otros países y afianzaron un sentimiento de singularidad y de superioridad. En el este, el Océano Pacífico; en el norte llanos y desiertos; en el sudoeste enormes barreras montañosas; en el sur montañas y junglas, finalmente, el acceso por el mar está interrumpido por la península Malaya. La misma china tiene poca unidad, las montañas se entrecruzan y forman regiones aisladas entre sí, distintas y autosuficientes.

³² Id.

³³ Id.

³⁴ Id.

³⁵ Cfr, ORGANIZACIÓN POLÍTICA DE CHINA, *Cultura China*, <http://www.politica-china.org/nova.php?id=1237&clase=6&lg=gal>, p.2, Acceso: 12 de Marzo de 2012, 11h00.

Esto explica el regionalismo en China y las subculturas que se desarrollaron en distintos lugares³⁶.

La cultura de China actualmente se ha hecho popular en el mundo por las artes marciales, la medicina, la comida, la porcelana, la seda e infinidad de otras cosas, pensamos en algo lejano, hermético, grandioso, poblado de magia. Y es que es el país más poblado del mundo (1. 338' 612.968 millones de habitantes y uno de los más extensos, con una superficie de 9, 596, 961 km²)³⁷. China es superada sólo por Rusia en términos de tamaño y es más grande que toda Europa y Oceanía, tiene el primado de ser la única nación que ha subsistido independiente a lo largo de cinco milenios. Además es la de mayor desarrollo económico en los últimos 20 años³⁸.

La cultura china es un amplio término utilizado para describir las bases culturales, incluso entre regiones chino-hablantes fuera del continente chino. Su influencia ha abarcado los países de su entorno (Japón, Corea, Vietnam), en términos de arquitectura, caligrafía, filosofía, etc. Algunos de los exponentes de la cultura china son su mitología, su filosofía, su música y su arte³⁹.

La religión es un derecho constitucional de cada ciudadano de la República de China. Según el Ministerio del Interior, hay más de 11 millones de creyentes religiosos en el área de Taiwán. En conjunto, hay más de 16.000 templos e iglesias dispersos en la región, sirviendo las necesidades espirituales de los residentes. Actualmente la libertad religiosa, permitió que el 59 % de la población china no tenga afiliación religiosa. Los taoístas, representan el 20 % y los budistas el 13 %⁴⁰.

Si hablamos de la Organización Política y Social sobresalen en la edad antigua las dinastías Shang (1766-1046 a. C), Zhou (1050 a. C - 256 a. C), Qin (221-206 a. C) y Han (206 a.C – 220 d. C). Sus emperadores establecieron un sistema feudal y una organización piramidal para la sociedad. De entre los señores feudales brotó el derrocamiento del último emperador de la anterior

³⁶ Cfr, BOTTON, Flora, *China su historia y cultura hasta 1800*, Editorial Schwartz, México, primera edición, 1984, p.25.

³⁷ Cfr, ZAVOR DIGITAL, *Datos estadísticos de China*, <http://zavordigital.com/blog/2011/02/datosestadisticos-de-china-interesantes-infografico/p.1>, Acceso: 12 de Marzo de 2012, 12h00.

³⁸ Cfr, CULTURA CHINA, *China y su cultura*, <http://www.cultura-china.com/patrimonios,p.1>. Acceso: 12 de Marzo de 2012, 13h45.

³⁹ Id.

⁴⁰ WEB CULTURA, *Cultura de China*, <http://www.webcultura.net/u-cultura-china.html,p.1>, Acceso: 12 de Marzo de 2012, 15h30.

dinastía, éste fue el gobernador Shih Huang Ti (259 a.C.-209 a.C.), que significa “*el primer emperador*”, el cual cambió el régimen político anulando el sistema feudal e imponiendo el absolutismo y dividiendo su imperio en 36 provincias bajo el mando de dos gobernantes uno militar y uno civil. También estableció la escritura unificada, dio leyes sobre las pesas y medidas, unificó la moneda y estableció un gran sistema de comunicaciones. Durante la dinastía Han (206 a.C – 220 d. C) se intensificaron las vías de comunicación que proporcionaron gran progreso al comercio y así los productos chinos llegaron hasta el Imperio Romano. Al igual que la anterior dinastía sería derrocada por el campesinado, dividiéndose el imperio en tres reinos, iniciándose así la decadencia. Así entonces hubo tres sistemas durante las dinastías mencionadas; feudales, monarquía hereditaria e Imperio⁴¹.

En cuanto a la escritura, los primeros caracteres chinos pueden haber sido utilizados hace unos 5000 años, eran pictogramas que representaban los objetos y actividades más comunes de la vida en aquellos tiempos. En sus principios eran señales labradas. Los caracteres actuales provienen de la evolución de las inscripciones sobre caparazones de tortuga y huesos de animales, de hace unos 3.000 años y de posteriores inscripciones en metales. Sus formas evolucionaron gradualmente de los dibujos hacia los trazos, de las figuras a los símbolos, yendo de lo complicado a lo simple. El chino es un antiquísimo sistema de escritura y no ha variado en sus miles de años de existencia⁴².

La caligrafía china es como una rara y exótica flor en la historia de la civilización y una joya sin igual en la cultura oriental. En su aspecto gráfico, se la puede comparar con la pintura por su capacidad para despertar emociones mediante la rica variedad de sus formas y rasgos. Como arte abstracto, se manifiesta en toda su pureza el ritmo y la armonía musical. Todo ello sumado a una parte práctica ya que es una forma de escritura. Los estilos más practicados son los conocidos como zhuanshu, lishu, kaishu, caoshu y xingshu⁴³.

⁴¹ Cfr, ERRORES HISTÓRICOS, *Personajes importantes*, <http://www.errroreshistoricos.com/curiosidades-historicas/personajes-historicos/451-personaje-historico-mas-importante-de-la-historia-china-shih-huang-ti-.html>, p.1, Acceso: 12 de Marzo de 2012, 17h30.

⁴² CHINA ABC, *Lenguas oral y escrita*, http://www.cultura-china.com/chinaabc/04_poblacion.htm, p.1, Acceso: 13 de Marzo de 2012, 12h30.

⁴³ Id.

Los movimientos reformistas de finales del siglo XIX y principios del siglo XX, que alcanzaron su punto máximo en el Movimiento del 4 de mayo de 1919, supusieron cambios importantes en la cultura tradicional china, en especial en el ámbito de la lengua. Frente al uso del chino clásico como lengua culta, el movimiento reformista defendió la adopción de una norma culta basada en la lengua hablada. El gobierno de la República de China primero y el de la República Popular después promocionaron la forma pekinesa del chino mandarín como “lengua nacional” (guóyǔ, 國語), en la terminología nacionalista del gobierno republicano del Kuomintang, o “habla común” (pǔtōnghuà, 普通話), en la terminología comunista utilizada desde la proclamación de la República Popular. Además de la adopción del pǔtōnghuà, la República Popular China llevó a cabo otros dos grandes proyectos de reforma lingüística: la adopción del pinyin como sistema de transcripción y representación fonética oficial del chino y la simplificación de los caracteres chinos. Esta última reforma es una de las más controvertidas, dado el valor cultural y emocional asociado tradicionalmente al sistema de escritura⁴⁴.

La ciencia china, sobre todo en medicina fue muy destacada, originándose en los albores de su historia, combinándose con aspectos filosóficos. En ella se distingue la materia de los seres vivos, de sus funciones vitales, o sea el yin y el yan respectivamente. Durante la dinastía Ming, (siglos XIV-XVII) se dio cuenta de casi dos mil medicamentos. La acupuntura, de aplicación ancestral, se desarrolló plenamente durante la dinastía Han. Se trata de una técnica de aplicación de agujas, que regulan el flujo de energía vital⁴⁵.

En lo que se refiere a la vestimenta, el kimono designa específicamente a la vestimenta tradicional que está constituida de dos largos vestidos superpuestos. Fruto de una larga evolución histórica, su estructura actual es idéntica para los hombres, las mujeres y los niños. De color muy sobrio (índigo, beige, marrón, gris), el kimono masculino se usa con un haori (especie de vestido tres-cuartos cerrado adelante con un simple cordón trenzado), y en las grandes ocasiones con un hakama (pantalón amplio que recuerda la forma de una pollera). El kimono femenino, de colores mucho más vivos es mantenido

⁴⁴Cfr, DIARIUM, *La cultura de China*, <http://diarium.usal.es/zhaosiyialicia/2010/10/21/cultura-de-china/#more-4>, p.1, Acceso: 13 de Marzo de 2012, 14h30.

⁴⁵Cfr, LA GUÍA 2000, *China y su cultura*, <http://www.laguia2000.com/china/la-cultura-china>, Acceso: 13 de Marzo de 2012, 15h00.

en su lugar por un cinturón decorativo (obi), y hasta la víspera de su matrimonio las jóvenes muchachas usan kimonos de manga largo (furi-sode). Con la Restauración de Meiji y la abolición de las leyes suntuarias que regían estrictamente las costumbres de vestimenta, (como la prohibición de la seda o el satín, o bien algunos colores reservados para los samurái y los cortesanos, o el uso obligatorio de una determinada vestimenta para cada clase social), el uso de la seda para la confección de kimonos se difundirá grandemente, al tiempo que los vestidos tradicionales serán reemplazados poco a poco por las vestimentas de estilo occidental. En nuestros días el kimono es esencialmente una vestimenta ceremonial utilizada por las mujeres⁴⁶.

La comida es seguramente el acto más protocolario de la sociedad china. Se come con palillos, acompañados generalmente de una cuchara de mango corto de cerámica o plástico para servirse o tomar la sopa. Es de pésima educación hincar los palillos en la comida o dejarlos dentro del plato cuando se ha terminado. Lo correcto es depositarlos al lado, sobre el mantel. El chino sirve la bebida de su acompañante, pero no su propio vaso. Ese gesto debe devolverse al otro comensal. Lo cortés es sorber la sopa o comer haciendo un ruido escandaloso, algo que en Occidente nos horroriza. Y no se llevan los palillos a la boca, sino al revés: se acerca la cabeza al plato. La cocina no se parece mucho a la que vemos en los restaurantes chinos de nuestras ciudades occidentales. En China todo lo que anda, nada, corre o vuela va a la cazuela. El plato estrella de esta gastronomía es el "pato laqueado", un manjar verdaderamente succulento que no tiene nada que envidiar a ninguna receta de las excelsas cocinas vasca o francesa⁴⁷.

Su arquitectura se destaca por la simetría, y las formas rectangulares y equilibradas. En teatro se destacan sus comedias, y en música, sus instrumentos se caracterizan por el empleo del bambú. Son muy amantes de los horóscopos y así, es famoso su horóscopo chino, de acuerdo a su calendario lunar, donde cada persona es representada por la figura de un animal. Entre sus costumbres peculiares, está la de descalzarse al entrar a la casa de alguien⁴⁸.

⁴⁶Cfr, SLIDESHARE, *Cultura China*, <http://www.slideshare.net/artekitsch/cultura-china-4019585>, p.1, Acceso: 14 de Marzo de 2012, 9h00.

⁴⁷ Id.

⁴⁸ Cfr, LA GUÍA 2000, Op.cit, p. 15.

En el año 1966, se produjo la denominada “Revolución Cultural” como consecuencia de la instauración de la República Popular China. Mao, su líder, trató de desterrar todas las formas culturales chinas vinculadas con su pasado feudal y burgués. En septiembre de 1976, tras el fallecimiento de Mao, le sucedió Hua Kuo-Feng quien se acercó al mundo occidental, tendencia que continuó hasta el presente⁴⁹.

1.2.1 Identidad Cultural de China

La historia de la identidad cultural de China muestra más signos de independencia que cualquier cultura asiática, el pueblo chino no ha sufrido los efectos de grandes invasiones y gran parte de su cultura como el sistema de escritura y numerosas facetas de su arte, apenas han tenido una variación en más de 3000 años. En la actualidad, en China hay 58 grupos étnicos reconocidos, entre estos el grupo preeminente es la etnia Han. A lo largo de la historia muchos grupos se han asimilado a etnias vecinas o se han desaparecido sin dejar rastro⁵⁰.

China es una de las grandes civilizaciones del mundo que se remonta a más de 5000 años. En el transcurrir del tiempo no sólo ha sabido y ha podido conservar sus más auténticas tradiciones como son el confucianismo y el taoísmo, sino que el budismo, originario de India reverdeció con su ingreso a China. Tanto el confucianismo como el taoísmo y el budismo han dejado profundas huellas en el modo de ser de estos pueblos⁵¹.

El confucianismo especialmente dejó enseñanzas que perduran en el tiempo y trascienden las fronteras. Donde hoy sus preceptos son parte de la identidad cultural e idiosincrasia de los chinos. Confucio (551-479 a.C) Kong Qiu o maestro Kong, es uno de los principales, y el más importante filósofo, quien más ha influido en la mente de la sociedad china, adaptando su cultura, forma de vida, mentalidad y cosmovisión. Él es quien a más de ser nombrado en escritos de la actualidad, forma parte de la vida política y educativa en su

⁴⁹ Id.

⁵⁰ Cfr, CONSEJO ARGENTINO PARA LAS RELACIONES INTERNACIONALES, *Tradición cultural*, <http://www.asiayargentina.com/cari-3.htm>. p,1, Acceso: 14 de Marzo de 2012, 10h00.

⁵¹ Cfr, INTERNATIONAL NEWS, *China la economía crece la identidad cultural desaparece*, <http://www.other-news.info/noticias/2011/11/china-la-economia-crece-la-identidad-cultural-desaparece/>.p,1, Acceso: 14 de Marzo de 2012, 11h00.

época, durante la dinastía Chou o Zhou.⁵² La China de Confucio está establecida y regida por un sistema de éticas, morales, jerarquías, comportamientos, reglas sociales y el establecimiento personal de cada uno dentro de la sociedad⁵³.

El pensamiento y las enseñanzas de Confucio se recopilaron en sus *Analectas (Lunyu)*, cuyos veinte capítulos recogen principalmente las máximas del “Gran Sabio” y las breves discusiones que solía mantener con sus discípulos. Este libro fue para la antigua China lo mismo que la Biblia para los de Occidente. A los civiles se les recomienda que se comporten de acuerdo con lo expuesto en esta obra; y a quienes desean ser funcionarios y dedicarse a la política, se les aconseja que la estudien a fondo. Un antiguo dicho chino dice: “*Con la mitad de las Analectas podrás gobernar el país*”⁵⁴; eso quiere decir que para gobernar bien un país basta con dominar la mitad de la teoría expuesta en este libro⁵⁵.

La sociedad de China basada en las enseñanzas de Confucio afirma que el perfeccionamiento de sí mismo es la primera condición para llegar a perfeccionar a los demás, amar a los otros como a sí mismo es el paso inicial hacia la paz universal. Para este gran filósofo, la política representaba una extensión de la ética: para él, el gobierno era sinónimo de rectitud, por lo que si un rey es recto, nadie se atrevería a ser deshonesto, entonces un rey debería gobernar por su fuerza moral. El pilar esencial del Estado es la confianza del pueblo en sus gobernantes, justamente en la medida en que el hombre actúe por deber, su obrar es moralmente bueno. En cuanto al gobierno Confucio decía que el gobierno es de los hombres no de las leyes, pues desconfiaba totalmente de las leyes, ya que decía que las leyes hacen reaccionar de la peor manera a las personas. La verdadera cohesión de una sociedad se asegura, no mediante normas legales, sino a través de la observancia del li (ritos, música)⁵⁶.

El pensamiento Confuciano fue moderado y fuertemente anclado en la mentalidad tradicional que ha marcado la ética dominante en China al menos

⁵² Diss, ECHEVERRIA KOTOLACHVILI, Katherina, Op.cit. p.8.

⁵³ Cfr, PABLO BAEZ, *Cultura de Negocios*, <http://es.scribd.com/doc/6262889/Cultura-de-Negocios-China-Pablo-Baez,pp,35,36>. Acceso: 14 de Marzo de 2012, 12h30.

⁵⁴ CHINA ABC, *Confucio y su doctrina*, <http://espanol.cri.cn/chinaabc/chapter17/chapter170204.htm>, p.1, Acceso: 15 de Marzo de 2012, 13h30.

⁵⁵ Id.

⁵⁶ WOLPIN, Samuel, *La filosofía China según Confucio y Lao Tse*, Editorial Kier, Buenos Aires, 1978-1982,p.57.

hasta comienzos del siglo XX y su influencia sigue siendo perceptible hasta nuestros días, a pesar del esfuerzo de las autoridades comunistas por erradicarla; su influencia se propagó también a Japón, Corea y Vietnam como parte del influjo cultural que en términos generales han recibido esos países de la vecina China. Además se ha expandido la costumbre de demostrar gran obediencia a los superiores, ya seas familiares o colegas del trabajo⁵⁷

Confucio es, sin duda alguna, figura fundamental en la cultura china, su nombre es bien conocido por importantes pensadores a lo largo de la historia y sus enseñanzas han influido, en menor o mayor medida, en las ideas y comportamientos de prácticamente todos sus pobladores. Por último, es también considerado una figura central en la cultura del mundo⁵⁸.

Así mismo la gente de china promueve un código de conducta en la vida del hombre debido a las enseñanzas del budismo que es lo que se llama los Cinco Preceptos que permite a que las personas eviten matar, robar, darse caprichos, mentir y beber alcohol. Las enseñanzas budistas introducen la forma y los conceptos de renacimiento, meditación, desarrollo intelectual y comparaciones, por lo que lleva a un entendimiento de uno mismo, en vez de creer ciegamente⁵⁹.

El budismo ha logrado en la gente el cultivo de la benevolencia, la mansedumbre, la paciencia ante los abusos y las injurias, la evitación de la cólera y la violencia física, también el perdón de las ofensas y devolver el bien por el mal. Al mismo tiempo prohíbe destruir a cualquier animal de la creación, debido a que el budismo concede a la vida humana y a la vida animal exactamente la misma importancia⁶⁰.

Finalmente, el Yin y el Yan son sin duda las expresiones más concretas que ha dejado el Taoísmo en la identidad cultura china en general. Comprenden todos los opuestos como: lo claro y lo oscuro, lo exterior y lo interior, lo masculino y lo femenino, el arriba y el abajo, y así hasta el infinito sin ser jamás cada opuesto totalmente lo que es. Su símbolo es un círculo perfecto

⁵⁷ BIOGRAFIAS Y VIDAS, *Biografía de Confucio*, <http://www.biografiasyvidas.com/biografia/c/confucio.htm>, p.1, Acceso: 15 de Marzo de 2012, 14h30.

⁵⁸ INSTITUTO CONFUCIO PUCP, *Confucio gran pensador*, <http://confucio.pucp.edu.pe/nosotros/confucio>, p.1. Acceso: 15 de Marzo de 2012, 15h40.

⁵⁹ CHINA, *Desarrollo del Budismo en China*, <http://sobrechina.com/2009/04/28/desarrollo-del-budismo-en-china/>, p.1, Acceso: 15 de Marzo de 2012, 16h00.

⁶⁰ Id.

dividido por una línea sinuosa en forma de S, una mitad de color claro y otra oscuro (en general blanco y negro), que a su vez contiene cada una un círculo más pequeño del color de la otra, indicando la presencia en cada opuesto de parte del otro. No hay negro sin blanco, no hay arriba sin abajo y viceversa⁶¹.

El taoísmo ha instruido en la sociedad china 3 virtudes fundamentales que son: paz, tranquilidad y silencio. Además de mantener conscientes algunos principios básicos: respeto por la vida, desprecio por la violencia, calma en los actos y en los pensamientos, un permanente vivenciar con el Tao que conduzca a un verdadero desarrollo personal; pero no se refiere a la acumulación de riquezas y poder, sino precisamente todo lo contrario, en entender que sólo se necesita de la vida de cada uno para vivir. Esto no significa que debemos renegar de las cosas materiales, de las que por supuesto se pueden y se deben disfrutar. Significa que es necesario entender que las mismas nos atan a ellas, significa que hay que cuidar del cuerpo que sostiene la vida en esta tierra, y que se conviene cuidar y respetar la vida del resto de los seres que nos rodean⁶².

1.2.2 Idiosincrasia de China

La Idiosincrasia proviene de un vocablo griego que significa “temperamento particular”, es el conjunto de características hereditarias o adquiridas que definen el temperamento y carácter de una persona. La idiosincrasia suele contemplar cuestiones que, aunque son distintivas de un sujeto, son consideradas desde un punto de vista subjetivo. Se trata de señalar algunas características comunes y compartidas por un gran número de integrantes de una comunidad⁶³.

La naturaleza de los chinos dicta que son comerciantes naturales, trabajadores incansables, sacrificados, ahorradores con tradición en los préstamos con usura, habilidosos, pacientes y muy ingeniosos. Son gente con tradiciones y costumbres de largo arraigo, no son muy demostrativos a la hora

⁶¹ Cfr, PRINCIPIO ÚNICO, *Principios básicos del Taoísmo*, www.principiounico.com.ar/tao/taoismo.htm, p.1, Acceso: 15 de Marzo de 2012, 17h00.

⁶² Id.

⁶³ Cfr, DEFINICIÓN, *Idiosincrasia*, www.definicion.org/idosincrasia, p,1, Acceso: 15 de Marzo de 2012, 17h45.

de los sentimientos y no les gusta mucho el contacto físico que tanto nos agrada a nosotros, los latinos⁶⁴.

La idiosincrasia china está todavía arraigada a los valores tradicionales y milenarios de Confucio, que incluyen, el respeto, el compromiso moral y personal en la familia y en sus antecesores, el cuidado de las apariencias y la importancia de la red de las relaciones personales, entre otros. Es así como el “*Guanxi*” se sustenta a su vez sobre cuatro diferentes principios que son: la confianza (respeto y conocimiento de otros), el favorecimiento (lealtad y obligación), la dependencia (armonía, reciprocidad y beneficio mutuo) y la adaptabilidad (paciencia y cultivismo)⁶⁵.

La diáspora china, muy temprana, expandida por todo el mundo y con sus fuertes vínculos culturales, exactamente igual que los judíos, provocaba que estuvieran mejor preparados que ningún otro pueblo para practicar el comercio internacional cuando aún no existía el crédito documental. Contar con una población tan vasta les daba las economías de escala que les permitiesen saltar de China al mundo, como está sucediendo hoy⁶⁶.

Para la idiosincrasia china, la confianza entre las personas que toman la decisión en todo ámbito es muy importante y no está definido el tiempo requerido para lograr esa confianza. Especialmente en los negocios es necesario entender lo que esto significa y se debe tener paciencia para lograr que un empresario chino considere realmente la posibilidad de iniciar negocios con una nueva empresa. Por lo mismo, es muy necesario visitar frecuentemente el mercado, especialmente antes de iniciar un acuerdo⁶⁷.

La mayoría de los empresarios importantes son personas que han vivido la anterior etapa de China y que en los últimos años han logrado la posición que hoy ostentan. Ellos son los que toman la última decisión, sin embargo, se hacen asesorar por jóvenes que conocen en profundidad el pensamiento occidental y muchas veces han estudiado fuera de China. La preparación técnica de los ejecutivos chinos es muy elevada. Además,

⁶⁴ Cfr, ORGANIZACIÓN POLÍTICA DE CHINA, *Idiosincrasia China*, <http://www.politica-china.org/nova.php?id=1237&clase=6&lg=gal,p.1>, Acceso: 15 de Marzo de 2012, 18h00.

⁶⁵ Id.

⁶⁶ Id.

⁶⁷ Cfr, ECONOMÍA Y NEGOCIOS, *Influencia de la idiosincrasia en los negocios*, http://www.economiaynegocios.cl/mis_finanzas/detalles/detalle_emp.asp?id=623,p.1, Acceso: 16 de Marzo de 2012, 10h20.

acostumbran a tener un buen conocimiento de la oferta internacional del producto sobre el que se negocia. Generalmente estudian las operaciones con mucha mayor profundidad que los negociadores occidentales, analizando todas las alternativas posibles. Saben distinguir muy bien entre lo fundamental y lo accesorio⁶⁸.

Ahora bien, tal vez el lector se pregunte ¿por qué es importante conocer la idiosincrasia china? Un ejemplo que podría ayudar a entender de cómo aprovechan las empresas locales chinas su mayor conocimiento en este ámbito es cuando *Whirlpool* (reconocida marca norteamericana de electrodomésticos) lanzó grandes y atrayentes maquinas para lavar la ropa, pero no obtuvieron el éxito esperado, mientras que el líder chino Haier Group creó una maquina de menor tecnología además de bajo consumo de electricidad y la llamo "pequeño príncipe". Los comerciales de esta máquina de lavado aludían este nombre a los hijos de los padres chinos, y esto iba claramente en alusión al concepto que explota las emociones vinculadas con la política china de un solo hijo. Así pues, la empresa local china tuvo muchísima llegada y logró posicionar su producto de la manera que ellos esperaban⁶⁹.

El milagro económico en China no se ha sustentado sólo en la mano de obra barata, la desregulación del mercado laboral y la libre apropiación de la propiedad intelectual, aunque estos han sido aspectos fundamentales. La razón del éxito y la garantía de que perdurará más allá de coyunturas económicas pasajeras es su idiosincrasia. Y una de las facetas más importantes de la idiosincrasia del chino es que en su rígido esquema social el concepto del éxito es, sin ambigüedades, siempre material. Lo único que supedita al éxito material es el estatus que el mismo dinero proporciona⁷⁰.

1.2.3 Creencias Religiosas de China

La libertad de creencia religiosa de los ciudadanos chinos está protegida por la Constitución y la Ley de China. En la Constitución de la

⁶⁸ Id

⁶⁹ Cfr, ZONA ECONÓMICA, *Crecimiento de China*, <http://www.zonaeconomica.com/crecimiento-china,p.1>, Acceso: 16 de Marzo de 2012, 11h00.

⁷⁰ Id.

República Popular China, la libertad de creencia religiosa es un derecho básico de los ciudadanos. El artículo 36 de la Constitución escribe así⁷¹:

Los ciudadanos de la República Popular China poseen la libertad de creencia religiosa. Ninguna de las instituciones estatales, organizaciones sociales e individuos tiene el derecho de limitar la libertad de creencia, ni tampoco discriminar a los que creen o no en la religión. El Estado protege actividades religiosas normales. A ninguna persona le permite perjudicar el orden social ni la salud popular, ni obstaculizar el sistema educativo aprovechando la religión. La Regulación sobre Asuntos Religiosos promulgada por el Consejo del Estado protege según la Ley grupos religiosos, lugares para actividades religiosas, derechos e intereses de ciudadanos quienes creen en la religión y sus actividades normales⁷².

Las diversas fuerzas fenoménicas de la naturaleza y la inmensidad del universo y del espacio celeste constituían el objeto de veneración por parte de los primeros pobladores de la legendaria dinastía china, que se inició en el año 1800 (a. C.) aproximadamente. También el culto a sus predecesores, y a sus muertos, estaba suficientemente extendido entre los primeros pobladores del territorio chino. Ofrecían sacrificios rituales y consultaban a los oráculos, aunque eran los sacerdotes quienes interpretaban correctamente sus misivas. Sin embargo, éstos, eran como funcionarios que tenían encomendado el protocolo ritual. Los sacrificios solamente podía ofrecerlos el emperador. Los ciudadanos dirigían sus peticiones a los antepasados, pero para clamar al Cielo no estaban autorizados; este era un cometido exclusivo del emperador⁷³.

Cada pueblo tiene la religión que hereda de los antepasados. Este aforismo ampliamente difundido es en China más cierto que en otros países. Los estudiosos dicen que la primitiva religión de los chinos, como de los pueblos que vivían cerca de ellos, era el culto a los antepasados, y a las fuerzas de la naturaleza, a las que creían dotadas de espíritus propios. Precisamente estas dos religiones primitivas han impregnado de forma evidente los dos sistemas filosóficos y religiosos más importantes de la historia china, respectivamente el confucianismo y el taoísmo⁷⁴.

Antes de la época de Confucio, es decir, del siglo VI (a. C.), ya existían los libros sagrados que aquél dio a conocer. Tales libros se denominaban “King” y eran un conjunto de normas de conducta, de hechos históricos, de

⁷¹ Cfr, KAIWIND, *Creencias religiosas*, <http://es.kaiwind.com/flg/orzj/200903/t88898.htm>, p.1, Acceso: 16 de Marzo de 2012, 12h00.

⁷² Id.

⁷³ CAMPO DE MARTE, *Pautas, míticas y rituales en la cultura china*, <http://www.campodemarte.com/pautas-miticas-y-rituales-en-la-cultura-china.html>, p.1, Acceso: 20 de Marzo de 2012, 18h00.

⁷⁴ CHINA VIVA, *Religión*, <http://www.chinaviva.com/cultura/religion.htm>, p.1, Acceso: 20 de Marzo de 2012, 18h30.

poesía y de religión. En ellos se explica la manera de venerar al cielo y a la tierra, a los grandes espíritus y a los espíritus inferiores. Aunque en realidad sólo existía un “Grande Espíritu”, pues la tendencia china hacia el monoteísmo se aprecia en los libros sagrados denominados “King”⁷⁵.

Posiblemente la práctica religiosa más extendida en China es el culto a los ancestros. Un culto que de alguna forma se extiende desde las primeras manifestaciones de su cultura, hasta nuestros días, y que se apropia o utiliza las tres religiones principales taoísmo, budismo y confucianismo. Aunque el culto a los ancestros se suele relacionar con el confucianismo, su origen es mucho más antiguo, extendiéndose su práctica a todas las esferas de la vida religiosa china. A lo largo de este tiempo como religión primordial de los chinos, ha pasado a convertirse en la piedra angular de su vida familiar y social, y en la propia esencia alrededor de la que se construye el carácter de cada persona⁷⁶.

En China, religión y filosofía están directamente relacionadas, porque la práctica de cualquier religión implicaba, además, una filosofía de vida. El principal sistema religioso presente en la civilización china fue el confucianismo y se puede definir como el conjunto de doctrinas morales y religiosas predicadas por Confucio, que surgió durante la dinastía Zhou, en el periodo de las primaveras y otoños, influenciando áreas como la educación y el gobierno, y determinando el comportamiento personal y el deber individual hacia la sociedad. Confucio era un hombre profundamente tradicional, que se enorgullecía de ser un transmisor y un amante de la antigüedad. Sus doctrinas contribuyen a mantener vivos los cultos de veneración de los antepasados, y el llamado culto del cielo, referido a los emperadores⁷⁷.

Pero la obra de Confucio no se limita a idealizar el pasado. Su enseñanza apunta a transformar las viejas concepciones rituales en un orden ético que ha llegado a ser el corazón de la cultura china. No basta con mantener el orden externo del ritual y de la ley si el hombre no se conforma también a ese orden con una plena adhesión de su mente y de su voluntad. Confucio advierte que sin las virtudes personales de bondad desinteresada, sinceridad y lealtad, la veneración y práctica de los ritos tradicionales carece de

⁷⁵ Ibid, p.3.

⁷⁶ Cfr, CHINA EMBASSY, *Creencias religiosas*, <http://co.china-embassy.org/esp/zggk/pe/t223825.htm>, p.1, Acceso: 20 de Marzo de 2012, 19h15.

⁷⁷ Id.

eficacia espiritual. La educación confuciana apunta así a crear no simples intelectuales sino hombres moralmente distinguidos⁷⁸.

En cambio, El taoísmo fue un sistema religioso y filosófico fundado por Lao-Tsé, quién se estima vivió durante el siglo VI a.C. en el periodo de las primaveras y otoños al igual que Confucio y que reunió sus ideas religiosas y filosóficas en el libro “Tao Te Ching”o el “Libro de la razón y la virtud”, a diferencia del confucionismo, proponía que los individuos no debían prestar obediencia a la sociedad y tenían que seguir sus impulsos. El Tao es el origen del cielo y de la tierra, de donde surgen tres cosas, y es el que regula el yin-yang, el modelo de comportamiento de todos los hombres y el principio de toda actividad justa en lo político y social. Para poder seguir el camino del Tao se debe tener paciencia, ser sencillo y sin engreimientos, se dice que hay que llegar a no hacer nada para poder hacerlo todo⁷⁹.

Algunos grupos están relacionados con el control ritual de los espíritus y las corrientes cósmicas del ying y el yang; otras, se especializan en las disciplinas interiores de meditación o la respiración, el control mental y los ejercicios corporales. Todas las religiones taoístas coinciden en la armonización de las energías fundamentales del universo. Algunos dirigen sus poderes a la curación y el exorcismo; otros, tratan de armonizar las fuerzas interiores del yin y el yang para alcanzar la inmortalidad⁸⁰.

Finalmente, El tercer sistema religioso que existió en China fue el budismo, que había llegado desde la India en tiempos de la dinastía Han, es una filosofía práctica, una religión e indiscutiblemente, una psicológica basada en las enseñanzas de Buda. Cuyo propósito es la erradicación definitiva de todo sentimiento de insatisfacción o frustración, desarrollando y prescribiendo prácticas de entrenamiento mental y emocional, la disciplina ética y el estudio. El budismo no cree en Dios, cree en las personas. Los budistas nunca fuerzan a alguien a que crean lo de ellos y tampoco existe el rechazo a otras religiones. Esto hace que el budismo se encuentre al mismo nivel de Confucianismo y el

⁷⁸ ORGANIZACIÓN ALMUDI, *Tradiciones religiosas más importantes*, <http://www.almudi.org/>,p.1, Acceso: 21 de Marzo de 2012, 11h15.

⁷⁹ PORTAL PLANETA, *EL Taoísmo*, <http://www.portalplanetasedna.com.ar/taoismo.htm>,p.1. Acceso: 21 de Marzo de 2012, 11h45.

⁸⁰ Cfr, RELIGIONES CHINAS, *Taoísmo religioso*, <http://religioneschinas.idoneos.com/index.php/368439>,p.1, Acceso: 21 de Marzo de 2012, 12h10.

Taoísmo, y es precisamente esa habilidad de coexistir con cualquier otra religión la que ha hecho que sea una de las más grandes en China⁸¹.

En el Budismo, el objetivo está en la búsqueda de la verdad, en conocerla y entenderla. El camino budista es una forma de entrenamiento espiritual que con el tiempo lleva a una comprensión directa y personal de dicha visión trascendental. Todos tenemos la capacidad de ser más despiertos, más sabios, más felices y más libres de lo que normalmente somos. Tenemos la capacidad de penetrar directamente en la esencia de la realidad, de llegar a conocer las cosas tal como son. Las enseñanzas y métodos del Budismo tienen eso como un objetivo final: posibilitar la comprensión plena de nuestro propio potencial⁸². Este tipo de religión es racional y requiere el esfuerzo personal, declarando que solo por el esfuerzo de uno mismo podemos alcanzar la Sabiduría Perfecta. Además nos dice que cada individuo es responsable por su propia emancipación de la angustia y el sufrimiento⁸³.

1.3 La cultura de Ecuador

La fascinante historia del Ecuador y sus ricas tradiciones, desde su representativo pasado pre colombino hasta la realidad más contemporánea, se ha construido a lo largo de los siglos sobre una difícil geografía, determinada por el Océano pacífico, la cordillera de los andes y la selva amazónica. Este paisaje hermoso plural y antagónico dio lugar a cuatro ecosistemas muy diversos; la costa, la sierra, la selva y el archipiélago de las Galápagos. Las culturas prehispánicas se extendieron por estos espacios adaptándose a su realidad orográfica y climatológica. Todavía en la actualidad perviven comunidades indígenas en la selva oriental que han mantenido inalterables las formas de vida anteriores a 1492⁸⁴.

La cultura de Ecuador es una mezcla de las influencias del conquistador español, con las tradiciones ancestrales de pueblos precolombinos. El Ecuador es un estado pluricultural y multiétnico. Actualmente, según el último censo

⁸¹ ELORDUY, Carmelo, *Lao Tse dos grandes maestros del Taoísmo Lao Tse-Chuanz Tzu*, Editora Nacional, Madrid (España), 1977, pp. 14,16.

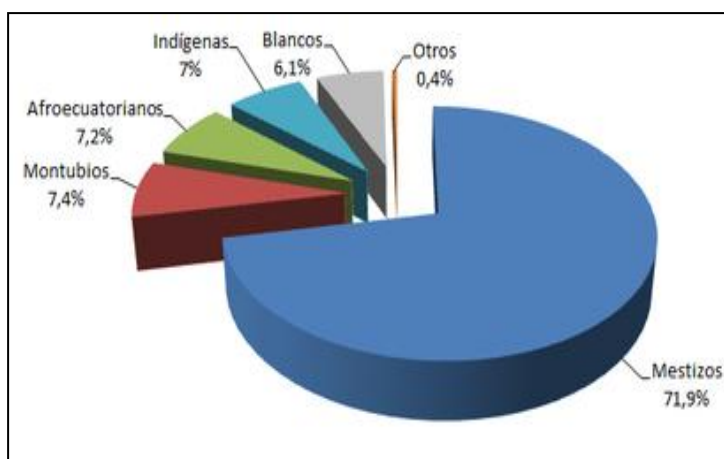
⁸² BUDISMO, *Un sendero de contemplación directa*, [http://www.budismo.com/articulos/budismogeneral.php,p,1, ,](http://www.budismo.com/articulos/budismogeneral.php,p,1,) Acceso: 21 de Marzo de 2012, 13h00.

⁸³ OBSERVATORIO IBEROAMERICANO DE LA ECONOMÍA Y LA SOCIEDAD DEL JAPÓN, *Buda*, <http://www.eumed.net/rev/japon/01/era-01.htm,p.1>, Acceso: 21 de Marzo de 2012, 13h20.

⁸⁴ Cfr, CENTRO CULTURAL DE ESPAÑA EN MÉXICO, *Cultura y Desarrollo*, <http://www.ccemx.org/assets/boletines/C+Dn5.pdf,p.1>, Acceso: 21 de Marzo de 2012, 14h00.

poblacional del 2010 los grupos étnicos más grandes son los Mestizos (aquellos de linaje mixto español y Amerindio) y constituyen el 71.9 % de la población, los Montubios (mezcla de raza negra, india y blanca) y cuentan con el 7.4%, los Afro ecuatorianos (Negros de Esmeraldas y norte de Manabí) con 7.2%, los indígenas con el 7%, los blancos con 6.1%, y otros el 0.4% de la población⁸⁵.

**GRAFICO 1
ETNOGRAFÍA DE ECUADOR**



Fuente: www.ecuador.com
Elaboración: María Isabel Hernández

En lo que se refiere al lenguaje, el Castellano o Español es el idioma oficial de la República del Ecuador, sin embargo existen otras lenguas y dialectos que son utilizados por los diferentes grupos étnicos del país; como el quichua, achuar, a'ingae, awá pit, cha'palaachi, huao / terero, paicoca, secoya, shiwiar, shuar, siapedie, tsa'fiqui y záparo. Dentro de estas lenguas, el quichua es el de mayor difusión, se habla en la Sierra y en la Amazonia, en donde existen dos dialectos: el quichua del Napo y el del Pastaza⁸⁶.

La religión predominante es la Católica Romana, pero existen otras confesiones cristianas que han tenido una gran expansión en los últimos tiempos. Los indígenas ecuatorianos suelen mezclar el catolicismo con sus creencias tradicionales, pero muchas comunidades todavía conservan sus creencias y costumbres antiguas de adoración a la Tierra, montañas, sol, etc⁸⁷.

⁸⁵ Cfr, ECUADOR TRAVEL, *Cultura de Ecuador*, <http://www.ecuador.travel/espanol/acerca-de-ecuador/ecuador-cultura/cultura-y-sociedad-ecuadoriana.html>, p.1, Acceso: 21 de Marzo de 2012, 15h30.

⁸⁶ Cfr, EN ECUADOR, *La cultura*, <http://www.en-ecuador.com/cultura.php>, p.1, Acceso: 22 de Marzo de 2012, 10h00.

⁸⁷ Id

La literatura Ecuatoriana se ha caracterizado por ser esencialmente costumbrista de sus principales literatos como Juan Montalvo, Pablo Palacio, Jorge Icaza entre otros y, en general, muy ligada a los sucesos exclusivamente nacionales, con narraciones que permiten vislumbrar como se desenvuelve la vida del ciudadano común y corriente. Las letras ecuatorianas han producido una cantidad notable de buena narrativa, con autores que lograron fotografiar la idiosincrasia criolla y plasmarla en sus relatos⁸⁸.

La música en Ecuador es variada, de ella debemos destacar los sonidos que han llegado de otros lugares así como los sonidos locales y autóctonos. El vallenato es la música más popular en Ecuador junto a los boleros.⁸⁹ El San Juanito es considerado el Ritmo Nacional del Ecuador, de origen precolombino con ritmo alegre y melodía melancólica, es una combinación única que denota el sentimiento del indígena ecuatoriano⁹⁰.

El Ecuador posee una riquísima, abundante y variada cultura gastronómica. Es una comida autóctona con el aporte de la herencia europea. Los condimentos constituyen el toque especial en sus platos, es indispensable el ají y las hierbas como el perejil, albahaca, cilantro y la canela⁹¹. Una cocina, en fin, con tradición de siglos de sus antiguos pobladores y las cultural que con el paso de los tiempos han ido haciéndose un hueco en el territorio de nuestro país⁹².

Las fiestas que se celebran en varias partes del Ecuador se caracterizan por su alegría, por sus tradiciones, por sus creencias, por la colaboración de toda la comunidad. La cultura de un pueblo es la esencia de su tradición, sus símbolos, mitos, leyendas y costumbres que se transmiten a través del tiempo y en conjunto conforman la nación. Comprender y participar de nuestras tradiciones nos identifica como ecuatorianos, nos liga con un pasado común y nos proyecta hacia el futuro⁹³.

⁸⁸ Cfr. ROCHA, *Cultura de Ecuador*, <http://www.slideshare.net/GABYROCHA/cultura-de-ecuadorgabyr..p.1>, Acceso: 22 de Marzo de 2012, 10h25.

⁸⁹ Cfr. COSTASUR ECUADOR, *Cultura*, <http://ecuador.costasur.com/es/cultura.html,p.1>, Acceso: 22 de Marzo de 2012, 11h00

⁹⁰ Cfr. BALLE ANDINO DE ECUADOR, *Música de Ecuador*, <http://www.balletandinoecuador.org/zonabae/index/ritmos.php>, Acceso: 22 de Marzo de 2012, 11h30.

⁹¹ Cfr. ECUAWORLD, *Cocina Ecuatoriana*, http://www.ecuaworld.com.ec/cocina_ecuatoriana.htm,p.1, Acceso: 22 de Marzo de 2012, 11h50.

⁹² ECUADOR MURAL, *Gastronomía Ecuatoriana*, <http://mural.uv.es/sanllaro/gastronomia%20ecuatoriana.html,p.1>, Acceso: 22 de Marzo de 2012, 12h20.

⁹³ Id.

1.3.1 Identidad Cultural de Ecuador

Muchas veces confundimos identidad con ser idéntico a sí mismo, en virtud de ser distinto de otro. El hecho de parecernos a otros no significa que cambia el rostro propio: que otros tengan ojos, boca, nariz, frente, e incluso la misma cicatriz no obliga, ni autoriza a borrar esos rasgos de nuestro retrato. Que otros tengan ojos no nos imposibilita vernos con nuestros propios ojos en el espejo⁹⁴.

La indagación del Ecuador comenzó hace poco tiempo y se piensa que no tendrá fin, se busca pero quizás no se lo hallará porque a cada descubrimiento de un rasgo de su carácter muestra nuevos secretos. La búsqueda de la identidad de los ecuatorianos se ha vuelto una agradable obsesión, se habla incluso de rescatarla, como si alguien se hubiera apropiado de ella⁹⁵.

La falta de identidad en el Ecuador se debe a que desde sus orígenes nunca tuvo una unidad ni racial ni cultural; sumándose a esto las invasiones del incario y de los españoles que cada cual en su momento dejó huellas profundas en la sociedad del Ecuador. La mayoría del pueblo ecuatoriano no puede seguir sus ancestros hasta el origen mismo; no se sabe si son originarios de la cultura de Valdivia, de los Quitus, de los Machalillas, de los Incas o de los españoles. Es como que se hayan juntado unas cuatro parejas de hombres y mujeres a convivir de una manera un tanto promiscua y de esta relación haya nacido un hijo; este hijo sabe quién es su madre pero ni la madre misma sabe quién es el padre del niño⁹⁶.

Lamentablemente no tenemos aquella memoria genética que guardan otros países como los aztecas, los incas, judíos, árabes, que da la característica a los pueblos; seguramente por esta razón estamos permanentemente improvisando. Esta mezcla genética ha demostrado varios aspectos positivos como la flexibilidad para adaptarse, la creatividad, y ha

⁹⁴ APOLO ESPINOZA, Manuel, *Los mestizos ecuatorianos y las señas de identidad cultural*, Editorial Trama Social, Quito, Ecuador, 1999, pp. 50,52.

Tramasocial Editorial, Quito, Ecuador, 2000, pp.8,9.

⁹⁵ ADOUM, Jorge, *Señas Particulares*, Eskeletra Editorial, Quito, Ecuador, Tercera edición, 1998, p. 12.

⁹⁶ Cfr, UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO, *Documento raíces de Ecuador*,

<http://www.usfq.edu.ec/Politecnico/BruceHoeneisen/Documents/2050/raices2.htm>, p.2, Acceso: 22 de Marzo de 2012, 15h40.

originado un temperamento alegre; capaz de producir manifestaciones culturales de alto nivel reconocidas mundialmente⁹⁷.

Así por ejemplo, tenemos que, en el campo de la arquitectura y el arte se desarrollo la famosa Escuela Quiteña. Poseemos grandes representantes de la plástica como Guayasamín y Kingman; en el aspecto literario tenemos grandes exponentes desde Eugenio Espejo pasando por Manuel de J. Calle, Juan León Mera, Jorge Icaza hasta llegar a los autores contemporáneos como Pedro Jorge Vera. Es uno de los pocos pueblos del mundo que disfruta del baile y de parte mucho de su familia⁹⁸.

Una cultura universal y homogénea no es posible en el mundo, peor en el Ecuador; se debe entender que éste país es pluricultural y pluriétnico, el estado debe crear una política de gran tolerancia y que tienda a dar iguales oportunidades a todos⁹⁹. Si se quiere entender al Ecuador y mantener su unidad no queda otra alternativa que aceptar su diversidad, entenderla como un hecho que es parte de nuestra manera más profunda de ser; como una riqueza más que como un obstáculo; como un desafío para el futuro más que una carga heredada del pasado. Estoy segura que esto lo lograremos solamente cuando el estado sea manejado por aquellos grupos que tienen sus ancestros en el Ecuador desde hace miles y miles de años¹⁰⁰.

1.3.2 Idiosincrasia de Ecuador

Los ecuatorianos son seres raros y únicos: Duermen tranquilos en medio de crujientes volcanes, viven pobres en medio de incomparables riquezas y se alegran con música triste¹⁰¹.

Nuestra idiosincrasia, es la de un pueblo tranquilo y laborioso, muy poco planificador y previsor. La tierra siempre fue buena, el clima mucho mejor. No hemos tenido cuatro estaciones, sino más bien dos que nunca fueron muy contrastantes, las temperaturas jamás llegaron a extremos insufribles y eso

⁹⁷ Id.

⁹⁸ APOLO ESPINOZA, Manuel, Op.cit. p, 30.

⁹⁹ Id.

¹⁰⁰ Id.

¹⁰¹ UNIVISIÓN, *Ecuadorianos*, <http://foro.univision.com/t5/Reinas-de-Honduras/ecuatorianos/td-p/306984562>, p.1, Acceso: 23 de Marzo de 2012, 10h00.

permitió sobrevivir con relativa facilidad dándonos tiempo para actividades artísticas que complementaron de manera desenvuelta e improvisada¹⁰².

La mezcla de pueblos aborígenes con la raza española acentuó esta tendencia con un latinismo que nos ha hecho acreedores de un carácter explosivo, escandaloso y desordenado. Esta descripción a primera vista muestra facetas negativas en el comportamiento social pero también dan fe de un espíritu cálido muy creativo y aventurero que en determinado momento ha sido el motor de nuestra historia¹⁰³.

Los mestizos por definición, excluimos la noción de pureza, y nos reservamos con el blanco, el indio y el negro, lo que nos conduce a no admitirnos plenamente como tal, a un innegable sentimiento de inferioridad racial. Empleamos términos como “indio”, “runa”, “rocoto” como insulto y al expresarnos de esa manera automáticamente nos estamos calificando como “extranjero”, “artificial”. Cuando tratamos a alguien de “cholo” o nos “acholamos” por avergonzarnos en cualquier situación, es el resultado de una “vergüenza de ser cholo”¹⁰⁴.

En el espíritu del pueblo al que pertenecemos hay una inseguridad ontológica, un resentimiento latente y duradero que viene de la Conquista, no nos resignamos a ser lo que somos, es común escuchar la necesidad obvia de que seríamos diferentes si nos hubieran conquistado los ingleses, los alemanes, los chinos, convencidos de que no podemos ser, éticamente distintos y que, salvo la pretensión y la prepotencia, nada hacemos para hacer mejores que nosotros mismos¹⁰⁵.

Según lo que nos comenta Jorge Enrique Adoum en su libro “*Señas Particulares*” los ecuatorianos tenemos rasgos que caracterizan nuestro comportamiento como la pereza, el incumplimiento, la improvisación y la viveza criolla. Los ecuatorianos somos transitorios, vivimos al día, como el pobre empleado que debe conseguir diariamente el “diario” para mantener su casa, el

¹⁰²Cfr, EXPLORED, *Quiénes somos los ecuatorianos*, <http://www.explored.com.ec/noticias-ecuador/quienes-somos-los-ecuatorianos-89932-89932.html>, p.1, Acceso: 23 de Marzo de 2012, 10h15.

¹⁰³ Id.

¹⁰⁴ ADOUM, Jorge, Op.cit, p,30.

¹⁰⁵ Ibid, pp. 26, 27.

Ecuador es un país donde el tiempo no existe, donde da lo mismo hoy que mañana, mañana que hoy¹⁰⁶.

El ecuatoriano actúa, sobre todo en el extranjero, como si cargara en sus hombros o llevara inscrita en la frente una suma abrumadora de errores, defectos, caídas, disparates históricos o personales, acumulados o recientes. La sensación de fracaso se siente hasta en nuestro saludo, cuando se le pregunta a alguien cómo está, la contestación es vaga: "ahí, pasando", "regular" o "más o menos". Parece inconcebible que nos vaya "muy bien"¹⁰⁷.

Los ecuatorianos adoptamos de entrada una actitud de derrota, de fracaso, casi servil, de "indio" en el extranjero o frente a quien nos parece superior por su nacionalidad, su cargo, su dinero. Es visible en el modo de dar la mano extendiendo apenas la punta de los dedos como para retirarla con miedo, en la mirada baja cuando nos sentimos culpables de ser. O tratamos de superar ese sentimiento sacando pecho y levantando la barbilla y así entramos a un avión, al teatro, a un restaurante, en silencio cuando estamos ante una persona y ruidosos en algún lugar público. Este complejo de inferioridad se explica porque no nos hemos dado cuenta del país esplendoroso que tenemos. Los valores existen, pero no los vemos¹⁰⁸.

1.3.3 Creencias Religiosas de Ecuador

La Constitución del país establece la libertad de credo, y generalmente el gobierno ha respetado este derecho. El gobierno, en todos los niveles, busca proteger por completo este derecho y no tolera su abuso, ni por agentes gubernamentales ni privados. Los únicos límites impuestos por el gobierno son "*los prescritos por la ley para proteger y respetar la diversidad, pluralidad, seguridad y derechos de los demás*"¹⁰⁹. La Constitución prohíbe la discriminación basada en la religión¹¹⁰.

Por más de un siglo, el país estuvo dividido por la cuestión religiosa. El monopolio ideológico de la Iglesia Católica fue suprimido a inicios del siglo XX,

¹⁰⁶ Id

¹⁰⁷ Id.

¹⁰⁸ Id.

¹⁰⁹ Cfr, PROLADES, *Creencias religiosas del Ecuador*,

http://www.prolades.com/cra/regions/sam/ecu/rel_ecuador09spn.pdf, p,1, Acceso: 23 de Marzo de 2012, 11h00.

¹¹⁰ Id.

por la reforma liberal, que garantizó la libertad de pensamiento y religión. Pero el enfrentamiento se agudizó. Solo en las últimas décadas se ha logrado una vigencia efectiva del laicismo y la igualdad de creencias religiosas. Al mismo tiempo que se ha superado el enfrentamiento confesional, la sociedad ecuatoriana ha comenzado a aceptar las diferencias en ese aspecto¹¹¹.

En nuestros días ya los ecuatorianos asumimos como una realidad el que haya en el país varias confesiones religiosas, o personas que no profesan religión alguna. También hemos asumido que el derecho fundamental al pensamiento libre tiene los más diversos niveles de ejercicio y aplicación. La diversidad religiosa es también uno de los rasgos de nuestra vida como sociedad, como país¹¹².

En el país predomina la religión cristiana católica. Se estima que el 85% es católico y el 15% es practicante según el VII Censo de Población y VI de Vivienda del 2010, pero existen otras confesiones cristianas, mismas que últimamente han tenido una gran expansión, los que incrementan su número de fieles a costa de la constante disminución de los católicos. El grupo de cristianos protestantes de Ecuador está por el orden del 4% y el resto de población se define como miembro de otras religiones, entre las que están la musulmana, la católica ortodoxa, la judía, la budista, entre otras. Finalmente, una parte de la población se define como atea¹¹³.

Las creencias de los católicos se basan en la Biblia, La Iglesia católica se ve a sí misma y se proclama como la encargada por Jesucristo para ayudar a recorrer el camino espiritual hacia Dios viviendo el amor recíproco y por medio de la administración de los sacramentos, a través de los cuales Dios otorga la gracia al creyente. La Iglesia católica se concibe a sí misma como la única Iglesia fundada por Cristo, y por tanto, la única auténtica frente a las demás iglesias y denominaciones cristianas que han surgido históricamente después de ella¹¹⁴.

¹¹¹ AYALA MORA, Enrique, *Ecuador patria de todos*, <http://es.scribd.com/doc/50983801/4/Diversidad-de-creencias-y-pensamiento,pp>, 10,11, Acceso: 23 de Marzo de 2012, 11h30.

¹¹²Id.

¹¹³ Cfr, PROYECTO UNEMI, *Organizaciones religiosas*, <http://www.proyectounemi.net/octavo/libros/EESS/2.5.-%20Organizaciones%20Religiosas.pdf,p.1>, Acceso: 23 de Marzo de 2012, 11h30.

¹¹⁴ Cfr, INSTITUTO INTERGLOBAL, *Creencias religiosas*, <http://institutointerglobal.org/ciencia/1029-creencias-catolicas?format=pdf,p.1>, Acceso: 24 de Marzo de 2012, 12h30.

La Iglesia católica considera que tiene encomendada la misión de elaborar, impartir y propagar la enseñanza cristiana, así como la de cuidar de la unidad de los fieles. Debe también disponer la gracia de los sacramentos a sus fieles por medio del ministerio de sus sacerdotes. Además, la Iglesia católica se manifiesta como una estructura jerárquica y colegial, cuya cabeza es Cristo, que se sirve del colegio de los apóstoles, y que en la historia posterior ejerce la autoridad mediante sus sucesores: el Papa y los obispos. En cuanto a la ética, las enseñanzas de la Iglesia Católica son bastante correctas, haciendo hincapié en el amor al prójimo, la obediencia de los mandamientos y la celebración de los sacramentos. Las creencias fundamentales de los católicos se encuentran resumidas en el Credo¹¹⁵.

Dentro del catolicismo popular es importante el culto que tienen santos y vírgenes locales, entre los que destacan la Virgen de la Merced, la Virgen del Quinche, o la Virgen del Cisne. Los ecuatorianos viven fervientemente el catolicismo, es por eso que preparan y disfrutan sus fiestas religiosas, a tal punto que los establecimientos comerciales cierran por esos días. Su música forma parte importante de estas celebraciones, los instrumentos de viento y percusión son los protagonistas, sin dejar fuera la participación de guairas y flautas de bambú. Los ecuatorianos han logrado fusionar sus creencias religiosas andinas con el catolicismo¹¹⁶.

Actualmente algunas comunidades de indígenas conservan sus prácticas y creencias antiguas de adoración a la tierra, montañas y al sol. Como por ejemplo, el Inti Raymi se celebra desde antes del colonialismo, en honor al sol. Las fiestas ocurren a lo largo de junio y julio, con el evento principal en el solsticio de verano. Las celebraciones tienen lugar en la provincia de Imbabura y se concentran en la ciudad de Otavalo. Los grupos indígenas vestidos a la usanza se toman la plaza, lo cual simboliza su rebelión contra los opresores coloniales. Así mismo el Corpus Christi es una celebración católica de la Eucaristía, donde se mezcla las tradiciones católicas e indígenas. Se celebra en todo el Ecuador con fuegos artificiales, baile y disfraces, pero

¹¹⁵Cfr, EVANGELISTICO, *Características de un cristiano*, <http://www.evangelistico.org/caracteristicas.htm>, p.1, Acceso: 24 de Marzo de 2012, 13h00.

¹¹⁶ Cfr, VIAJE JET, *Costumbres y Tradiciones del Ecuador*, <http://www.viajejet.com/costumbres-y-tradiciones-ecuador/>, p.1, Acceso: 24 de Marzo de 2012, 13h30.

sobre todo en Cuenca donde las festividades duran 7 días en el mes de junio¹¹⁷.

Las sociedades del mundo son cada vez más plurales y diversas. La globalización, como nueva condición del mundo, ha impulsado un proceso social que ha evidenciado la diversidad cultural y las creencias religiosas que coexisten en las sociedades. Hablar de una riqueza de ser distintos, significa aceptar al otro en sus diferencias, no solo en el color de piel sino también respecto de lo que cree y hace¹¹⁸.

¹¹⁷ Cfr, ECUADOR, *Fiestas populares ecuatorianas*, <http://www.ecuador.travel/espanol/acerca-de-ecuador/ecuador-fiestas-y-folclore/fiestas-populares-ecuatorianas.html>, p.1, Acceso: 25 de Marzo de 2012, 9h00.

¹¹⁸ EL UNIVERSO, *La influencia de la iglesia católica ha ido diluyendo*, <http://www.eluniverso.com/2011/11/20/1/1445/influencia-iglesia-catolica-ha-ido-diluyendo-tiempo.html>, p,1. Acceso: 25 de Marzo de 2012, 10h00.

CAPITULO II INVERSIÓN ECONÓMICA DE CHINA EN ECUADOR

2.1 Economía de China

La transformación de la economía China se dio cuando comenzaron las reformas económicas de tipo capitalista así como la apertura al exterior en diciembre de 1978, pero manteniendo la retórica de estilo comunista. Como consecuencia de esto, el país se ha transformado radicalmente, convirtiéndose en una Economía Socialista de Mercado, que el mundo occidental observa como una economía mixta, en la que la participación del estado en la vida económica del país se ha ido reduciendo paulatinamente¹¹⁹.

El crecimiento de la economía arranca con el inicio de una política de apertura que permite el comienzo del comercio y de la inversión internacional. El éxito de estas reformas se basó en la forma gradual con que fueron implementadas, en cinco categorías principales: agricultura, empresas estatales, sistema de precios, sistema financiero y comercio internacional¹²⁰.

Lo que presenciamos en la actualidad es el crecimiento sostenido y dramático de una futura potencia mundial, con una amplitud de recursos, altas aspiraciones, fuerte posición negociadora y los medios financieros y tecnológicos necesarios para una expansión firme de un país que sabe de negocios¹²¹.

China es la segunda economía más grande del mundo con un PIB de \$9.872 billones de dólares, con un crecimiento del producto interno bruto del 10,3%, con un PIB per cápita de \$7,400 dólares y con una tasa de desempleo del 4.3% en el 2010. Es el país que más demanda cobre, cinc, platino, acero, hierro y cemento; y ha conseguido una gran innovación tecnológica y financiera a pesar de la crisis global¹²².

¹¹⁹ OBSERVATORIO DE LA ECONOMÍA Y SOCIEDAD CHINA, *Las reformas en China y su éxito económico*, <http://www.eumed.net/rev/china/07/pavb.htm>, p. 1, Acceso: 10 de abril de 2012, 12h00.

¹²⁰ Id.

¹²¹ JOSÉ, Chamorro, *Internalización de los negocios*, El Comercio, Quito, 3 de abril del 2012, fascículo 15, p. 4.

¹²² INDEXMUNDI, *Tasa de crecimiento de China*,

http://www.indexmundi.com/es/china/producto_interno_bruto_%28pib%29_tasa_de_crecimiento_real.html, p.1, Acceso: 10 de abril de 2012, 10h00.

China tiene un Índice de Precios al Consumo (IPC) del 3,3 %, tres décimas más que el objetivo marcado. Según la Administración General de Aduanas (AGA), las exportaciones chinas en 2010 crecieron el 31,3 % y se situaron en 1,58 billones de dólares. También aumentaron las importaciones con el 38,7 % para situarse en 1,39 billones de dólares en 2010, lo que elevó los ingresos aduaneros de China a 189.900 millones de dólares, incremento anual del 35,9 %, aseguraron las autoridades aduaneras¹²³.

Actualmente la producción industrial de china se expandió un 11.9% en marzo del 2012, las ventas minoristas subieron un 15.2% y las inversiones trimestrales en activos fijos que son los principales motores de la economía china, crecieron un 20.9%. China ya es el principal productor y consumidor mundial de muchos productos industriales y agrícolas clave, tales como acero, cemento, carbón, fertilizantes, televisores a color, ropa, cereales, carnes, pescados, mariscos, verduras, frutas y algodón. El futuro de esta economía es tan rápido y prometedor que en el 2016 se creó que se convertirá en la primera potencia mundial¹²⁴.

Desde el establecimiento de las reformas económicas, el proceso de desarrollo económico de China ha tomado pocos años en relación a otros países que se han desarrollado y su impacto económico y geopolítico son parte primordial de la globalización. El Banco Mundial afirma que “*China ha hecho en una generación lo que a la mayoría de países les ha costado siglos*”¹²⁵.

Básicamente el éxito del crecimiento de la economía se debe a la fabricación de productos con una mano de obra barata, buena infraestructura, productividad relativamente alta, una política gubernamental favorable y un gran cambio en su economía posiblemente infravalorado. China pasó de una economía planificada y cerrada al exterior a una economía mixta y abierta. Desde el inicio de la reforma, su economía ha sufrido una transformación

¹²³ PORTAFOLIO INTERNACIONAL, *Crecimiento del Pib en China*, <http://www.portafolio.co/internacional/china-crecio-al-103-el-2010>, p.1, Acceso: 10 de abril de 2012, 8h30.

¹²⁴ EL FINANCIERO, *Economía China*, http://www.elfinanciero.com.mx/index.php?option=com_k2&view=item&id=14770&Itemid=26, p.1, Acceso: 10 de abril de 2012, 10h30.

¹²⁵ Cfr., BREGOLAT, Eugeni, *Reforma económica y reforma política en China*, <http://administracionpublica.wordpress.com/2007/11/16/reforma-economica-y-reforma-politica-en-china/>, p.1, Acceso: 11 de abril de 2012, 9h00.

exitosa y se ha convertido en un actor económico mundial a pesar de su gran expansión geográfica y su numerosa población¹²⁶.

En los últimos años, el rápido crecimiento económico del país ha contribuido a graves tasas de inflación, que causan la elevación progresiva de los precios de los productos básicos. El precio de los alimentos en China aumentó en más del 21% en los primeros cuatro meses del 2008. Para controlar la inflación y moderar el aumento de precios de las propiedades, el gobierno chino ha establecido una serie de reglamentos fiscales y de enmiendas, las tasas de interés y la imposición de límites en los préstamos bancarios¹²⁷.

A pesar de que la economía China haya crecido tan velozmente afronta algunos desafíos de tipo económico y social, incluyendo las consecuencias de la crisis global financiera, un sistema bancario débil, contaminación ambiental, el crecimiento económico desequilibrado, corrupción, la falta de la autoridad de la ley, violación de los Derechos Humanos, torturas, detenciones ilegales, pena de muerte¹²⁸. Con esta información queda claro que China no está libre de los riesgos económicos, aunque es bien sabido que en el presente, y continuará siendo en el futuro, un país muy grande tanto territorial como económicamente¹²⁹.

GRAFICO 2
PRODUCTO INTERNO BRUTO (PIB)
TASA DE CRECIMIENTO REAL



Fuente: Indexmundi

Elaborado por: María Isabel Hernández

¹²⁶ SHENKAR Oded, *El siglo de China*, Editorial Norma, Bogotá Colombia, 2005, traducido por Jorge Cardenas Nannetti, p.2.

¹²⁷ EXPANSIÓN, *Economía China*, <http://www.expansion.com/2010/11/11/economia/1289441626.html>, p.1, Acceso: 10 de abril de 2012, 14h30.

¹²⁸ Cfr., HUMAN RIGHTS WATCH, *China decepciona el plan de acción de los derechos humanos*, <http://www.hrw.org/es/news/2011/01/11/china-human-rights-action-plan-fails-deliverchina-decepciona-plan-de-acci-n-de-derec.p.1>, Acceso: 10 de abril de 2012, 14h50.

¹²⁹ Cfr., MUNDO BANCA, *China con problemas económicos*, <http://www.mundobanca.com/2011/01/china-con-problemas-economicos/>, p.1, Acceso: 10 de abril de 2012, 15h00.

2.1.1 Apertura Internacional en China

Debido al dinamismo de su intercambio comercial, China juega un papel muy importante en la economía internacional, llegando al punto que se le conoce como “la fabrica global del siglo XXI”. La apertura de China implica la incorporación de una quinta parte de los recursos del mundo a la economía global. A pesar de que aun enfrenta grandes retos en cuanto a la política comercial, tiene la ventaja del tamaño y crecimiento de su mercado domestico, la abundante disponibilidad de fuerza laboral y además los propios recursos naturales del país como carbón, hierro, cobre, grandes extensiones de tierra negra cultivada y suelo purpúreo que producen soya, arroz, te, algodón, maíz, entre otros¹³⁰.

En 1978, al decidir realizar la reforma del sistema económico, China aplicó al mismo tiempo la política de apertura al exterior de manera planeada y metódica, conformando en consecuencia un patrón de apertura omnidireccional, de múltiples niveles y de amplio alcance. La reforma del régimen de comercio exterior dio como resultado un veloz crecimiento al mismo comercio, y el constante mejoramiento del ambiente tangible e intangible para la inversión foránea y una enorme demanda del mercado proporcionaron oportunidades a esta inversión en China, situando al Ecuador a la cabeza de los países en vías de desarrollo en la captación de la inversión foránea¹³¹.

A partir de 1980, se establecieron cinco zonas económicas especiales. Tres se encuentran en la provincia de Guangdong: Shenzhen, Zhuhai y Shantou; una en la provincia de Fujian: Xiamen (Amoy). La quinta es la provincia de Hainan. En 1984, se abrieron al exterior 14 ciudades costeras: Dalian, Qinhuangdao, Tianjin, Yantai, Qingdao, Lianyungang, Nantong, Shanghai, Ningbo, Wenzhou, Fuzhou, Guangzhou, Zhanjiang y Beihai. Luego de 1985, se abrieron sucesivamente los deltas del Changjiang y del Zhujiang, la región triangular del sur de Fujian, las penínsulas de Shandong y Liaodong, la provincia de Hebei y la región autónoma de la etnia zhuang de Guangxi. Estas zonas económicas abiertas forman la franja económica abierta del litoral¹³².

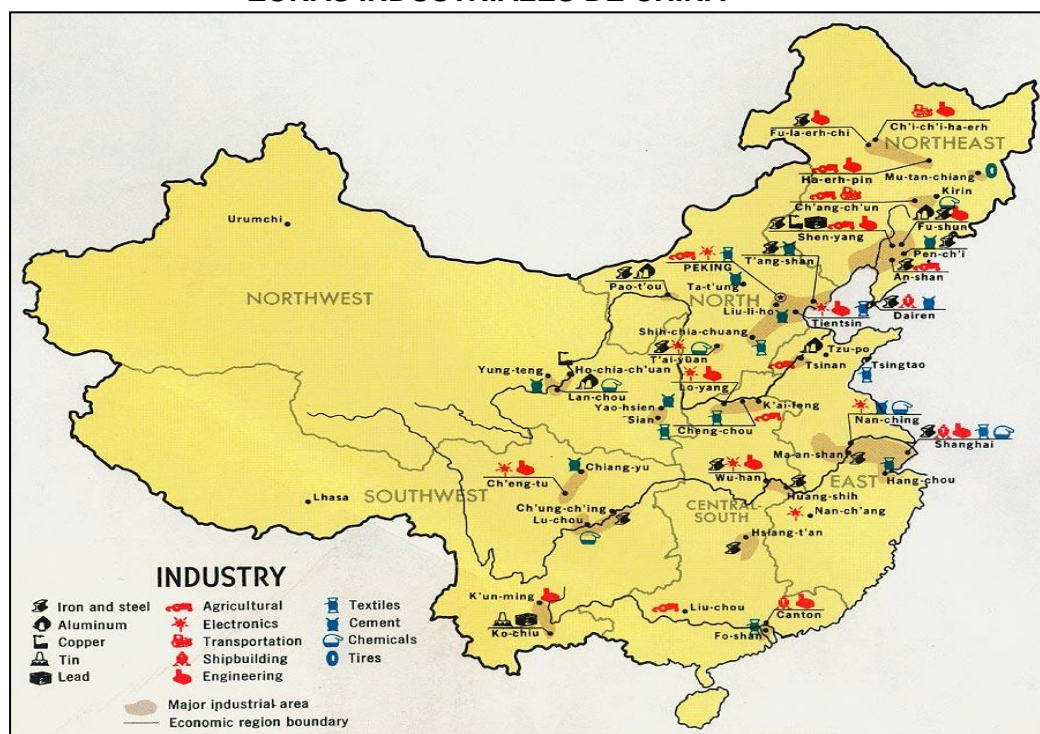
¹³⁰ Cfr, ECONOMIA, *Hecho en China*, <http://www.economia.gob.mx/work/sneci/negociaciones/publicaciones/estudios/china2.htm>, p.1, Acceso: 29 de abril de 2012, 15h00.

¹³¹ Cfr, SPANISH CHINA, *China en el mundo*, http://spanish.china.org.cn/china/archive/wenda/node_2227971.htm, p.1, Acceso: 29 de abril de 2012, 16h00.

¹³² CHINA A,B,C, *Cultura de China*, http://www.cultura-china.com/chinaabc/08_apertura.htm, p.1, Acceso: 29 de abril de 2012, 16h30.

En 1990, el Gobierno chino decidió explotar y abrir la nueva zona de Pudong, en Shanghai, y un grupo de ciudades a orillas del río Changjiang, formando una franja de apertura en la cuenca de este río con la nueva zona de Pudong como "cabeza de dragón". En 1992, decidió abrir un grupo de ciudades de las fronteras y todas las capitales de provincias y regiones autónomas del interior, y en algunas ciudades grandes y medianas estableció 15 zonas libres de derechos aduaneros, 32 zonas de desarrollo industrial económico y tecnológico y 53 zonas de desarrollo industrial de altas y nuevas tecnologías. De este modo se configuró un contexto de apertura al exterior omnidireccional y de múltiples estratos, que integra el litoral, las orillas del río Changjiang, las zonas fronterizas y las interiores del país¹³³.

**GRAFICO 3
ZONAS INDUSTRIALES DE CHINA**



Fuente: <http://www.lib.utexas.edu/maps/china.html>
Elaboración: María Isabel Hernández

Como se ejecutan diferentes políticas preferenciales, estas zonas abiertas al exterior desempeñan el papel de "vitrina" y difusor en los siguientes aspectos: desarrollar la economía orientada hacia el exterior, ganar divisas mediante las exportaciones e introducir tecnologías avanzadas. En las cinco zonas económicas más importantes se aplican políticas y administraciones especiales. Tomando como lo principal el procesamiento de productos y las

¹³³ Id.

exportaciones, se combinan la ciencia, la industria y el comercio. Las zonas económicas especiales han acumulado experiencias para que el país abra el mercado internacional en cuanto a la inversión foránea y al desarrollo del comercio con el exterior¹³⁴.

Otra puerta a la gran apertura del mayor mercado mundial y de la economía más dinámica del planeta fue el ingreso de China a la OMC. Este ingreso fue realizado después de grandes y reiterados esfuerzos, el 11 de diciembre de 2001, y fue una de las grandes noticias que este país ha producido en los últimos 10 años¹³⁵. Pascal Lamy, director general de la OMC, manifestó que el ingreso de China a la Organización Mundial del Comercio ha sido fundamental en temas como inversión directa extranjera y transferencia de tecnología. La incorporación de China en esta organización ha impulsado el crecimiento de sus exportaciones con una fuerte política contra el proteccionismo¹³⁶.

Los compromisos asumidos por China para su entrada en la OMC fueron exigentes, de hecho muchos fueron más allá de lo que otros países emergentes han asumido en el pasado. China asumió la obligación de no imponer tratos discriminatorios a países miembros de la OMC, eliminar la práctica de precios duales, y las diferencia en el trato de empresas productoras de bienes para venta en China en comparación con los destinados a la exportación, no aplicar controles de precios para proteger a la industria local, instituir de manera uniforme los acuerdo que rigen a la OMC y revisar las leyes nacionales para que concuerden con las normas del organismo, otorgar el derecho a importar y exportar a las empresas de todo el territorio chino, y no brindar subsidio alguno a la exportación agrícola¹³⁷. Hu Jintao, presidente de China, señaló:

En los últimos diez años, China ha insistido en el principio de igualdad y mutuo beneficio, ha continuado con su política de reforma y apertura al exterior y ha ampliado la cooperación de mutuo beneficio. China se ha convertido en una importante fuerza promotora de la economía mundial. El país ha gozado plenamente de los beneficios que confiere su ingreso a la OMC. Nuestra economía cuenta con un buen entorno exterior para el desarrollo y nuestra cooperación con el mundo en economía, comercio, ciencia y tecnología, cultura entre otros aspectos se amplía y se refuerza constantemente¹³⁸.

¹³⁴ Id.

¹³⁵ OBSERVATORIO DE CONFLICTOS, *China y su entrada a la OMC*, <http://www.nodo50.org/observatorio/china-omc.htm>, p.1, Acceso: 29 de abril de 2012, 17h00.

¹³⁶ Cfr, CNT ESPAÑOL, *Una década de China en la OMC*, <http://espanol.cntv.cn/20111211/113407.shtml>, p.1, Acceso: 29 de abril de 2012, 17h30.

¹³⁷ Id.

¹³⁸ Id.

2.1.2 Oportunidades comerciales en China

China es un país privilegiado en relación a los demás países asiáticos ya que se ha transformado en el líder de su región, convirtiéndose en la segunda economía a nivel mundial. Es el país con mayor cantidad de habitantes (más de 1.300 millones) y el que ha tenido el mayor crecimiento económico en los últimos 25 años, con un promedio anual del 9.5%. Por otra parte, China presenta notables condiciones para las inversiones. Efectivamente, la abundancia de empleo, el bajo costo de la tierra, la potencialidad de su mercado, su legislación para la inversión extranjera y su apertura comercial, han transformado a China no sólo en la fábrica del mundo, sino que también en el centro de estudios y de negocios de las grandes empresas internacionales¹³⁹.

En muchas industrias, sobre todo en aquellas que hacen un uso intensivo de mano de obra, China ya es el país dominante. Sus fábricas producen el 70% de los juguetes del mundo, el 60% de las bicicletas, la mitad de los zapatos y una tercera parte de las valijas. Sin embargo China no se conforma con seguir siendo productora de baja tecnología y uso intensivo de mano de obra y se muestra ya activa en áreas en las cuales la tecnología desempeña un papel importante y la mano de obra dejó de ser el factor de costo dominante. Hoy produce la mitad de los hornos microondas que se usan en el mundo, la tercera parte de sus televisores y sus acondicionadores de aire, la cuarta parte de sus lavadoras y la quinta parte de sus refrigeradores¹⁴⁰.

La industria china ha pasado de bienes primarios y manufacturas básicas a segmentos más sofisticados del sector manufacturero. En el 2002, según el Ministerio de Comercio de la China, los productos electrónicos y la maquinaria constituían cerca de la mitad de sus exportaciones. Su participación en el mercado electrónico global se ha duplicado en los últimos diez años y hoy pasa del 20%. La mayor cantidad de equipos de televisión, videograbadoras, reproductores de DVD y celulares se fabrican actualmente en China o tienen componentes chinos. La ventaja de los precios se debe a alta productividad,

¹³⁹DIARIO CRITICO, *Porque invertir en China*, <http://www.diariocritico.com/general/55875>, En. Cristóbal García Lorca Presidente de la Cámara de Comercio e Industria Chileno China A.G. p.1, Acceso: 11 de abril de 2012, 9h30.

¹⁴⁰ Cfr, SHENKAR, Oded, *El siglo de China*, Editorial Norma, Bogotá Colombia, 2005, traducido por Jorge Cárdenas Nannetti, pp.57,58,59.

economías de escala, industrias de apoyo y avanzadas tecnologías de manufactura¹⁴¹.

En lo que se refiere a la industria automovilística, la China está adquiriendo importancia como centro de contratación de componentes y está surgiendo como exportadora viable. Volkswagen ya empezó a exportar sus vehículos hechos en la China y proyecta aumentos considerables en los próximos años. Asimismo Honda ha construido la primera fábrica únicamente para exportar y se prepara para iniciar operaciones exitosas. Según *The American Textile Manufactures Institute* (ATMI), China es el país número uno como proveedor de ropa de origen extranjero que se vende en los Estados Unidos con una participación del 71% en el año 2006¹⁴².

El mercado chino ya está situado en las primeras filas del mundo, y todavía tiene gran potencial de desarrollo en los próximos 20 años. Las dos primeras décadas del presente siglo constituyen no sólo un período de gran importancia estratégica para la construcción de una sociedad modestamente acomodada en todos los aspectos, sino también una oportunidad histórica para el desarrollo aún más vigoroso de las empresas industriales y comerciales extranjeras¹⁴³.

Además, cuatro de las diez mejores y valiosas empresas del mundo son Chinas. Algunas de estas incluyen el primer clasificado a PetroChina, tercero en el ranking es el Banco Industrial y Comercial de China (el banco más valioso del mundo), el quinto clasificado es China Mobile (la empresa mundial de telecomunicaciones más valiosa) y la séptima del ranking es el Banco de Construcción de China. Esto creará grandes oportunidades comerciales para los sectores industrial y comercial de los diversos países y regiones del mundo, e impulsará en mayor medida el desarrollo económico mundial. China se ha convertido en una oportunidad para la región y para el mundo entero pues en materia de cooperación económica e intercambio comercial, este país asiático es un garante por excelencia¹⁴⁴.

¹⁴¹ Id.

¹⁴² Id.

¹⁴³ Cfr, PEOPLE DAILY, *China creará grandes oportunidades comerciales para los sectores industrial y comercial de todo el mundo*, http://spanish.peopledaily.com.cn/spanish/200303/24/sp20030324_62726.html, p.1, Acceso: 11 de abril de 2012, 12h30.

¹⁴⁴ Cfr, GESTIOPOLIS, *Reforma bancaria china y su impacto en América Latina*,

<http://www.gestiopolis.com/canales8/eco/reforma-bancaria-china-y-su-impacto-en-america-latina-y-el-caribe.htm>, p.2, Acceso: 12 de abril de 2012, 11h48.

Se observa claramente al desarrollo de una economía abierta como el camino a la modernización, por lo que China busca participar en la cooperación y competencia económica internacional a mayor escala. El mercado interno de China es potencialmente grande y su crecimiento económico se basa en la ampliación de demandas del mercado interno, entonces las exportaciones se incrementan rápidamente al igual que las importaciones. Pero la incorporación de China a mayor escala en el sistema económico y comercial mundial es una necesidad de desarrollo propio y un factor positivo para el fomento de la economía mundial¹⁴⁵.

2.1.3 Influencia de China en la economía mundial

A China hay que ir muy despacio, y salir también sin prisa ni espasmos en el pensamiento, porque China es Lo Grande, Lo Inmóvil, Lo Permanente...y Lo Fluido. En China no hay nada último sino que siempre hay más¹⁴⁶.

El impacto de la expansión china en los países del mundo tanto en los desarrollados como en los que están en vía de desarrollo será enorme, lo mismo que la necesidad de desarrollar estrategias para hacer frente a este reto. Estamos a punto de ver aparecer un nuevo ambiente comercial con nuevas reglas para la competencia, distintos términos para el empleo y novedosos patrones de consumo, todo lo cual trazará nuevas líneas de batalla en los frentes político, económico y social, y lanzará nuevos retos a las naciones, las empresas y los individuos¹⁴⁷.

Están en juego el poder económico, la estatura global y el poderío militar de los países. En el término de una década la China será el núcleo de un mercado para el Asia Oriental y sudoriental, rival de las economías de Europa y América y arbitro de las cuestiones diplomáticas no solo en el Asia sino en todo el mundo. El impacto chino ya es visible en la manera como se fijan los precios, con presiones deflacionistas a nivel de ventas al por menor e inflacionistas en materias primas y logística. En el mercado al por menor, las importaciones chinas están reduciendo los márgenes pero las empresas grandes están obligando a salirse del mercado a las empresas que carecen de sofisticadas cadenas de suministros; un ejemplo es Wal-Mart que tiene acorraladas a otras

¹⁴⁵ Diss. ECHEVERRÍA KOTOLACHVILI, katherina, *La influencia de la cultura en el modelo de desarrollo que se ve reflejado en el acelerado crecimiento económico de china*, Pontificia Universidad Católica del Ecuador, 2011, 382.09866Ag94c, p.44.

¹⁴⁶ GESTIOPOLIS, *China apertura internacional*, <http://www.gestiopolis.com/canales5/mkt/rechinar.htm>, p.1, Acceso: 12 de abril de 2012, 12h50.

¹⁴⁷ SHENKAR, Oded, Op.cit, p. 43

pequeñas y grandes empresas. Así también está sucediendo en líneas de productos que dominan los chinos como los juguetes. Al mismo tiempo la demanda china está presionando hacia arriba los precios del cobre, titanio, níquel, caucho, mineral de hierro, acero, carbón, petróleo y hasta el cartón, entre otros¹⁴⁸.

En los negocios, el florecimiento de la China cuestionará supuestos básicos sobre la naturaleza de la competitividad nacional y de las empresas, la importancia de la proximidad geográfica y el costo de entrar y salir del mercado. Las ventajas de la localización, que han sostenido la supervivencia y prosperidad de las compañías durante décadas, a veces siglos se pondrán en duda, y la movilidad global de los factores de producción se acelerará en una cadena mundial de abastecimientos. En general las soluciones comerciales usuales ya no funcionan, los participantes observarán nuevas reglas y habrá nuevos ganadores y perdedores¹⁴⁹.

El impacto chino no es un par de golpes sino más bien una reestructuración gradual de la economía, los negocios y la política, que se irá realizando en los años y décadas por venir. Es una nueva oportunidad para el mundo si se considera que China ya es el principal productor y consumidor mundial de muchos productos industriales y agrícolas claves, tales como acero, cemento, carbón, fertilizantes, televisores a color, ropa, cereales, carnes, pescados y mariscos, verduras, frutas y algodón¹⁵⁰.

La preponderancia de productos chinos, desde ropa y muebles hasta aparatos electrónicos y electrodomésticos, en las tiendas de ventas al por menor en todo el mundo ilustra cuan rápidamente las importaciones chinas les está quitando mercado a los proveedores de productos locales o de terceros países¹⁵¹.

La industrialización, la urbanización y la globalización de China han ocasionado que el resto del mundo preste mucha atención a los esfuerzos de este país para llevar a cabo un desarrollo sostenido. Las reformas económicas implementadas por China a partir de 1978, generaron uno de los procesos de

¹⁴⁸ Id.

¹⁴⁹ SHENKAR, Oded, Op cit, p.45.

¹⁵⁰ Id

¹⁵¹ Ibid. pp,38.

transformación más intensos en la historia económica de las últimas tres décadas. China adoptó una estrategia gradual de liberalización y apertura hacia la inversión extranjera directa mediante la implementación de políticas que dieron resultado, sin importar si eran inconsistentes con la ideología comunista¹⁵².

2.2 Economía de Ecuador

La economía de Ecuador se puede categorizar como relativamente pequeña, altamente dependiente del comercio internacional y fuertemente inequitativa. En efecto, la economía del país depende para su inserción en el Mercado Mundial fundamentalmente de la producción petrolera, de la exportación de productos agrícolas y del mar. A principios del siglo XXI Ecuador se distingue por ser uno de los países más participativos, siendo la octava economía más grande de América Latina¹⁵³.

A partir del año 2000 la economía ecuatoriana se ha logrado consolidar en gran medida, apoyada fuertemente por condiciones externas favorables, como el precio del petróleo, las remesas en divisas por parte de los emigrantes y como fue en su momento, la construcción del OCP (Oleoducto de Crudos Pesados). El año 2004 fue el de mayor crecimiento del período, esto se debió al incremento significativo del valor agregado petrolero, VAP, a partir de la entrada en operación del OCP. Sin embargo, la carencia de nuevos proyectos de gran escala se tradujo en una reducción del nivel de crecimiento. A pesar de ello, el año 2008 fue de gran actividad económica debido al incremento del precio del petróleo exportado y a una política de fuerte inversión pública¹⁵⁴.

Actualmente la economía del Ecuador se encuentra bajo el esquema de dolarización, que persigue el crecimiento económico sostenido del país. En ese contexto, se han logrado importantes acciones en la estabilidad económica, en la planificación, la apertura de mercados, el saneamiento del sistema

¹⁵²OBSERVATORIO DE LA ECONOMIA Y SOCIEDAD DE CHINA, *Las reformas de China y su Éxito Económico*, <http://www.eumed.net/rev/china/07/pavb.htm,p.1>, Acceso: 14 de abril de 2012, 19h00.

¹⁵³ALADI, *Economía de Ecuador*, [www.aladi.org/nsfaladi/reuniones.nsf/.../\\$FILE/Ecuador.doc](http://www.aladi.org/nsfaladi/reuniones.nsf/.../$FILE/Ecuador.doc), p.1, Acceso: 14 de abril de 2012, 20h00

¹⁵⁴SKYSCRAPERLIFE, *Economía del Ecuador*, <http://www.skyscraperlife.com/ecuador/23470-economia-del-ecuador.htm,p.1>, Acceso: 15 de abril de 2012, 9h00

financiero, el reordenamiento del estado y en devolver la capacidad económica a los individuos, todo lo cual ha redundado en la reactivación productiva¹⁵⁵.

En el 2009, su Producto Interno Bruto fue alrededor de 51,4 mil millones de dólares, lo que representó 0.16% del PIB mundial; su tasa de apertura internacional fue del 83%, su PIB per cápita alcanzó en el 2009 USD 3.669 y, aún así, de acuerdo al indicador de Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI), el 45,8% de la población es pobre; asimismo, persisten elevados niveles de desigualdad. La inflación al consumidor en el 2010 fue de 3.33%, y con una tasa de desempleo en diciembre del 2010 de 6.11%¹⁵⁶.

La economía ecuatoriana creció 2.3% en el 2007, 6.2% en el 2008 y en el 2009, en el año de crisis económica internacional, creció el 1%. El crecimiento se dio en los últimos meses del año 2010, pese a los apagones, básicamente por la recuperación de los precios del petróleo, que subieron de 25 dólares por barril en febrero, a 60 y 70 dólares por barril a partir de agosto del 2009. Además aportaron al crecimiento el aumento de la producción agrícola, la diversificación de las exportaciones y las restricciones de las importaciones¹⁵⁷.

El petróleo representa el 40% de las exportaciones y contribuye a mantener una balanza comercial positiva. En el sector agrícola, Ecuador es un importante exportador de bananas y de flores, y es el octavo productor mundial de cacao. Es significativa también su producción de camarón, caña de azúcar, arroz, algodón, maíz, palmitos y café¹⁵⁸. Asimismo las legumbres han adquirido mucha importancia en los últimos 30 años¹⁵⁹.

La economía del Ecuador transita por la ruta del proceso de modernización, por lo que se han llevado a cabo una serie de reformas estructurales, administrativas y legales con el propósito de abrir la economía hacia el mercado internacional en orden a incrementar la eficiencia en las

¹⁵⁵ ALADI, *Economía de Ecuador*, Op.cit.p, 39.

¹⁵⁶ BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, *Indicadores Económicos*, http://www.bce.fin.ec/compare.php?dt1=inflacion&dt2=desempleo&anio_inicio=2000&mes_inicio=01&dia_inicio=1&anio_final=2010&mes_final=12&dia_final=31&Submit=Comparar, p.1, Acceso: 15 de abril de 2012, 11h00.

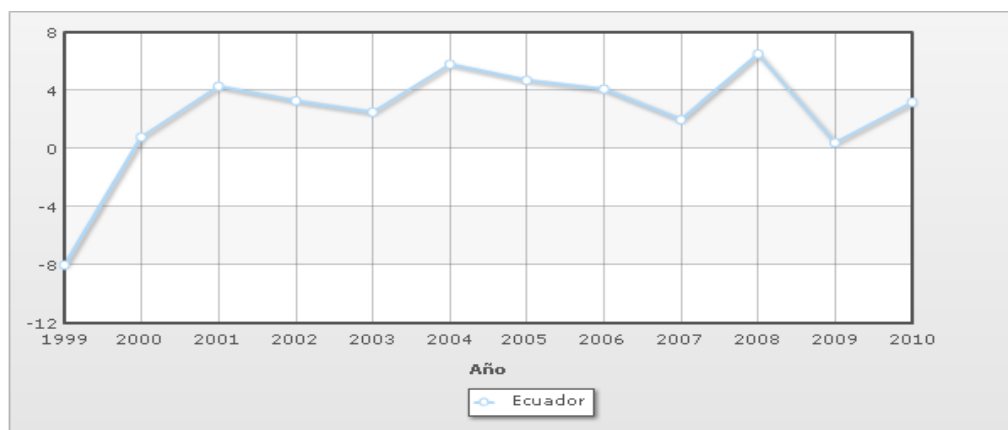
¹⁵⁷ BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, *El crecimiento de la economía en el 2010*, Revista de la ciudadanía N2, Quito, marzo, 2010, p.15.

¹⁵⁸ SKYSCRAPERLIFE, *Economía del Ecuador*, <http://www.skyscraperlife.com/ecuador/23470-economia-del-ecuador.html>, p.1, Acceso: 15 de abril de 2012, 13h00.

¹⁵⁹ NUTRINET, *Ecuador y su economía*, <http://ecuador.nutrinet.org/ecuador/informacion-general/socio-economia>, p.1. Acceso: 16 de abril de 2012, 14h00.

actividades productivas, dinamizar la intervención del estado en la economía y fortalecer los sectores productivos no tradicionales¹⁶⁰.

GRAFICO 4
PRODUCTO INTERNO BRUTO (PIB)
TASA DE CRECIMIENTO REAL



1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
-8	0,8	4,3	3,3	2,5	5,8	4,7	4,1	2	6,5	0,4	3,2

Fuente: Indexmundi
Elaboracion: Maria Isabel Hernandez

2.2.1 Apertura Internacional en Ecuador

Durante la década de los setenta, en el Ecuador se implementó un modelo de industrialización por sustitución de importaciones, cuyo principal objetivo fue el de conceder estímulos a la producción industrial. Sin embargo, la crisis económica que afectó al país, a partir de 1981, provocó un cambio radical en la orientación del modelo de desarrollo del país. La caída de los precios del petróleo y la reducción del flujo de préstamos a los países subdesarrollados, como consecuencia de la crisis de la deuda externa, hicieron que se interrumpa el proceso de industrialización impulsando un proceso de liberalización económica y apertura internacional¹⁶¹.

El proceso de apertura y liberalización comercial se inició en el país en 1982, otorgando mayor libertad al comercio exterior y a los flujos de inversión extranjera directa, con el objetivo de estimular el desarrollo económico nacional mediante el incremento de las exportaciones. Las principales acciones por parte del Ecuador para abrirse al mundo fueron: el abandono del énfasis en la

¹⁶⁰ Id.

¹⁶¹ Cfr. Diss, AGUIRRE, Lily, *El comercio entre Ecuador y China: Análisis histórico y perspectivas*, Pontificia Universidad Católica del Ecuador, 2001, 382.09866Ag94c, pp. 22,23.

protección del mercado interno, la desgravación arancelaria, la eliminación de las barreras no arancelarias al comercio, y la utilización de mecanismos de integración bilateral y multilateral¹⁶².

La desgravación arancelaria como uno de los elementos importantes del proceso de liberalización comercial, se inició en el país en 1989, con el propósito de incentivar la competitividad de la producción, racionalizar la protección a la industria nacional y eliminar el sesgo anti exportador, se profundizó aceleradamente hasta 1994, año en el que el Ecuador contó con una estructura arancelaria simplificada, y con niveles arancelarios similares a los de los demás países de la región¹⁶³.

La vinculación del Ecuador en la OMC desde el 21 de Enero de 1996 constituye un elemento importante ya que aseguró no solo la continuidad y profundización del proceso de liberalización comercial, sino que determinó la eliminación de casi todas las prohibiciones y restricciones comerciales existentes tanto para las importaciones como para las exportaciones. Además con el propósito de adecuar el sistema aduanero a los requerimientos de modernización del comercio internacional y a las normas establecidas por la OMC, el gobierno expidió en 1998 la Ley Orgánica de Aduanas, y creó a la Corporación Aduanera Ecuatoriana como una entidad autónoma de administración civil, responsable del control de tráfico de mercancías en el país¹⁶⁴.

Ecuador ha negociado tratados bilaterales con otros países, además de pertenecer a la Comunidad Andina de Naciones, y ser miembro asociado de Mercosur. También es miembro de la Organización Mundial del Comercio (OMC), además del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Banco Mundial, Fondo Monetario Internacional (FMI), Corporación Andina de Fomento (CAF), y otros organismos multilaterales. En abril de 2007 Ecuador finiquitó la deuda con el FMI terminando así una etapa de intervencionismo de este Organismo en el país¹⁶⁵. En el 2007, se creó la Unión de Naciones Sudamericanas (UNASUR), con sede en Quito, y cuyo primer Secretario General es el ex Presidente

¹⁶² Ibid, p.41.

¹⁶³ Id

¹⁶⁴ Id

¹⁶⁵ Cfr, EL DIARIO, *Deuda con el FMI esta finiquitada*, <http://www.eldiario.com.ec/noticias-manabi-ecuador/32427,p.1>, Acceso: 18 de abril de 2012, 16h30.

ecuatoriano Rodrigo Borja Cevallos. También se ha estado negociando la creación del Banco del Sur, junto con seis otras naciones sudamericanas¹⁶⁶.

Además, la consolidación de la participación nacional en organizaciones internacionales como La Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América (ALBA) y la Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR), es una manifestación pragmática del espíritu de la constitución ecuatoriana que apunta al fortalecimiento de las buenas relaciones y los lazos de amistad y cooperación con pueblos y naciones hermanas. Los países que tienen historias comunes, culturas similares y realidades parecidas deben unirse para consolidar esfuerzos que les permitan superar situaciones económicas y sociales de inequidad e injusticia, para de esta manera lograr beneficencia internacional¹⁶⁷.

Como parte de la tendencia de los países a unirse comercialmente, el Ecuador ha firmado ciertos acuerdos y tratados para facilitar los procesos de exportación e importación con dichos países. Con estos tratados lo que se busca es abrirse al mercado internacional y obtener algún tipo de preferencia para que los productos ecuatorianos sean atractivos para los extranjeros. Estas preferencias normalmente se ven reflejadas en la disminución de aranceles que deben ser pagados por todos los bienes al ingresar a algún país¹⁶⁸.

2.2.2 Oportunidades Comerciales en Ecuador

Ecuador se sitúa entre los cinco países más biodiversos en el mundo; simplemente la más exuberante vida en todas sus manifestaciones, es el país más privilegiado en términos de bellezas naturales en el prodigio de la conjugación de la Sierra, Costa, Oriente y Patrimonio Natural del mundo las Islas Galápagos. Históricamente, desde que se constituye república, está sumergido en el modelo agro exportador y más reciente agro minero exportador¹⁶⁹.

¹⁶⁶ Cfr, SKYSCRAPERLIFE, *Economía de Ecuador*, <http://www.skyscraperlife.com/ecuador/23470-economia-del-ecuador.html>, p.1. Acceso: 18 de abril de 2012, 17h30.

¹⁶⁷ EL TIEMPO, *Relaciones Internacionales*, <http://www.eltiempo.com.ec/noticias-opinion/5069-relaciones-internacionales/>, p.1. Acceso: 18 de abril de 2012, 18h30.

¹⁶⁸ ESCUELA POLITÉCNICA SUPERIOR DEL LITORAL, *Apertura Internacional*, <http://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/531/1/1035.pdf>, p.1, Acceso: 19 de abril de 2012, 13h30.

¹⁶⁹ Cfr, SANTOS ALVITE, Eduardo, *Ecuador las dos primeras décadas del siglo XXI y del tercer milenio*, Corporación editora nacional, Quito, Noviembre de 2010, p, 24.

El Ecuador se encuentra situado al norte de Sudamérica sobre la costa del Pacífico, ésta ubicación geográfica es a la vez singular y estratégica por la cercanía a: la costa oeste de los Estados Unidos y al canal de Panamá que permite llegar a Europa, Oriente medio y al resto del Este de Asia para países que deseen acceder a los mercados asiáticos. La mayor parte del comercio se realiza por vía marítima. Anualmente más de 2 500 buques salen de los puertos ecuatorianos. Sin embargo, una importante fracción del comercio exterior se realiza por vía aérea, principalmente desde el aeropuerto de Quito¹⁷⁰.

La naturaleza juega a favor del Ecuador. Sus condiciones climáticas facilitan que los productos agrícolas se cosechen durante todo el año sin interrupciones. Cuenta con condiciones climáticas estables con temporadas húmedas y secas definidas. La luminosidad permanente ayuda a que se pueda cultivar todas las frutas, legumbres, verduras y productos acuícolas (camarón, tilapia, langostas y demás) que son demandados en el mercado internacional y que también pueden ser procesados en el país¹⁷¹.

Cabe destacar que una razón importante por la que el Ecuador es considerado un país diverso, es porque nuestros productos como frutas, verduras y flores, poseen características únicas en el mundo que han ganado reconocimiento mundial por su excelente calidad e inigualable sabor. Estos productos fácilmente satisfacen al más exigente de las normas ISO y las certificaciones¹⁷².

Su riqueza maderera comprende grandes extensiones de eucalipto en todo el país, así como manglar. Pinos y cedros son plantados en la región de la Sierra; nogales y romerillo; y madera de balsa, en la cuenca del río Guayas. Por otra parte, la industria se concentra principalmente en Guayaquil, el mayor centro productor del país, y en Quito donde en los últimos años la industria ha crecido considerablemente. La mano de obra ecuatoriana es reconocida por ser altamente productiva y por su gran capacidad para ser entrenada¹⁷³.

¹⁷⁰ Cfr, PROECUADOR, *Porque invertir en Ecuador*, <http://www.proecuador.gob.ec/areas/inversiones/por-que-invertir-en-ecuador/p.1>, Acceso: 3 de mayo del 2012, 14h15.

¹⁷¹ Id.

¹⁷² ECUADOR INFINITO, *Porque invertir en Ecuador*, <http://difundiendoelturismo.blogspot.com/2009/12/porque-invertir-en-ecuador.html.p.1>, Acceso: 3 de mayo del 2012, 16h15.

¹⁷³ Id.

De acuerdo con datos de la CEPAL, la economía ecuatoriana se encuentra entre los países con mejor desempeño económico de Latinoamérica. La moneda de curso legal es el dólar de los Estados Unidos de América, lo cual brinda seguridad a los inversionistas, ya que no existe riesgo de devaluación. Ecuador cuenta con el acceso más sofisticado a los servicios de telecomunicaciones. Está conectado a la red de fibra óptica que administra la Telefónica International Wholesale Services, que rodea a América del Sur para luego conectarse con los Estados Unidos y España. Eso genera oportunidades para la innovación tecnológica y el desarrollo de productos con mayor valor agregado¹⁷⁴.

Como ejemplo de las posibilidades y ventajas de invertir en Ecuador, es el caso de la compañía canadiense Kinross-Aurelian que apostó por invertir en Ecuador y encontró un yacimiento de oro, en la provincia de Zamora Chinchipe, cerca de la frontera con Perú. Allí podría haber hasta 11 millones de onzas del metal precioso. Por lo que para dicha empresa invertir en Ecuador ha sido una de las mejores decisiones de los últimos tiempos, pues en la actualidad cada onza de oro está valorada en unos 1.360 dólares, por lo que solo en oro, invertir en Ecuador ha sido el equivalente de 11.930 millones de dólares¹⁷⁵. El ambiente de negocios en Ecuador está en claro crecimiento y existe un dinamismo importante de la economía, este constituye un ambiente favorable para su inversión, y le suma el hecho de que en Ecuador la sociedad se muestra como pacífica y tranquila con un estilo de vida cómodo¹⁷⁶.

2.2.3 Influencia de Ecuador en la economía mundial

El mundo entero se prepara para una reestructuración de la economía internacional basada en los grandes espacios económicos que están configurando; no será posible enfrentar el siglo XXI con pequeñas naciones y es hoy por hoy, la integración económica la única opción de los países para actuar en el futuro. El Ecuador no puede evitar esta realidad, y a pesar de tener una economía pequeña estamos seguros de nuestra riqueza, del gran potencial humano, natural, sin temores y con audacia, convencidos de que alcanzaremos

¹⁷⁴ Id.

¹⁷⁵ INVERTIR EN EL MUNDO, *Ventajas para invertir en Ecuador*, <http://www.invertirenelmundo.com/america-del-sur/ecuador-presidente-correa-asegura-ventajas-de-invertir-en-ecuador.html>, p.1, Acceso: 5 de mayo del 2012, 10h45.

¹⁷⁶ BUSINESS WORLD, *Los negocios en el Ecuador*, http://www.negocioseinversionecuador.com/invertir_en_ecuador.html, p.1, Acceso: 6 de mayo del 2012, 15h10.

el beneficio de la modernización de nuestra economía y de la inserción en un mundo interdependiente y eminentemente comercial¹⁷⁷.

Ecuador es un mercado pequeño en comparación con otros mercados como Perú, Brasil, Colombia¹⁷⁸. Sin embargo el Ecuador tiene las mejores rosas, camarones, cacao, palmito, brócoli del mundo, y actualmente uno de los mejores cafés. Los países con alto poder adquisitivo como China están en busca de comprar lo mejor de lo mejor y nosotros lo tenemos¹⁷⁹. Uno de los grandes retos para la sociedad y la economía de este nuevo siglo va a ser, sin duda, el impulsar el crecimiento y desarrollo de las estructuras sociales y económicas de ámbito local, frente al cada vez más caótico sistema globalizado que pugna por consolidarse¹⁸⁰.

Constituye un grave error para la política económica desconocer la incidencia de la economía internacional en la realidad ecuatoriana o marginar su impacto por razones más de índole ideológica que pragmática. La economía ecuatoriana a lo largo de los años y con especial énfasis en las últimas dos décadas ha venido registrando cada vez un mayor nivel de apertura económica y de inserción en los mercados internacionales, aun sin haber suscrito acuerdos comerciales con otros países¹⁸¹.

El tamaño de la economía ecuatoriana en el contexto externo, el mismo que medido a través del PIB, muestra que respecto a América Latina es el 1.6% del PIB regional, siendo toda la región el 12% del PIB mundial. Por lo tanto, si combinamos ambas características, se tiene una economía muy pequeña pero así mismo muy abierta, con lo que la vulnerabilidad a cambios en la situación internacional se torna muy significativa. Si cambian los precios del petróleo, si las líneas de crédito internacional se cierran, si las tasas de interés internacionales cambian de forma brusca, u otro factor ajeno a las decisiones internas, el impacto en la economía ecuatoriana será muy representativo. Es entonces en esa dimensión cuando se debe considerar que cualquier programa

¹⁷⁷ Cfr, Alberto Cárdenas, Oswaldo Dávila, Pulina García, Oswaldo Hurtado.(Comp) *Memorias del Seminario El Ecuador del siglo XXI*, Ildis, Quito, Primera edición, Agosto 1992, p,54.

¹⁷⁸ DIARIO EL HOY, *El Ecuador es poco atractivo para invertir*, <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/ecuador-es-poco-atractivo-para-invertir-segun-informe-espanol-482903.html>,p,1. Acceso: 6 de mayo del 2012, 19h15.

¹⁷⁹ MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES, *Ecuador actual* http://www.mmrree.gob.ec/ecuador_actual/bol023.asp, Acceso: 7 de mayo del 2012, 11h15.

¹⁸⁰ ZONA ECONÓMICA, *La importancia del desarrollo local en el mundo globalizado*, <http://www.zonaeconomica.com/desarrollo-local>, p.1, Acceso; 7 de mayo del 2012, 14h10.

¹⁸¹ Id.

económico que se diseñe en el Ecuador debe incluir al contexto internacional como clave para los objetivos económicos del país.¹⁸²

El Ecuador del momento tiene un nivel de riesgo incompatible con la necesidad de atraer inversión extranjera, las líneas de crédito externas para el país son pocas y en condiciones financieras onerosas, el gasto público no tiene control y se registran desequilibrios crecientes en la balanza comercial y en la cuenta corriente de la balanza de pagos. Esto significa el mayor esfuerzo que debe desplegarse para recuperar la imagen internacional y fortalecer a la economía nacional frente a los vaivenes del mercado externo¹⁸³.

El tamaño de la economía ecuatoriana se convierte en una ventaja en cuanto a la cantidad de recursos que la pueden estimular de forma significativa. Con relativamente pocos fondos el empuje al crecimiento puede ser muy importante. La construcción del OCP (Oleoducto de Crudos Pesados) en el 2001 le permitió al país un motor de crecimiento por cerca de 3 años a tasas importantes. Recuperando la imagen internacional se puede obtener del mercado externo inversión y financiamiento necesario para iniciar procesos de progreso sostenidos y optimar los problemas de empleo que siguen afectando al país y como consecuencia a la economía mundial¹⁸⁴.

El Ecuador es un país vulnerable a una serie de choques exógenos tanto de origen natural como económico, este último factor dependiente de su bajo nivel de industrialización y de la exportación de unos pocos productos como el petróleo, banano, café, camarón, cacao y flores. En efecto, la economía del país depende para su inserción en el Mercado Mundial fundamentalmente de la producción petrolera, de la exportación de productos agrícolas y del mar¹⁸⁵.

El petróleo es la mercancía más importante en la historia de la humanidad; se puede decir que es el motor de la economía alrededor del mundo; un recurso natural no renovable que aporta el mayor porcentaje del total de la energía que se consume en el mundo. El Ecuador es un país

¹⁸² LIDERES PARA GOBERNAR, *Ecuador y el entorno internacional*,
www.lideresparagobernar.org/ide/documentos/MauricioDoc.docx, p.1. Acceso: 8 de mayo del 2012, 15h00.

¹⁸³ Id.

¹⁸⁴ Id.

¹⁸⁵ NUTRINET, *Ecuador y su economía*, <http://ecuador.nutrinet.org/ecuador/informacion-general/socio-economia>, p.1, Acceso: 12 de mayo del 2012, 10h00.

productor y exportador de petróleo por lo que en menor o mayor grado representa un aporte para el desarrollo de la economía de los demás países del mundo¹⁸⁶.

2.3 Historia de las relaciones comerciales entre China y Ecuador

En la década de los años setenta, los intercambios comerciales entre Ecuador y China fueron reducidos y esporádicos, estuvieron centrados en vínculos empresariales específicos entre los dos países debido al periodo de aislamiento internacional en el que se encontraba el gobierno Chino, sin embargo los cambios que experimentaron tanto la economía china como la ecuatoriana en el marco de apertura comercial determinaron un incremento significativo del intercambio comercial entre los dos países¹⁸⁷.

Fue en enero de 1980 cuando se establecieron formalmente las relaciones diplomáticas y en ese mismo año, China instaló su embajada en Ecuador. Desde su establecimiento, las relaciones comerciales entre ambos países se han desarrollado positivamente, pues mantienen contratos políticos e intercambios en el plano comercial, económico, cultural, educativo, ciencia y tecnología¹⁸⁸.

Las relaciones comerciales entre estos dos países se han mantenido estables en los últimos años. Ecuador es uno de los países latinoamericanos que recibe una gran cantidad de capitales chinos. Hasta mediados del 2008, alrededor de 20 empresas chinas invirtieron en el Ecuador con una suma superior a \$2.200 millones de dólares dentro de las esferas de la explotación petrolera, contratación de obras, construcción de infraestructura, telecomunicación, ensamblaje, cooperación de tecnología agropecuaria o pesca¹⁸⁹.

Ecuador empezó a mirar al dragón con más énfasis desde el año 2007, con la llegada del presidente Rafael Correa al poder. A fines de ese año,

¹⁸⁶ REVISTA CONSUMER, *La influencia del petróleo en la economía*, <http://revista.consumer.es/web/es/20021101/actualidad/informe1/53602.php>, p.1, Acceso: 12 de mayo del 2012, 10h00

¹⁸⁷ Diss, AGUIRRE, Lily, *El comercio entre Ecuador y China: Análisis histórico y perspectivas*, Pontificia Universidad Católica del Ecuador, 2001, 382.09866Ag94c, p. 71.

¹⁸⁸ Diss, ECHEVERRIA KOTOLACHVILI, Katherina, *La influencia de la cultura en el modelo de desarrollo que se ve reflejado en el acelerado crecimiento económico de china*, Pontificia Universidad Católica del Ecuador, 2011, 301.2951Ech43i, p. 63.

¹⁸⁹ EMBAJADA DE CHINA, *Relaciones comerciales China-Ecuador*, <http://ec.china-embassy.org/esp/zegx/t518966.htm>, p.1, Acceso: 12 de mayo del 2012, 13h20.

realizó una visita de amistad y se entrevistó con el presidente Hu Jintao, a partir de esta visita los consensos y las relaciones fueron impulsadas a un nuevo nivel. China Popular mantiene 21 convenios con Ecuador, estos comprenden desde líneas de crédito preferenciales hasta convenios de cooperación entre los ministerios de Defensa de ambas naciones, pasando por instrumentos para apoyo en ciencia y tecnología¹⁹⁰.

Los dos países tienen sus propias ventajas, las economías son altamente complementarias y la cooperación mutuamente beneficiosa. China, básicamente, tiene inversiones en Ecuador dentro del sector petrolero y minero, mientras que Ecuador requiere su capital, y su desarrollo tecnológico. La lógica del acercamiento mutuo responde a una visión dialéctica y pragmática: *“China no quiere ser un nuevo polo hegemónico, más bien promueve la construcción de un orden multipolar, y tiene como filosofía no presionar en asuntos internos de ningún país”*¹⁹¹.

Al mismo tiempo, el gobierno chino hace todo lo posible para el desarrollo económico y social de Ecuador, aportando más de 56 millones de dólares desde 1980, cuando los dos países establecieron relaciones diplomáticas. Con estos aportes financieros, China ha llevado a cabo 21 programas que benefician al desarrollo económico del Ecuador. Confíanos en que las relaciones bilaterales económicas y comerciales entre China y Ecuador serán cada día más estrechas y sólidas gracias a los esfuerzos mancomunados hechos por los dos pueblos¹⁹².

2.3.1 Importancia de la inversión China en Ecuador

China se ha convertido en un socio estratégico para el Ecuador en términos de inversiones y en términos del interés potencial de participar en actividades económicas. Sin embargo la cooperación entre Ecuador y China no debe detenerse únicamente en lo económico y comercial, sino que debe trascender al plano de lo científico, tecnológico y cultural¹⁹³.

¹⁹⁰ EL VISTAZO, *Tan lejos y tan cerca del dragón*,

<http://www.vistazo.com/ea/pais/imprimir.php?Vistazo.com&id=4353>, p.1, Acceso: 18 de mayo del 2012, 19h20

¹⁹¹ EL DIARIO, *China interesada en fortalecer relaciones comerciales con Ecuador*, <http://www.eldiario.com.ec/noticias-manabi-ecuador/180787-china-interesada-en-fortalecer-relaciones-comerciales-con-ecuador/>, p.1, Acceso: 19 de mayo del 2012, 16h15.

¹⁹² Id.

¹⁹³ Cfr., EL CIUDADANO, *Ecuador promueve proyectos de inversión china*,

http://www.elciudadano.gov.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=15613:ecuador-promueve-proyectos-de-inversion-ante-130-empresas-chinas-&catid=3:economia&Itemid=44, p.1, Acceso: 19 de mayo del 2012, 15h30.

China empezó a invertir en el 2006, con la llegada de Andes Petroleum, la cual adquirió la empresa canadiense Encana por \$1 400 millones; esta empresa ha realizado inversiones por un volumen mayor a los \$2 000 millones. Ahora Ecuacorriente S.A. compañía minera china quiere invertir más de \$3.000 millones en la explotación de cobre. El Ecuador es el país de la región que ha recibido más inversión china¹⁹⁴.

Las buenas relaciones políticas y diplomáticas, entre Quito y Pekín, han sido un imán para que el gigante asiático se convierta en el principal socio financiero del país, con un aporte de más de 6 000 millones de dólares para financiar represas, créditos de libre disponibilidad y anticipos económicos por ventas de crudo¹⁹⁵. El sector eléctrico captó 560 millones más para la central hídrica Sopladora. El capital chino se expandió rápidamente a otro sector: la minería. Las empresas Railway Construction Corp y Tongling Nonferrous Metals Group Holdings han destinado unos 600 millones de dólares para la exploración y producción de cobre, oro y plata en los proyectos Mirador y Panantza-San Carlos de Ecuacorriente¹⁹⁶.

Sin duda, la estrategia de la inversión china es apostar a las áreas estratégicas. Por eso, no es nada raro que Hutchison Port Holdings haya invertido 63 millones de dólares para modernizar las instalaciones del puerto de Manta. Además la compañía china Camco Engineering arribará con una bolsa de 2.000 millones de dólares, para invertir en telecomunicaciones, tecnología, almacenamiento de productos alimentarios, agua e infraestructura¹⁹⁷.

En la actualidad con la inversión que realizó Sinohydro de 1.682 millones de dólares suscrito en el 2010 en el proyecto hidroeléctrico Coca Codo Sinclair, el Ecuador pasa a ser el principal destino de las inversiones extranjeras chinas en América Latina, y existe un gran potencial de atraer más inversión. Se pueden desarrollar otros proyectos en diferentes ámbitos que le interesan a la China, por ejemplo en sectores estratégicos, telecomunicaciones, energía; exploración y explotación de petróleo y minería, pero también hay otros sectores no estratégicos como el tema de cadenas forestales, productos

¹⁹⁴EL HOY, *Inversión China en Ecuador*, <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/ecuador-lidera-inversion-china-en-latinoamerica-431041.html>, p.1, Acceso: 20 de mayo del 2012, 10h00.

¹⁹⁵ Cfr, EL COMERCIO, *Ecuador firma créditos con China*, http://www.elcomercio.com/negocios/credito-China-hidroelectrica_Sopladora-energia_0_574742549.html, p.1, Acceso: 20 de mayo del 2012, 10h30.

¹⁹⁶ECUADOR INVIERTE, *La inversión China llega a Ecuador*, <http://www.ecuadorinvierte.com/bolsa-de-quito/la-inversion-china-llega-a-5-500-millones-en-el-ecuador>, p.1, Acceso: 20 de mayo del 2012, 12h00.

¹⁹⁷ Id.

forestales en general; inversiones en productos agrícolas y agroindustriales. Este componente de la relación tiene un enorme potencial de crecimiento y es el de mayor impacto a largo plazo, por los montos que pueden ingresar desde la China y porque la transferencia de conocimiento y tecnología es muy importante¹⁹⁸.

Por otro lado, las inversiones más significativas de empresas chinas en Ecuador son: La empresa Sinohydro que está a cargo del Proyecto Hidroeléctrico Coca Codo Sinclair. La empresa china International Water and Electrical Corporation (CWE) firmó el 24 de diciembre de 2010 el contrato correspondiente y está a cargo de la construcción de la represa Toachi Pilatón (242 MW). Otras empresas chinas están interesadas en los proyectos hidroeléctricos Sopladora (487 MW), Minas San Francisco (270 MW); Delsitanisagua (115 MW), etc. El real interés de empresas chinas en la minería del Ecuador se evidenció con mayor participación en el año 2011 con inversiones directas. La empresa CREC (China Tiensiju Civil Engineering Group LT) está a cargo de la construcción del Proyecto Multipropósito Chone y otros en el Austro. A estas empresas tenemos que sumar las ya existentes en el país como Andes Petroleum de propiedad de Petrochina; Huawei y ZTE en el sector de las telecomunicaciones¹⁹⁹.

China invierte en el Ecuador alrededor de 6.500.000.000 millones de dólares en diferentes proyectos, sobre todo hidroeléctricos. Como proyectos principales, el país asiático tiene interés por participar en el desarrollo de hidroeléctricas y de minas de cobre. Además hay charlas para que China invierta en la Refinería del Pacífico, el más grande proyecto que ha realizado el Ecuador en su historia, con una inversión que rebasa los 12.000.000.000 millones de dólares²⁰⁰.

Por su parte, Ecuador pondrá énfasis en mejorar la balanza comercial no petrolera y reducir el déficit. Además se incluyen temas de cooperación tecnológica y negociaciones, para que el país asiático colabore con el avance del eje multimodal Manta-Manaos. China apoyará a Ecuador en la solución de

¹⁹⁸ MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES COMERCIO E INTEGRACIÓN, *China es el mercado en el que queremos estar*, http://www.mmrree.gob.ec/ecuador_actual/bol023.asp, p.1, Acceso: 20 de mayo de 2011, 11h30

¹⁹⁹ EBIZ GUIDES, *Empresarios ecuatorianos en china*, http://www.ebizguides.com/interviews_see.php?id_country_entrevista=35&interviewsid=39, p. 1, Acceso: 20 de mayo de 2011, 16h30.

²⁰⁰ DIARIO EL TIEMPO, *Inversiones de China en Ecuador*, <http://www.eltiempo.com.ec/noticias-cuenca/78078-inversiones-de-china-en-ecuador-superan-los-6-500-000-000-de-da-lares/>, p.1, Acceso: 20 de mayo de 2011, 21h30.

los problemas comerciales, en la medida de sus posibilidades, para que la economía ecuatoriana no se vea afectada por la crisis financiera internacional²⁰¹.

2.3.2. Relaciones Bilaterales China y Ecuador

Las relaciones comerciales de Ecuador con China, se han desarrollado dentro de acuerdos contemplados en el marco de la Organización Mundial de Comercio (OMC); es decir, no existen tratados bilaterales de comercio entre los dos países. El Gobierno chino busca estrechar relaciones con todos los países en vía desarrollo, ya que tienen el mismo propósito político, por eso mejorar relaciones con el Ecuador está dentro de la estrategia china²⁰².

La importancia cuantitativa del mercado chino como destino de las exportaciones ecuatorianas es bajo, pero como país de procedencia de las importaciones es significativa. En el año 2006, las exportaciones de Ecuador a China representaron apenas 1.7% de las exportaciones de Ecuador al mundo. Por su parte, las importaciones desde China constituyeron 7.6% de las importaciones ecuatorianas totales para ese mismo año²⁰³.

En el 2010 China exportó 1.496 millones de dólares e importó 507 millones de dólares como se muestra en el gráfico 3, por lo que Ecuador tuvo un déficit de 989 millones de dólares. Las exportaciones de Ecuador a China están fuertemente concentradas en pocos productos: entre el año 2002 y 2006, las 10 principales partidas de exportación, concentraron respectivamente 88.2% y 97.8% del total de exportaciones del país hacia China²⁰⁴.

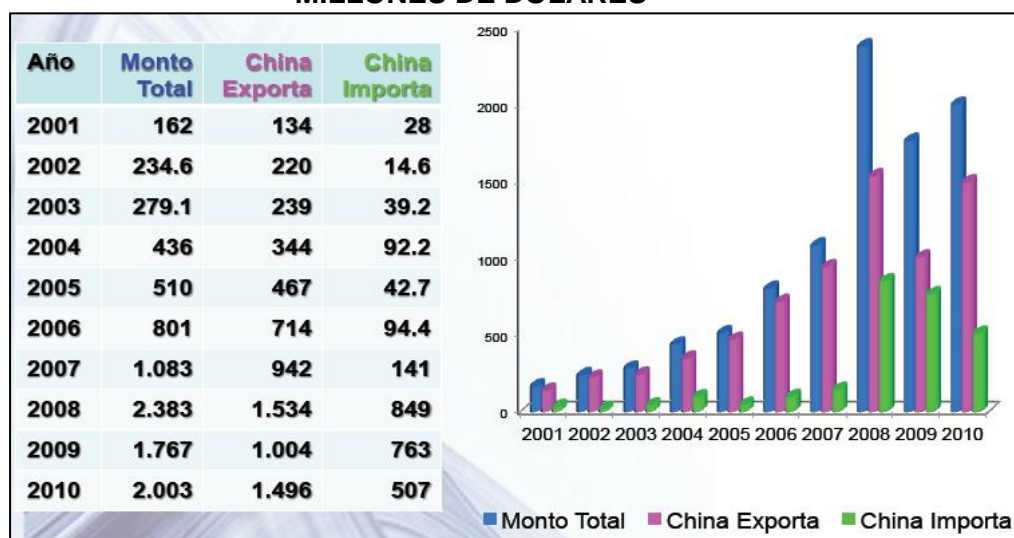
²⁰¹ Id.

²⁰² Cfr., BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, *Acuerdos bilaterales China y Ecuador*, <http://www.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Competitividad/Estudios/EstComerInter003022007.pdf>, p.1, Acceso: 20 de mayo de 2011, 22h30

²⁰³ Id.

²⁰⁴ Id.

**GRAFICO 5
COMERCIO ENTRE CHINA-ECUADOR
MILLONES DE DÓLARES**



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaboración: María Isabel Hernández

Ecuador exporta a China fundamentalmente productos con poco valor agregado como crudo, minas, tagua, chatarra, plásticos, desechos, mariscos, harina de pescado banano, frutas, jugos, cacao, flores, abacá (nipa), etc²⁰⁵. Mientras que China exporta a Ecuador objetos electrónicos como televisiones, DVD, microondas, acería, llantas, motocicletas, equipos de telecomunicación, equipos para exploración del crudo, lámparas, pisos de porcelana, minibús a gasolina, juguetes, productos de industria química, vehículos de carga a diesel, generadores eléctricos de combustión interna, etc²⁰⁶.

El petróleo es el principal producto de exportación ecuatoriano hacia China, cuyo valor representa el 54% del total de las exportaciones realizadas durante el 2011²⁰⁷. Actualmente es el quinto principal destino de nuestro petróleo. La oferta ecuatoriana compuesta por 85 subpartidas arancelarias agrupa productos primarios, desechos y en menor proporción productos semi elaborados. China por su parte vende a Ecuador productos de aproximadamente 3,361 subpartidas, siendo nuestro principal proveedor de llantas para autos y camiones. Se destacan también motocicletas en partes y terminadas, además de otros bienes de capital y aparatos electrónicos. Es

²⁰⁵ DIARIO EL TIEMPO, *Inversiones de China en Ecuador*, <http://www.eltiempo.com.ec/noticias-cuenca/78078-inversiones-de-china-en-ecuador-superan-los-6-500-000-000-de-da-lares/>, p.1, Acceso: 21 de mayo de 2011, 9h30.

²⁰⁶ Cfr, EXPOCHINA, *Inversión China en Ecuador*, <http://www.ccech.ec/expochina2011/pdf/inversionchinaenecuador.pdf>, p.1, Acceso: 21 de mayo de 2011, 10h30.

²⁰⁷ Cfr, EL HOY, *Noticias Ecuador*, <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/el-54-de-crudo-ecuadoriano-va-hacia-la-china-508760.html>, p.1, Acceso: 21 de mayo de 2011, 11h00.

interesante mencionar los productos que se intercambian, por un lado la manufactura china y por el otro las materias primas ecuatorianas²⁰⁸.

TABLA 1
PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN
E IMPORTACIÓN DE ECUADOR A CHINA

Exportaciones	#	Importaciones
Petróleo	1	Neumáticos radiales
Madera y Manufacturas	2	Motocicletas terminadas y en CKD
Productos de Cobre y Desechos	3	Televisores
Harina de Pescado	4	Productos laminados de hierro
Camarones	5	Lámparas Fluorescentes
Desechos de Aluminio	6	Aparatos de Telecomunicación
Desechos de Plástico	7	Tubos de Hierro
Banano	8	Ajo
Frutas	9	Monitores
Botones de Plástico o Tagua	10	Acondicionadores de aire

Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaboración: María Isabel Hernández

2.3.3. Acuerdos bilaterales China y Ecuador

La relación estratégica y complementaria entre el Ecuador y China se está afianzando a través de la labor conjunta de Cooperación al Desarrollo en sus distintos ámbitos: político, comercial, financiero, de inversiones, cultural, educativo, ciencia y tecnología, de capacitación y asistencia técnica. En este sentido, existe una convergencia de criterios en materia de política internacional que favorece principalmente el multilateralismo, la preservación del medio ambiente, el fomento de una nueva arquitectura financiera internacional, entre otros.²⁰⁹

Las múltiples coincidencias que existen y comparten en la actualidad ambos pueblos y gobiernos en cuestiones de política internacional y filosofía social en general, ha hecho posible una creciente apertura en la cooperación de beneficio mutuo entre la República Popular China y la República del

²⁰⁸ CÁMARA DE COMERCIO DE GUAYAQUIL, *Relación Comercial con China*, [http://www.lacamara.org/website/images/boletines/informacion comercial/relacion%20comercial%20ecuador%20-%20china.pdf](http://www.lacamara.org/website/images/boletines/informacion%20comercial/relacion%20comercial%20ecuador%20-%20china.pdf), p.2, Acceso: 21 de mayo de 2011, 11h15.

²⁰⁹ Diss, ANDRADE, Luis, *Guía práctica de los emprendedores de negocios enfocados a las importaciones desde el mercado mayorista de la ciudad china de Yiwu*, Pontificia Universidad Católica del Ecuador, 2009, T 338.91866 An24g,p.186.

Ecuador, basada en el respeto absoluto en términos de soberanía nacional y no injerencia en los asuntos internos de ambos países. En este contexto, es prioritario para el Gobierno del Ecuador procurar las vías más expeditas para propiciar nuevas y efectivas modalidades de intercambio que permitan equilibrar el comercio bilateral, identificar nuevas áreas para incentivar la inversión china en territorio ecuatoriano y acceder a fórmulas de colaboración más inclusivas²¹⁰.

En la ascendente relación bilateral con la República Popular China, la República del Ecuador encamina sus mejores esfuerzos para lograr, primordialmente, los siguientes resultados: Identificar los temas complementarios en los ámbitos político-diplomáticos; promover e intensificar las relaciones comerciales; profundizar la cooperación bilateral y, trabajar de manera conjunta en cuestiones de movilidad humana, además propiciar la inversión china en los sectores estratégicos y productivos de la sociedad ecuatoriana en su conjunto, impulsar la exportación de productos ecuatorianos al mercado chino, introducir nuevos actores en la agenda comercial bilateral (pequeña y mediana producción; sector artesanal; las PYME), intensificar los intercambios bilaterales a nivel cultural y de educación, desarrollar los acuerdos financieros bilaterales para promover efectivamente el desarrollo de ambos países y establecer y trabajar conjuntamente con China en temas de interés mutuo de la agenda multilateral y de la nueva arquitectura financiera internacional²¹¹.

Una muestra del interés que brindan ambos países y para lograr lo anteriormente mencionado se han firmado varios acuerdos entre la República Popular de China y la República del Ecuador, entre los más estacados tenemos:

TABLA 2
ACUERDOS BILATERALES ECUADOR-CHINA

ACUERDOS DE COOPERACIÓN TÉCNICA		
Nombre	Lugar	Fecha Firma
ACUERDO BANCARIO SOBRE LOS PROCEDIMIENTOS CONTABLES ENTRE EL BANCO DE CHINA Y EL BANCO CENTRAL DEL ECUADOR PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL ACUERDO DE COOPERACIÓN TÉCNICA ENTRE LOS GOBIERNOS DEL ECUADOR Y DE LA REPÚBLICA POPULAR CHINA (DONACIÓN DE DIEZ MILLONES DE YUANES) DEL 30 DE AGOSTO DE 1999	BEIJING-CHINA	01/09/2000

²¹⁰Cfr, ECUADOR INMEDIATO, *Acuerdos bilaterales*, http://www.ecuadorinmediato.com/index.php?module=Noticias&func=news_user_view&id=146631&umt=china_y_ecuador_pasan_revista_a_acuerdos_bilaterales.p.1, Acceso: 21 de mayo de 2011, 12h30.

²¹¹ Cfr, EMBAJADA DE ECUADOR EN CHINA, *Relaciones bilaterales*, Op.cit. p. 64.

ACUERDO ENTRE EL MINISTERIO DE DEFENSA NACIONAL DE LA REPÚBLICA DE ECUADOR Y EL MINISTERIO DE DEFENSA NACIONAL DE LA REPÚBLICA POPULAR CHINA SOBRE LA ASISTENCIA MILITAR GRATUITA POR PARTE DE CHINA A ECUADOR	BEIJING-CHINA	21/03/2006
ACUERDO ALCANZADO MEDIANTE NOTAS REVÉRSALES ENTRE LOS GOBIERNOS DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR Y LA REPÚBLICA POPULAR CHINA, PARA CANCELAR PROYECTOS: (CENTRO EDUCATIVO DE QUITO - ALCANTARILLADO EN LA CIUDAD DE TOSAGUA - MEJORAMIENTO DE LA PLANTA DE AGUA POTABLE DE PORTOVELO)	QUITO-ECUADOR	13/04/2012
FIRMA DEL "CONVENIO DE COOPERACIÓN ECONÓMICA Y TÉCNICA ENTRE LA R.P. CHINA Y LA REPÚBLICA DEL ECUADOR", EL ECUADOR RECIBIÓ RECURSOS NO REEMBOLSABLES PARA PROYECTOS DE SU INTERÉS.	QUITO-ECUADOR	21/12/2011
ACUERDOS DE COOPERACIÓN ECONÓMICA		
ACUERDO DE COOPERACIÓN ENTRE EL CONSEJO CHINO PARA EL FOMENTO DEL COMERCIO INTERNACIONAL, LA CÁMARA DE COMERCIO ECUATORIANA - POPULAR CHINA Y EL COMITÉ NACIONAL DEL CONSEJO DE COOPERACIÓN ECONÓMICA DEL PACÍFICO (ECUADOR - PECC)	BEIJING-CHINA	30/08/2000
NOTAS REVÉRSALES SOBRE LA PRORROGA DE LA VI LÍNEA DE CRÉDITO AL -ACUERDO DE COOPERACIÓN ECONÓMICA Y TÉCNICA ENTRE EL GOBIERNO DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR Y EL GOBIERNO DE LA REPÚBLICA - POPULAR CHINA DE 16 DE ABRIL DE 1996.	QUITO-ECUADOR	27/09/2001
ACUERDO DE COOPERACIÓN ENTRE LA COMISIÓN CHINA DE ARBITRAJE ECONÓMICO Y COMERCIO INTERNACIONAL Y LA CÁMARA DE COMERCIO ECUADOR - CHINA.	QUITO-ECUADOR	26/03/2002
ACUERDO (NOTAS REVÉRSALES) DE TRANSFERENCIA DEL BANCO DE CHINA AL BANCO DE DESARROLLO DE CHINA PARA LOS PROCEDIMIENTOS TÉCNICOS Y BANCARIOS PARA LA EJECUCIÓN DE LOS CONVENIOS DE COOPERACIÓN ECONÓMICA SUSCRITOS ENTRE LOS GOBIERNO DEL ECUADOR Y DE LA R. P. CHINA	QUITO-ECUADOR	05/04/2006
ACUERDO DE COOPERACIÓN ENTRE EL BANCO DE DESARROLLO DE CHINA Y EL BANCO DEL ESTADO DEL ECUADOR	BEIJING-CHINA	20/11/2007
SUSCRIPCIÓN DEL CONVENIO DE FINANCIAMIENTO DE LA FASE II (CHINA ECUADOR) CON EL BANCO DE DESARROLLO DE CHINA (CDB) PARA PROYECTOS DE INVERSIÓN EN EL ECUADOR	BEIJING-CHINA	28/06/2011
ACUERDOS DE COOPERACIÓN EN EL SECTOR MINERO E HIDROCARBURÍFERO		
ACUERDO DE COOPERACIÓN EN EL SECTOR GEOLÓGICO Y MINERO, ENTRE EL MINISTERIO DE MINAS Y PETRÓLEOS DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR Y EL MINISTERIO DE TIERRAS Y RECURSOS DE LA REPÚBLICA POPULAR CHINA	BEIJING - CHINA	20/11/2007
ACUERDO DE COOPERACIÓN EN EL SECTOR HIDROCARBURÍFERO ENTRE EL MINISTERIO DE MINAS Y PETRÓLEOS DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR Y LA COMISIÓN ESTATAL DE DESARROLLO Y REFORMA DE LA REPÚBLICA POPULAR CHINA	BEIJING-CHINA	20/11/2007
ACUERDO DE COOPERACIÓN SOCIO-AMBIENTAL ENTRE EL MINISTERIO DE MINAS Y PETRÓLEOS DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR Y LA COMISIÓN ESTATAL DE DESARROLLO Y REFORMA DE LA REPÚBLICA POPULAR CHINA.	BEIJING - CHINA	20/11/2007
ACUERDO MARCO ENTRE LA COMISIÓN ESTATAL DE DESARROLLO Y REFORMA DE LA REPÚBLICA POPULAR CHINA Y EL MINISTERIO DE ENERGÍA Y MINAS DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR PARA LA COOPERACIÓN EN EL SECTOR HIDROCARBURÍFERO.	QUITO-ECUADOR	01/08/2003
SUSCRIPCIÓN DEL ACUERDO COMERCIAL PARA LA CONSTRUCCIÓN DE LA HIDROELÉCTRICA TOACHI PILATÓN, A CARGO DE LA EMPRESA CHINA WATER AND ELECTRICITY (CWE)	QUITO-ECUADOR	24/12/2010
VENTA ANTICIPADA DE CRUDO, SUSCRITA ENTRE PETROECUADOR Y "CHINA NATIONAL UNITED OIL CORPORATION" -PETROCHINA-	BEIJING-CHINA	28/01/2011
SUSCRIPCIÓN DE ACUERDO CON LA EMPRESA "GOLDWIND" PARA LA CONSTRUCCIÓN DEL PROYECTO VILLANACO QUE CONSTA DE ONCE TURBINAS EÓLICAS DE 1,5 MW CADA UNA, CON UN PODER GENERADOR TOTAL QUE ASCIENDE A 16,5 MW.	LOJA-ECUADOR	15/06/2011

SUSCRIPCIÓN DE ACUERDO DE CRÉDITO CON EL EXIMBANK PARA FINANCIAR LA CONSTRUCCIÓN DE LA REPRESA HIDROELÉCTRICA "SOPLADORA" GEZHOUBA .	BEIJING-CHINA	18/10/2011
FIRMA DEL CONTRATO ENTRE LA CORPORACIÓN ELÉCTRICA DEL ECUADOR (CELEC EP) Y LA EMPRESA PÚBLICA CHINA HARBIN ELECTRIC INTERNATIONAL CO. LTD. PARA LA CONSTRUCCIÓN DEL PROYECTO HIDROELÉCTRICO "MINAS SAN FRANCISCO" QUE APORTARÁ AL SISTEMA NACIONAL INTERCONECTADO 275 MW DE POTENCIA.	QUITO-ECUADOR	30/12/2011
CELEC ADJUDICÓ A HARBIN ELECTRIC INTERNATIONAL EL CONTRATO PARA DESARROLLAR LA CENTRAL DE 96MW ESMERALDAS II.	QUITO-ECUADOR	30/12/2011
ACUERDO DE COOPERACION COMERCIAL		
SUSCRIPCIÓN DEL ACUERDO COMERCIAL CON LA EMPRESA CEIT PARA EL PROYECTO DE REHABILITACIÓN DEL FERROCARRIL TRANSANDINO.	QUITO-ECUADOR	06/07/2011
SUSCRIPCIÓN DE ACUERDO COMERCIAL PARA LA CONSTRUCCIÓN DE LA HIDROELÉCTRICA DEL SITANISAGUA, ESTA OBRA SERÁ CONSTRUIDA CON LA EMPRESA HIDROCHINA.	ZAMORA CHINCHIPE- ECUADOR	12/10/2011
ACUERDO DE COOPERACION TECNOLÓGICA		
ENTREGA DE LA DONACIÓN DE 50 COMPUTADORAS Y 40 LAPTOPS A SENESCYT POR PARTE DEL MINISTERIO DE CIENCIA Y TECNOLOGÍA DE LA R.P. CHINA.	QUITO-ECUADOR	10/11/2011

Fuente: Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración.
Elaboración: María Isabel Hernández

En el marco de su política exterior, Ecuador ejerce el comercio justo como una relación de intercambio comercial basada en el diálogo, la transparencia y el respeto, que procura una mayor equidad en el comercio internacional, al tiempo de dimensionar objetivamente las asimetrías reales. A fin de obtener una ventaja comparativa para las partes involucradas, el Ecuador procura la suscripción con China de un entendimiento comercial que impulse y fortalezca los vínculos mercantiles existentes, mediante la concreción de las concepciones ecuatoriana del "Buen Vivir" y china del "Desarrollo Armonioso", que devengue en beneficio de todos los sectores sociales²¹².

Los gobiernos de ambos países tienen claro que el fortalecimiento de la relación bilateral ecuatoriano-china se encuadra en un espacio de intereses comunes, donde las negociaciones directas reflejan el paradigma de la interacción "ganar-ganar", y la obtención de resultados con beneficios compartidos, a través de la ejecución de proyectos esenciales para el Desarrollo, por lo que en el siguiente capítulo se analizará lo importante que se requiere conocer para tener éxito al negociar²¹³.

²¹² Id.
²¹³ Id.

CAPITULO III NEGOCIACIÓN ENTRE CHINA Y ECUADOR

3.1 Negociación

La negociación es un medio básico para conseguir lo que queremos de otros. Es una conversación de doble vía para llegar a un acuerdo cuando nosotros y otra persona compartimos algunos intereses en común, pero que también tenemos intereses opuestos. En los negocios, en el gobierno o en la familia, la mayoría de las decisiones se toman mediante una negociación. Aunque se negocia todos los días, no es fácil hacerlo bien, ya que las estrategias estandarizadas para negociar, con frecuencia dejan a las personas insatisfechas, cansadas o alienadas²¹⁴.

En la vida cotidiana se negocia permanentemente. La madre negocia con su hijo cuando le indica que tome la sopa a cambio de un premio si lo hace o de un castigo si no lo hace. El adolescente negocia con su padre que le preste el automóvil para una salida y le promete un buen logro en sus calificaciones escolares. El marido negocia con la esposa cuando ella quiere ir al teatro un sábado por la noche y él prefiere quedarse en su casa viendo un espectáculo deportivo por televisión, se negocia al conseguir un nuevo trabajo, al casarnos, al vender una propiedad, al realizar una inversión, etc. Negocian los individuos, negocian las organizaciones intermedias y también lo hacen las grandes potencias. En rigor, ya sea domestico, informal, formal, institucional negociamos mucho más a menudo de lo que creemos²¹⁵.

La negociación es pues, un proceso voluntario, predominantemente informal, y no estructurado, a través del cual las partes directamente y sin ayuda de terceros, buscan llegar a un acuerdo mutuamente aceptable. Negociar es la forma más racional de solucionar conflictos. Es tener la voluntad de encontrar una solución satisfactoria para cada una de las partes involucradas en un problema; es una confrontación de ideas que persiguen evitar el enfrentamiento mutuo, o bien tratan de poner solución a un enfrentamiento existente²¹⁶.

²¹⁴ Cfr. FISHER, Ury y Patton, *Sí...!de acuerdo!*, Norma, Bogotá, Segunda edición, 1993,p.4.

²¹⁵ Cfr. ALBRECHT, Karl & Steve, *Como negociar con éxito*, Granica, Argentina, Primera edición, 1996, p.14.

²¹⁶ Cfr. Diss. SCHULDIT, Walter, *La mediación, la negociación y el arbitraje en la solución de conflictos internacionales*, Pontificia Universidad Católica de Ecuador, 2000, D341.63 Sch81m, p.85.

La negociación es un arte entre dos o más personas, que puede ser aprendido, desarrollado y mejorado mediante la práctica y el uso de numerosas técnicas. No es algo innato, es decir, una persona con poca habilidad para negociar puede aprender y llegar a ser tan buen negociador como cualquiera de los llamados “negociadores natos”²¹⁷.

Para llegar a ser negociadores eficaces debemos trabajar una serie de habilidades y comportamientos. Algunos ejemplos son la persuasión, la paciencia, la firmeza, la comunicación, la flexibilidad, la capacidad para dar tiempo, explicar bien nuestra oferta y separar las personas de los problemas. Todas las negociaciones en las que intervenimos comparten un ciclo o proceso dinámico formado por etapas que suelen variar en tiempo, según la atención y la importancia que se le dé a cada una de ellas en cada momento²¹⁸.

La integridad personal está en el centro de toda negociación, por esto es preciso conservar la ética en el trato con las personas que conocemos, así como los principios deben estar en el centro de toda transacción comercial. Los autores que hablan sobre negociación comparten un enfoque común que es sumamente importante señalar; el construir relaciones duraderas que puedan crecer y producir mayor satisfacción con el tiempo para así lograr una negociación que perdure²¹⁹.

Toda negociación es un proceso de comunicación entre dos partes cuyo objetivo es llegar a un acuerdo, a partir de necesidades y planteamientos diferentes. Se trata de ir acercando posiciones hasta llegar a una situación aceptable para ambas partes de forma que les permita crear, mantener o desarrollar una relación. Cuando las partes negociadoras pertenecen a países distintos, se habla de negociación internacional²²⁰.

Una de las variables más importantes y preocupantes en la escena internacional de los negocios son las diferencias culturales que la mayoría de los ejecutivos de empresas internacionales no comprenden y es el resultado de

²¹⁷ Cfr. FERNANDEZ, Susana, *Técnicas de negociación*, Editorial Ideas propias, Bogotá, Primera edición, 2010, p. 6.

²¹⁸ Id.

²¹⁹ Cfr. DONALDSON, Michael y Mimi, *Negociación para Dummies*, Editorial Norma, Bogota, Primera edición en español, 2006,p.2.

²²⁰ GLOBAL MARKETING STRATEGIES, *Negociación Internacional*, <http://www.catedrasextenda.es/uhu/descargas/Documentacion%20negociacion%20internacional.pdf>, p.3. , Acceso: 25 de mayo de 2011, 10h00.

los fracasos en los negocios internacionales.²²¹ Las técnicas de negociación pueden contribuir a ello poniendo a disposición de las partes, individuos o grupos, los medios justos para encontrar un resultado aceptable a sus discrepancias, en la responsabilidad de los compromisos y el respeto mutuo. Visto así, la negociación es pues la vía que toma una sociedad libre y responsable para armonizar las necesidades, a veces antagónicas, de los hombres²²².

3.1.1. Tipos de negociadores y características de un buen negociador

Es difícil clasificar los distintos tipos de negociadores ya que cada persona tiene su propio estilo personal de negociar. No obstante, podemos decir que existen dos tipos de negociadores: los negociadores duros o enfocados a los resultados y los negociadores suaves o enfocados a las personas²²³.

A los negociadores enfocados a los resultados lo único que realmente les importa es alcanzar su objetivo a toda costa, intimida, presiona, no le importa generar un clima de tensión. Si negocia desde una posición de poder se aprovechará de la misma, imponiendo su planteamiento. Utilizará cualquier estratagema para presionar y lograr sus metas. Además tiene una excesiva auto confianza, se cree en posesión de la verdad. Considera a la otra parte como un contrincante al que hay que vencer con objeto de conseguir el máximo beneficio posible. Las relaciones personales no es un tema que le preocupen, ni tampoco los intereses del oponente. Este tipo de negociador puede ser efectivo en negociaciones puntuales pero es totalmente inapropiado para establecer relaciones duraderas²²⁴.

Los negociadores suaves le preocupan especialmente mantener una buena relación personal. Evita a toda costa el enfrentamiento; prefiere ceder antes que molestar a la otra parte. Es un negociador que busca la colaboración, facilitando toda la información que le soliciten, planteando

²²¹ Cfr. INFOSUM, *diferencias culturales y negocios internacionales*, <http://www.infosum.net/es/communication/cultural-differences-and-international-business.html>, p.1, Acceso: 25 de mayo de 2011, 11h00.

²²² Cfr. MAUBERT, Jean Francois, *Negociar, las claves para triunfar*, Editorial Alfaomega, Barcelona, Segunda edición, 2006, p. 8.

²²³ PROTOCOLO, *Tipo de Negociadores*, http://www.protocolo.org/gest_web/proto_Seccion.pl?arefid=1561&rfid=296,p,1. Acceso: 25 de mayo de 2011, 13h00.

²²⁴ UNIVERSIDAD DEL VALLE DE MÉXICO, *La negociación y el manejo de los conflictos*, http://www.uvmnet.edu/investigacion/episteme/numero13_09/enfoque/a_negociacion.asp,p.1, Acceso: 26 de mayo de 2011, 9h00.

claramente sus condiciones. Además le gusta jugar limpio, por lo que no utiliza ninguna táctica de presión. Confía en la palabra del otro, cede generosamente y no manipula. Este negociador puede resultar excesivamente blando, de una ingenuidad de la que se puede aprovechar la otra parte²²⁵.

Generalmente, cuando un negociador duro se enfrenta con uno suave, es el duro el que consigue su meta. Si por el contrario se enfrentan dos personas enfocadas en los resultados, es muy probable que la negociación se estanque. Así, debemos posicionarnos en un término medio, ya que estos tipos de negociadores tan extremos no siempre tienen éxito en sus negociaciones. Por lo tanto, un negociador exitoso será aquel que defienda sus opiniones teniendo en cuenta a su adversario²²⁶.

**TABLA 3
TIPOS DE NEGOCIADORES**

NEGOCIADORES DUROS O ENFOCADOS A RESULTADOS	NEGOCIADORES SUAVES O ENFOCADOS A LAS PERSONAS
Empiezan la negociación con demandas muy altas	Inician la negociación con propuestas modestas.
La meta es la victoria	La meta es el acuerdo
Lo único que le importa es alcanzar su objetivo a toda costa, por lo que hacen solo pequeñas concesiones, intentando reducirlas en cuanto tengan oportunidad.	Les preocupa mantener una buena relación personal con la otra parte. Por ello son muy flexibles y hacen numerosas concesiones. Evitan a toda costa el enfrentamiento, prefieren ceder antes que molestar.
Recurren con cierta frecuencia a las amenazas. Las relaciones personales no son algo que le preocupe.	Enfatizan mucho la importancia de mantener una buena relación con sus interlocutores.
Pueden ser efectivos en negociaciones puntuales, pero son totalmente inapropiados para establecer relaciones duraderas	Pueden resultar excesivamente "blandos" y aprovecharse la otra parte de ello.

Fuente: www.mailxmail.com
Elaboración: María Isabel Hernández

Para conseguir el perfil de un negociador exitoso debemos ser conscientes de nuestros puntos fuertes y de los aspectos que tenemos que mejorar, para a partir de ahí trabajar para adquirir la experiencia necesaria para desenvolvemos con fluidez en cualquier negociación. Las siguientes son algunas de las principales características que se suelen encontrar en los

²²⁵EL GALEÓN, *Negociación*, http://galeon.com/henderlabrador/hender_archivos/nego.pdf, p.1. Acceso: 26 de mayo de 2011, 12h30.

²²⁶ Cfr. FERNÁNDEZ, Susana, Op.cit. p. 6.

negociadores exitosos, y que nosotros deberíamos adquirir o desarrollar si es que queremos llegar a ser buenos negociadores y lograr siempre el mejor acuerdo posible²²⁷.

Organización y Planificación: Un buen negociador sabe que gran parte de una negociación se gana antes de sentarse en la mesa y, por tanto, siempre se prepara bien antes de negociar. Recopila toda la información necesaria de las dos partes de la negociación, define sus objetivos y no deja nada al azar²²⁸.

Persuasión: Es capaz de conseguir que sus adversarios se interesen por los argumentos que expone. Sabe convencer, utiliza con cada interlocutor aquellos argumentos que sean más apropiados, los que más le puedan interesar²²⁹.

Autoconfianza: El buen negociador se siente seguro de su posición, no se deja impresionar por la otra parte, no se siente intimidado por el estilo agresivo del oponente. Sabe mantener la calma en situaciones de tensión²³⁰.

Agilidad: Capta inmediatamente los puntos de acuerdo y de desacuerdo. Reacciona con rapidez, encuentra soluciones, toma decisiones sobre la marcha, sabe ajustar su posición en función de la nueva información que recibe y de la marcha de la negociación. No deja escapar una oportunidad²³¹.

Acepta el riesgo: Sabe tomar decisiones con el posible riesgo que conllevan, pero sin ser imprudente, distingue aquellas decisiones más trascendentales que exigen un tiempo de reflexión y que conviene consultar con los niveles superiores de la compañía²³².

²²⁷ Cfr, MBA AMÉRICA ECONOMIA, *Secretos de un buen negociador*, <http://mba.americaeconomia.com/articulos/reportajes/los-secretos-de-un-buen-negociador.p.1>, Acceso: 26 de mayo de 2011, 13h30.

²²⁸ Cfr, CRECE NEGOCIOS, *Características de un buen negociador*, <http://www.crecenegocios.com/caracteristicas-de-un-buen-negociador/p.1>, Acceso: 26 de mayo de 2011, 15h20.

²²⁹ Cfr, IAAP COMPANY, *Características de un buen negociador*, <http://iaap.wordpress.com/2008/03/25/caracteristicas-de-un-buen-negociador/p.1>, Acceso: 26 de mayo de 2011, 16h00.

²³⁰ Id.

²³¹ Id.

²³² EOI WIKI LIBRO, *Características de un buen negociador*, http://www.eoi.es/wiki/index.php/Caracter%C3%ADsticas_de_un_buen_negociador_en_Direcci%C3%B3n_de_personas_y_habilidades_2, p.1, Acceso: 27 de mayo de 2011, 10h00.

Paciencia: No se pone nervioso si las negociaciones son arduas y no parecen tener fin. Sabe esperar, las operaciones llevan un ritmo que conviene respetar. Uno no debe precipitarse intentando cerrar un acuerdo por miedo a perderlo²³³.

Creatividad: Supera los escollos de la negociación aportando soluciones beneficiosas para ambas partes. Encuentra la manera de superar los obstáculos, descubre soluciones novedosas, detecta nuevas áreas de colaboración²³⁴.

Reconoce el valor de las relaciones: Un buen negociador reconoce el valor de mantener buenas relaciones con la otra parte en el largo plazo. Sabe que las buenas relaciones le permitirán lograr que su contraparte cumpla con todas sus promesas, y que sea más flexible en una próxima negociación. Y para ello, durante y después de la negociación, genera confianza, cumple sus promesas, es sincero y comunica las cosas que no podrá cumplir, admite errores, y muestra interés por los intereses de la otra parte²³⁵.

Flexibilidad: Finalmente, un buen negociador es flexible y, por ejemplo, cambia su estilo o sus tácticas de negociación durante el proceso, o realiza concesiones que no tenía provisto realizar en caso de ser necesario. Sabe que una negociación no es un proceso lineal, sino que siempre es posible que en camino surja nueva información, nuevas exigencias, nuevas concesiones, o nuevas circunstancias. Y, por tanto, es capaz de modificar su postura a favor del acuerdo²³⁶.

3.1.2. El protocolo en los negocios

Cuando se realizan negocios en un país extranjero es necesario tener un conocimiento claro de las reglas y comportamientos que se consideran aceptables en las relaciones sociales y profesionales. La cultura y la tradición de cada país hacen que las personas se comporten de manera distinta y si el negociador internacional no sabe adaptarse a ese comportamiento puede

²³³ Id.

²³⁴ Id.

²³⁵ CRECE NEGOCIOS, *Características de un buen negociador*, <http://www.crecenegocios.com/caracteristicas-de-un-buen-negociador/>, p.1, Acceso: 27 de mayo de 2011, 10h30.

²³⁶ Id.

provocar un rechazo en la contraparte que dificulte o, ponga en peligro el éxito de la negociación²³⁷.

A continuación voy a describir algunos de los comportamientos más habituales en los aspectos más relevantes con el protocolo internacional: el saludo y la forma en que se realizan las presentaciones, el uso de nombres y títulos, el intercambio de tarjetas de presentación, reglas de comportamiento durante las comidas, los colores, formas, gestos y practica de ofrecer regalos²³⁸.

Saludos y presentaciones, en el primer encuentro con una persona de un país extranjero se debe tener especial cuidado y prestar mucha atención a lo que se hace o se dice. La primera impresión solo se produce una vez pero se suele recordar durante mucho tiempo. En las palabras de saludo y de despedida es muy positivo utilizar expresiones del idioma del interlocutor, aunque no se conozca, así se transmitirá el interés que se tiene por aprender cuestiones relativas a su cultura. La distancia física entre las personas que se saludan también es diferente. Por ejemplo, en la cultura occidental la distancia es aproximadamente, un metro y medio, de tal forma que puedan darse la mano sin necesidad de dar un paso adelante. Mientras que en las culturas asiáticas la distancia es mucho mayor y es una manera de mantener respeto²³⁹.

Existen tres posibilidades para saludar físicamente a nuestros clientes extranjeros: el beso, la reverencia o el apretón de manos. La práctica del beso esta poco extendida en los negocios internacionales, la intensidad del apretón de manos difiere entre los países, en casi todos los estados el apretón de manos suele acompañarse de una ligera inclinación de cabeza. En países asiáticos el grado de inclinación en la reverencia muestra el status que se concede a la otra parte²⁴⁰.

El uso de nombres, apellidos y títulos es un aspecto delicado y muy importante en cuanto a relacionarse con personas de diferentes lugares, dependiendo la cultura se usara de manera diferente. En culturas más

²³⁷ GLOBAL MARKETING, *El protocolo en negociaciones internacionales*, <http://issuu.com/globalmarketing1/docs/elprotocoloennegociacionesinternacionales>, p.1, Acceso: 27 de mayo de 2011, 12h30

²³⁸ Id.

²³⁹ Id.

²⁴⁰ Ibid, pp.4, 5.

tradicionales como China o Japón, deberá llamarse a las personas solo por su apellido. El orden de los nombres y apellidos en los países asiáticos es el contrario a la forma que se utiliza en Occidente. En ciertos países es aconsejable utilizar títulos universitarios y profesionales en las presentaciones²⁴¹.

Otro de los aspectos importantes del protocolo internacional es la costumbre de intercambiarse tarjetas. En los viajes de negocios en los que se va a visitar varias empresas conviene llevar tarjetas de la empresa o compañía. No se debe salir del país sin un número suficiente de tarjetas profesionales. Por otro lado, no se debe apresurar a entregarlas, sino esperar el momento adecuado para hacerlo. En un primer contacto se recomienda entregar tarjetas a alguien que va a tener la necesidad de localizarnos después²⁴².

Teniendo en cuenta la importancia que se da en muchas culturas a la posición y el rango de las personas es importante que se incluya en la tarjeta, además del nombre, el logotipo y los datos del contacto, debe contener el título profesional y el cargo que tiene el portador de la tarjeta. Es muy común y recomendable que en un lado de la tarjeta el texto figure en el idioma del país de la empresa y en el otro en inglés²⁴³.

Una comida de negocios puede llevarle al éxito debido a esto es importante tomar en cuenta algunas recomendaciones. Una vez alcanzado nuestro destino, habrá alguna persona de la organización que nos dará la bienvenida. Habrá que contar con un servicio de guardarropa para evitar "confusiones" a la hora de recoger las prendas. Tampoco es elegante ver sillas llenas de prendas amontonadas, o colgando del respaldo de nuestros asientos²⁴⁴.

Es conveniente ofrecer un aperitivo previo por diversas razones: distrae a los invitados y se gana tiempo en espera de que todos los comensales lleguen para empezar la reunión, también se facilita el conocimiento entre todos

²⁴¹ Cfr, PROTOCOLO DE RELACIONES EXTERIORES, *Nombres y títulos*, <http://protocoloderelacionesexteriores.blogspot.com/2012/03/nombre-y-titulos.html>, p.1, Acceso: 27 de mayo de 2011, 13h00.

²⁴² Id.

²⁴³ Id.

²⁴⁴ Cfr, PROTOCOLO, *Comida de negocios*, http://www.protocolo.org/laboral/protocolo_empresarial/comidas_de_negocios_comportamiento_a_la_hora_de_la_comida.html, p.1, Acceso: 27 de mayo de 2011, 14h25.

los asistentes con las pertinentes presentaciones y la conversación. Tomar un aperitivo anima el apetito, ya que en muchas reuniones debido al tabaco, los refrescos o zumos, el estrés propio de la reunión y otros factores hacen perder fácilmente las ganas de comer²⁴⁵.

Es una de las partes más importantes, sobre todo en los negocios, el momento en el que se puede cerrar un buen acuerdo o se puede lograr una importante colaboración. El término de la comida es la ocasión para las más diversas actividades: encender los puros o cigarrillos, irse a retocar el maquillaje, irse al baño, "abordar" a la persona que teníamos alejada en la comida. Pero no es el momento, ni ahora ni durante la comida de quitarse la chaqueta y quedarse en mangas de camisa. Eso no se debe hacer nunca. No es bueno tampoco alargar en demasía la sobremesa, es mejor concertar una reunión posterior²⁴⁶.

Los regalos son una manera adecuada de allanar el camino hacia el éxito de la negociación, pero hay que manejarse con cuidado. No siempre es recomendable en el primer encuentro, dado que puede ser tomado como un intento de soborno. Por ese motivo, tiene que ser proporcionado, sencillo y delicado²⁴⁷.

Los colores y los números tienen distintas connotaciones según la cultura de que se trate. Por ejemplo, los números impares son de mala suerte para los chinos, al igual que los colores negro y blanco, que tienen connotaciones fúnebres. En cambio, los números impares son de buen augurio para los hindúes porque se cree que traen suerte. Por el contrario, para ellos están prohibidos los regalos hechos en cuero, del tipo que sean. Y en el caso de que sean musulmanes, los que incluyan figuras femeninas desnudas o semidesnudas o imágenes de perros, aunque tengan valor artístico. En general, se recomienda siempre regalar productos del propio país²⁴⁸.

²⁴⁵ Id.

²⁴⁶ Id.

²⁴⁷ Cfr, PROTOCOLO, *La etiqueta del negocio*,

http://www.protocolo.org/laboral/reuniones_negociar_y_etiqueta/la_etiqueta_del_negocio_saber_estar_buenas_maneras_en_los_negocios.html, p.1, Acceso: 27 de mayo de 2011, 15h00.

²⁴⁸ Id.

3.1.3 Errores comunes en las negociaciones

Una negociación es un proceso abierto en el cual inciden demasiados factores como para evitar cualquier tipo de error. Sin embargo existen errores que se cometen, eventualmente los que pueden desequilibrar la balanza de uno u otro lado de la mesa y por ello es conviene tenerlos en cuenta para evitarlos. Es importante aprender de los errores ajenos y descubrir ciertas cosas que no son errores²⁴⁹.

Comenzar a negociar sin estar preparado es tal vez el peor error que se puede cometer. Nunca hay una razón lo suficiente poderosa para comenzar a negociar antes de estar listo. No importa con quien esté negociando, no comience las conversaciones si no está listo. Si lo llama la contraparte, se debe decir la verdad, que aun no está preparado. Hay que aprovechar la oportunidad para averiguar la posición de la contraparte en el negocio. Escuchar es una excelente manera de dilatar si aun no está listo para negociar. Cuando mejor esté preparado mayor es la posibilidad que se le ocurra decir lo adecuado en el momento adecuado²⁵⁰.

Negociar con la persona equivocada, existen ocasiones que nos cegamos con las buenas palabras del negociador cuando no es él el que nos puede llevar a nuestros objetivos. Y no sólo se pierde el tiempo, sino que se termina compartiendo mucha información sobre intereses o estrategias con una persona que no puede avanzar la negociación. Por tanto, antes de iniciar cualquier negociación hay que informarse sobre la persona que vamos a tener enfrente, su cargo y su posición dentro de la empresa²⁵¹.

Aferrarse a una posición, cuando se aferra a una posición insiste en una solución determinada y se cierra a cualquier otra sugerencia. Cree que la solución tiene que ser la que usted ha puesto sobre la mesa de negociación o de lo contrario el acuerdo no puede funcionar. Cuando se aferra a una posición, arruina el proceso de negociación. En el caso de que la parte contraria sea la que se aferra a una posición usted tiene que renunciar a su ego, renunciar a su

²⁴⁹Cfr, APUNTES GESTIÓN, *Errores más comunes en una negociación*, <http://www.apuntesgestion.com/2008/12/23/errores-mas-comunes-en-una-negociacion/>, p.1, Acceso: 28 de mayo de 2011, 9h00.

²⁵⁰ Cfr. DONALDSON, Michael y Mimi, Op.cit.p. 59.

²⁵¹Cfr, APUNTES GESTIÓN. Op. Cit.p, 1.

asalto frontal, renunciar a cualquier esfuerzo de persuadir, para que abra la mente de la otra parte y comiencen una negociación inteligente²⁵².

Apartarse de las metas y los límites que fijo, con frecuencia la gente comienza con una serie de límites y metas pero a medida que progresa la negociación los abandona sin pensarlo, se reducen las metas y aumentan los límites, con el tiempo comienzan a desviarse del objetivo principal. La mejor manera de evitar perder de vista los límites y las metas es anotarlos, haga que sus apuntes lo guíen hasta concretar un acuerdo²⁵³.

Preocuparse demasiado por la otra persona, las negociaciones ganar-ganar no implica que las personas con quienes negocia tengan que obtener todo lo que buscan. Muchos negociadores inseguros se sirven del lema ganar-ganar para justificar el hecho de no cuidarse así mismos. Si precisa negociar con respeto e inteligencia, antes de cerrar el trato, haga una pausa y asegúrese de haber logrado gran parte de lo que se propuso y que su oponente haya obtenido un beneficio razonable con la transacción²⁵⁴.

No concentrarse en el cierre de la negociación, muchos son los casos en que las personas no se preocupan en concretar la negociación, se debe centrar la atención en el cierre a lo largo de cada uno de los pasos de la negociación. La negociación no se puede dar por concluida hasta que no se llega a un punto en el que se cierra un acuerdo. Cada momento adicional que dure una negociación es un momento en que puede surgir algo que afecte negativamente a la negociación, esto no quiere decir que deba apresurarse a cerrar, ni que deba cerrar la negociación antes de estar preparado para ello. Simplemente que tenga presente el cierre todo el tiempo²⁵⁵.

3.2. Negociación en China

La paciencia, la constancia y la orientación al largo plazo son virtudes esenciales para tener éxito en China. Las negociaciones pueden durar años debido al número de personas implicadas y a la complejidad de la Administración. Al mercader veneciano

²⁵² Cfr. SOYENTREPRENEUR, Consejos y errores en la negociación, <http://www.soyentrepreneur.com/consejos-y-errores-en-la-negociacion.html>, p.1, Acceso: 28 de mayo de 2011, 11h00.

²⁵³ Id.

²⁵⁴ Cfr. DONALDSON, Michael y Mimi, *Negociación para Dummies*, Editorial Norma, Bogotá, Primera edición en español, 2006, p.2. Op.cit.pag 67.

²⁵⁵ Cfr. GESTIOPOLIS, *El arte de negociar sin ceder*, <http://www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/ger/gettingtoyes.htm>, p.1, Acceso: 28 de mayo de 2011, 13h00.

*Marco Polo le costó diecisiete años ganarse la confianza de Kublai, el Gran Khan del Imperio Mongol, el más importante del mundo medieval*²⁵⁶.

A la hora de establecer relaciones con chinos resulta básico crear un ambiente de relación personal, independientemente de que, en el momento de negociar, cada parte defienda sus propios intereses. Desde el comienzo de toda relación es fundamental invertir en tiempo, con objeto de crear confianza y entendimiento con el interlocutor chino. Además para que la negociación fluya y poder llegar a un acuerdo con facilidad hay que fijarse en que las presentaciones se basen en argumentos técnicos, hechos y cifras²⁵⁷.

Los chinos son muy desconfiados. Pedirán mucha información a la otra parte. Hay que estar preparado para responder a muchas preguntas, a veces, repetitivas. Es una táctica que utilizan para comprobar la veracidad y el compromiso de las propuestas que reciben. No se debe hablar en tercera persona ya que resultaría presuntuoso, debemos recordar que en la cultura china se valora mucho la puntualidad, por lo que al realizar la cita con la contraparte es necesario coordinar la disponibilidad, ya que el atraso es considerado como un insulto²⁵⁸.

A diferencia de lo que se acostumbra en Occidente, el proceso de negociación no alcanza un punto final como tal en la cultura china, ni siquiera a partir de la firma del acuerdo alcanzado entre las partes. En la mente de los negociadores chinos, el proceso debe ser percibido por todas las partes como una negociación justa que sienta las bases de una relación personal y comercial sólida a largo plazo. Para ello, los chinos consideran que los acuerdos firmados no marcan sino el final de la etapa inicial de cooperación, que requerirá de posteriores negociaciones antes, durante y después de poner en marcha los términos del acuerdo²⁵⁹.

Un enfrentamiento público implicará, al modo de entender chino, que el principio de amistad y confianza ha sido traicionado, con efectos tremendamente negativos en la imagen proyectada hacia su sector de actividad

²⁵⁶ Cfr, GLOBAL NEGOTIATOR, *Negociar en China*, <http://www.globalnegotiator.com/tienda/negociar-en-china.html>, p1, Acceso: 29 de mayo de 2011, 15h00.

²⁵⁷ Id.

²⁵⁸ Cfr, CHINESE SCHOOL, *Chinese business culture*, <http://chinese.school.netfirms.com/businessculture.html>, p.1, Acceso: 29 de mayo de 2011, 15h30.

²⁵⁹ Cfr, BOLETÍN ECONÓMICO DE ICE, *Cultura y negociación en China*, <http://www.maherlink.com/wp-content/uploads/2011/03/cultura-y-negociacion-en-china.pdf>, p.2, Acceso: 29 de mayo de 2012, 16h10.

y sus relaciones posteriores con otras empresas. En consecuencia, si no se pueden encontrar nuevas opciones que permitan la continuidad de la negociación, se debe tratar de cesar las relaciones de la manera más diplomática posible, dando a entender a la contraparte china que la relación personal no se verá afectada por la incompatibilidad de intereses en el proyecto tratado y que se deja una puerta abierta a posteriores proyectos²⁶⁰.

La filosofía confuciana da mucho valor a la armonía, por ello el conflicto abierto es algo que debe evitarse. Cuando surgen disputas entorno a un contrato, los chinos prefieren resolverlas mediante conversaciones conciliatorias amigables y no obligatorias entre las partes. Es importante utilizar un lenguaje muy claro y hacerse entender para obtener todas las concesiones posibles, evitando una posición incómoda para la contraparte²⁶¹.

Para que sean exitosos los negocios en China, es útil seguir los principios de adquirir conocimientos sobre la empresa con la que va a iniciar negocios, crear relaciones, es decir utilizar el “*Guanxi*”²⁶² con las entidades u organizaciones vinculadas con el proyecto en cuestión. Saber sobre la historia, cultura, idioma, geografía será muy reconocido y valorado ya que es muy importante que la contraparte vea que se interesa realmente por China²⁶³.

Si llega el momento en que la contraparte china ya no cede más, se debe dejar de insistir y mantener una sonrisa, aunque la negociación vaya mal. Si el negocio no resulta satisfactorio en la primera reunión, es necesario seguir manteniendo relaciones personales con la contraparte china y pensar siempre a largo plazo²⁶⁴.

3.2.1. Normas de protocolo importantes en China

En los últimos años la apertura de mercados y los nuevos tratados de comercio que China ha firmado con distintos países ha desarrollado y potencializado el comercio internacional. En China es importante que los

²⁶⁰ Id.

²⁶¹ EENI ESCUELA DE NEGOCIOS, *Negociación en China*, <http://www.reingex.com/China-Negociacion.shtml>, p.1, Acceso: 1 de junio de 2012, 9h30.

²⁶² NB. Guānxi es un término chino que describe la dinámica básica de las redes de contactos e influencias personales, y que constituye un concepto central de la sociedad china. Significa "conexiones" y "relaciones", es el grado de confianza que se debe llegar a tener para facilitar y llegar a un acuerdo con los chinos. Fuente: ASIAM BUSINESS GROUP, *Que es el Guanxi*, <http://asiaminspectorblog.com/?p=395>, Acceso: 1 de junio de 2012, 12h30.

²⁶³ Diss, ECHEVERRÍA KOTOLACHVILI, Katherina. Op.cit p,5.

²⁶⁴ Id.

empresarios entiendan las costumbres, patrones de conducta, en pocas palabras el protocolo para hacer negocios. Para empezar entendamos que China es un país con una cultura totalmente diferente. Si bien es cierto la cultura es ancestral como la nuestra es riquísima en tradiciones y posee normas de comportamiento en el ámbito de negocios, las mismas que son distintas al aplicarlas en el Ecuador²⁶⁵.

El "Guanxi" es la norma más importante para negociar con empresas chinas y se basa en las atenciones especiales a terceros. El respeto, la lealtad y la confianza, son valores que establecen las relaciones, así como la reciprocidad, resistencia y conectividad. Para mantener las relaciones se acostumbra a realizar comidas, regalos o invitaciones a su propio país. Si no hay Guanxi, no habrá éxito en las relaciones empresariales²⁶⁶.

La forma más común de saludo es una ligera inclinación de hombros (no de cintura) acompañada de la expresión "Ni hao" que significa ¿cómo está Ud.? También se utiliza un breve apretón de manos pero se recomienda mejor esperar a que sean ellos los que extiendan la mano. En la despedida se dice Zai jian que quiere decir Adiós, y se pronuncia Zae tien. El contacto físico (abrazos, besos, palmadas) debe evitarse en las relaciones de negocios. Tampoco se debe mirar fijamente a los ojos, durante un tiempo prolongado²⁶⁷.

El uso de tarjetas está muy generalizado. Deben imprimirse por un lado en inglés y, por otro, en chino. Las tarjetas de presentación se enseñan con ambas manos y se deben leer con "atención", de lo contrario, se demuestra que no se conoce la cultura china. De acuerdo al protocolo, en una reunión de negocios las personas deben entrar a la sala en orden jerárquico, se espera que las personas de mayor rango lideren las negociaciones. Las interrupciones de subordinados son muy mal vistas²⁶⁸.

La puntualidad es esencial ya que se la relaciona con el respeto y la seriedad en los negocios. Es habitual que ellos lleguen a la reunión antes de la hora. En las conversaciones debe evitarse hablar de política, del gobierno y del

²⁶⁵ PROTOCOLO, *Protocolo de negocios en China*, http://www.protocolo.org/internacional/asia/protocolo_de_negocios_en_china.html, p.1, Acceso: 1 de junio de 2012, 11h30.

²⁶⁶ Ibid. p.3.

²⁶⁷ NEGOCIOS CON CHINA, *Normas de protocolo*, <http://negociosconchina-umayor.blogspot.com/2008/10/normas-de-protocolo-seguir-en-una.html>, Acceso: 1 de junio de 2012, 14h40.

²⁶⁸ Diss, ANDRADE, Luis, Op.cit.p.57.

vecino Taiwán. Los chistes de temas sexuales no son bien vistos. Temas favoritos son el progreso de la economía china, las excelencias de su cocina o las compras que pueden hacerse en su país²⁶⁹.

Los almuerzos y cenas son muy comunes entre empresas, con la característica de que el anfitrión esté situado en el centro de la mesa y es quien hace el primer brindis. Las supersticiones chinas son parte esencial del protocolo, colores como el rojo y el dorado significan prestigio y poder, mientras que el blanco y el negro se deben evitar ya que se usan en funerales. El número ocho significa suerte y fortuna por lo que es muy utilizado²⁷⁰.

Los chinos nunca dicen "NO" de forma directa. Aunque las respuestas negativas no son consideradas incorrectas, no suelen ser utilizadas por los chinos. Siempre es mejor contestarles "puede ser", "tal vez", "lo pensare" a decir un "no". La mejor opción es dejar abierta una posibilidad a la esperanza, a decir un "no" rotundo. Su actitud frente a cuestiones que no les interesan o con las que no están de acuerdo nunca es negativa, sino que se puede considerar bastante indecisa (aparentemente). Cuando ellos le sonríen y le dicen de una forma muy correcta y educada "no es un gran problema" o "el problema no es demasiado serio" ellos le están queriendo decir que aún quedan muchos escollos en la negociación²⁷¹.

Los chinos son muy curiosos acerca de saber cosas sobre las personas con las que tratan, por lo que no debe asustarse si le hacen alguna pregunta demasiado directa y personal sobre usted, su edad, su sueldo o su estado civil. No debe mostrar desagrado o disgusto por tal hecho. Es preferible vestirse de forma conservadora, evitando colores o diseños llamativos. Se espera que el visitante occidental vista con chaqueta y corbata, aunque ellos no siempre la utilizan²⁷².

3.2.2. Estrategias y características de los negociadores chinos

Aunque nos parezca tal vez extraño, las estrategias de negociación de los chinos están fundamentadas en dos obras clásicas de su literatura: El arte

²⁶⁹ NEGOCIOS CON CHINA, Op.cit, p. 71

²⁷⁰ Ibid.p 4.

²⁷¹ Id.

²⁷² Id.

de la guerra de Sun Tzu, y el arte secreto de la guerra. Ambas obras se basan en estrategias militares que han llevado a la victoria en guerras, en las cuales se basan en tácticas, engaños, y evasivas para ganar. A pesar de que estas tácticas tienen una orientación militar, los negociadores chinos las usan con mucha frecuencia²⁷³.

El arte de guerra, base de la estrategia de negocios moderna nos dicta lo siguiente: conócete, conoce a tu enemigo y no temerán 100 batallas de guerra, conoce sólo a tu persona y no a tu enemigo y por cada victoria podrás obtener una derrota, no conozcas ni a tu persona ni a tu enemigo y perderás cada guerra, tus fortalezas se convertirán eventualmente en tus debilidades, la clave de la victoria no está en defenderse del enemigo, pero sí de su estrategia. De hecho, si queremos negociar eficientemente con los chinos debemos conocernos, conocerlos y entender sus estrategias²⁷⁴.

Los chinos también son buenos en la estrategia del silencio, se sientan y quedan en silencio sin ningún motivo. Es una táctica más para analizar y ver las reacciones de la contraparte. Dominar esta técnica a la inversa ayuda mucho, ellos no esperan de nosotros que respetemos el silencio, así que si lo hacemos veremos sus reacciones también. Sobre todo negociando precios, el silencio hace que el vendedor se ponga nervioso porque quiere cerrar la venta y muchas veces rebajan el precio sin haber dicho ni una palabra²⁷⁵.

Otro tema que provoca un gran stress es el tiempo que suelen tomarse para responder, es más, muchas veces salen de una negociación y se piensa que van a tratar el tema para dar una respuesta y cuando vuelven siguen sin contestar. No se puede evitar el stress pero hay que aprender a ser pacientes. No deja de ser una estrategia de negociación para ver nuestras reacciones. La estrategia negociadora china es esencialmente una combinación de cooperación y competencia²⁷⁶.

Una de las características más sobresalientes de los chinos es que son personas muy meticulosas y exigentes, además son competitivos entre ellos y

²⁷³ Cfr, Diss, ECHEVERRÍA KOTOLACHVILI, Katherina, Op.cit, p.5.

²⁷⁴ GESTIOPOLIS, *Negociando con orientales*, <http://www.gestiopolis.com/Canales4/mkt/negori.htm>, p. 2, Acceso: 2 de junio de 2012, 11h00.

²⁷⁵ NEGOCIAR CON CHINA, *La negociación en China*, <http://negociarconchina.blogspot.com/>, p.1, Acceso: 2 de junio de 2012, 15h30.

²⁷⁶ Id.

cuando trabajan con extranjeros son muy exigentes con ellos mismos. Se preocupan de hacer un buen oficio, tratando de cubrir todas las demandas que se les solicitan. Otra cosa importante es que tienen un organigrama muy jerárquico, ellos se respetan de una manera casi ceremoniosa. Saben muy bien, cuáles son sus funciones y cumplirán con ellas. Además, si se les pide que realicen nuevas tareas se esforzarán al máximo por lograrlas, lo que se hace aún más intensamente si sus superiores son extranjeros²⁷⁷.

Se debe estar preparado por el arduo regateo de los precios por los negociadores chinos. Los chinos valoran el trabajo en equipo, es un error mostrar un perfil individualista. Por ejemplo, tratar de hacer una agenda personal sin consultar a su grupo, especialmente si uno no es el líder. O tratar de sobresalir fuera del equipo, teniendo una jerarquía inferior. Estas actitudes les resultan molestas y por eso son contraproducentes en una negociación²⁷⁸.

Los chinos negocian de manera muy diferente a la nuestra. Por ejemplo, en las negociaciones, además del beneficio económico propio, los chinos procuran alcanzar un beneficio recíproco; es decir, que las dos partes salgan contentas y satisfechas. Esto es porque procuran desarrollar una relación armoniosa entre las partes y que nadie se sienta perjudicado con esa vinculación, así la relación se fortalece y el negocio tiene futuro²⁷⁹.

3.2.3. Aspectos importantes para tener éxito en los negocios en China

El secreto se encuentra en tener paciencia, ser humildes, tener una buena actitud y conocer algunas claves culturales. Una buena actitud nos abre muchas puertas tanto en el mundo de los negocios como en nuestra vida personal. Nuestra actitud mental positiva es la plataforma fundamental para atraer el éxito en los negocios y el secreto para mantener una vida alegre. Al hacer negocios con China es importante estar conscientes de que existen ciertas diferencias culturales que no se debe dejar pasar. Si se está abierto a una nueva perspectiva y a un estilo diferente para hacer negocios con el

²⁷⁷ ASIA PACIFICO, *Negociación Chile y China*, <http://asiapacifico.bcn.cl/noticias/guanxi-negocios-chile-china,p1>.

Acceso: 3 de junio de 2012, 10h00.

²⁷⁸ IBERO ASÍA, *Protocolo negocios en China*, http://www.iberooasia.org/garrigues/protocolo_negocios_china.pdf,

Acceso: 3 de junio de 2012, 12h10.

²⁷⁹ Id.

occidental al que se está acostumbrado se tendrá un excelente inicio en la negociación²⁸⁰.

Las negociaciones con un empresario chino requieren tiempo y paciencia. Una compañía formal China estará buscando establecer una relación a largo plazo con sus clientes, que le permitirán manejar una alta frecuencia de pedidos y que incrementen su volumen conforme la relación comercial crezca. Por lo que primero es importante establecer una relación de confianza entre ambas empresas. Una frase de Confucio que deja muy clara la visión China sobre la paciencia y los negocios es la siguiente: “*No importa que tan lento avances, lo importante es que nunca pares*”²⁸¹.

La importancia del respeto y como manifestar respeto en la cultura China de los negocios, es necesario prestar mucha atención a las formalidades, al recibir una tarjeta, se debe tomarla con las dos manos y observarla por algunos momentos, este un símbolo de respeto clave para un empresario chino. El concepto de “Salvar la cara” es muy importante en China y lo debemos tratar con delicadeza al hacer negocios. “Salvar la cara” se podría traducir como “la buena reputación”, “el respeto” o “el honor”. Es de suma importancia “dar la cara”, “salvar la cara” o proteger el honor y “respetar la cara” cuidando la reputación de aquellos con los que se hace negocios en China²⁸².

Una buena relación (Guanxi) es un elemento importante en el logro de negocios exitosos en China. La alta dirección debe aprender a cultivar una relación estrecha con sus contrapartes locales. Esto no sólo les ayuda a entender el mercado interior chino, sino que también crea vías para ayudar en tiempos de problemas u ofrecer asistencia. La construcción de relaciones sólidas con socios de negocios puede ayudar a mitigar los riesgos estratégicos y operativos²⁸³.

²⁸⁰Cfr. GLOBEXPORT-IMPORT, *Como negociar con los chinos*, <http://globexport-import.com/2012/04/24/como-negociar-con-los-chinos-el-secreto-se-encuentra-en-tener-paciencia-una-buena-actitud-conocer-algunas-claves-culturales/p,2>, Acceso: 3 de junio de 2012, 13h30.

²⁸¹ Id.

²⁸²BUSINESS EXPERT, *Diferencias culturales en los negocios*, http://www.toptenbusinessexperts.com/Archivos/Descargas/Art%C3%ADculo_Joaquin_Amat_Las_diferencias_culturales_en_los_negocios.pdf,p,1, Acceso: 4 de junio de 2012, 16h30.

²⁸³ Cfr, MBA AMÉRICA ECONOMIA, *Claves para hacer negocios en China*, <http://mba.americaeconomia.com/articulos/reportajes/seis-palabras-clave-para-hacer-negocios-en-china,p1>, Acceso: 10 de junio de 2012, 9h30

Desarrollar un buen “Guanxi” es el primer paso para entrar en los negocios con China, aunque cueste tiempo y dinero; ya que nuestros negocios dependerán de la relación que hayamos establecido con nuestros socios, proveedores y clientes. Se dice que sin Guanxi, no hay negocios. Estas relaciones no son sólo a nivel empresa sino también a nivel personal, y se forman y fortalecen transmitiendo respeto, lealtad y confiabilidad. Las relaciones no deben promoverse justo antes de una venta, sino que deben establecerse de forma gradual; y, una vez generado el contacto, éste debe ser mantenido en el tiempo si se quiere seguir haciendo negocios en China²⁸⁴.

Según el proverbio de China en los negocios es “Una barra de hierro, a fuerza de ser afilada, puede convertirse en una aguja”. Lo que quiere decir que en el gigante asiático nada se consigue sin paciencia, constancia y empeño. Teniendo presente lo antes mencionado encontraremos en China una tierra rica en desafíos y oportunidades²⁸⁵.

3.3. Negociación en Ecuador

En Ecuador las diferencias regionales entre los serranos (Quito) y los costeños (Guayaquil) son muy importantes a la hora de hacer negocios. Los primeros constituyen la élite social del país; son más conservadores, formales y reservados en el trato. Los costeños son más emprendedores, abiertos a nuevos negocios, más flexibles y relajados en las relaciones comerciales²⁸⁶.

El negociador ecuatoriano es básicamente un regateador amistoso e informal. Viene de una cultura policrónica por lo que es muy flexible en el tiempo. No sacrifica el corto plazo para obtener ventajas a la larga, prefiere satisfacciones inmediatas en cada trato. Las decisiones están centralizadas al más alto nivel, los grupos asesores o técnicos participan en las reuniones pero el único vocero real es el jefe²⁸⁷.

²⁸⁴ Cfr, EXPANSIÓN, *Éxito en China*, <http://www.expansion.com/2012/03/22/economia/1332416296.html?a=385a9cdddfa0b345033eaf5a569dc47&t=1332504405.p.1>, Acceso: 10 de junio de 2012, 9h35

²⁸⁵ Id.

²⁸⁶ Cfr, GLOBAL NEGOTIATOR, *Como negociar en Ecuador*, <http://www.globalnegotiator.com/tienda/negociar-en-ecuador.html,p.2>, Acceso: 10 de junio de 2012, 9h45.

²⁸⁷ COLOMBIA INTERNACIONAL, *Negociación*, <http://colombiainternacional.uniandes.edu.co/view.php/327/view.php,p.1>, Acceso: 10 de junio de 2012, 9h50

El ecuatoriano no le da mucha importancia a la preparación y muchas veces improvisa, no hace pre negociaciones, pero esto se facilita para la informalidad en el trato; de hecho, se siente más cómodo en negociaciones informales, por fuera de la mesa de negociación. Suele iniciar las negociaciones en tónica tradicional, con una petición alta, y es muy cuidadoso de la reacción de la contraparte, manipulativo de emociones y juegos de poder que pretenden intimidar a la contraparte. Es muy orgulloso y puede jugarse el todo por el todo, asumiendo riesgos muy altos en el proceso de negociación²⁸⁸.

Con frecuencia hacen declaraciones de intenciones más que compromisos formales. En el proceso de negociación los ecuatorianos utilizan argumentos muy generales, abstractos y mezclados con razones personales, vago en los términos pero sólido en los principios generales; alternadamente, argumenta sobre las necesidades personales y de la contraparte tomándolas como criterios legítimos y válidos. Los acuerdos son igualmente rápidos, imprecisos, de palabra o, paradójicamente, de una minuciosa legalidad. Son bastante emocionales en el proceso de negociación, y solo apelan al sistema legal cuando ya se rompieron las relaciones con la contraparte²⁸⁹.

3.3.1. Normas de protocolo importantes en Ecuador

Al momento de realizar negocios la forma de vestir varía según se trate con un Serrano o un Costeño. En la sierra es preferible que el hombre de negocios vista traje preferentemente de colores oscuros y corbata, incluso en días calurosos. En la costa es más informal, el uso de la *guayabera*²⁹⁰ es muy usual ya que constituye una vestimenta de etiqueta en los países tropicales. Con respecto al saludo se acostumbra que los hombres se saluden con un apretón de manos, tanto en la presentación como en la despedida. Las mujeres se saludan de forma verbal, generalmente, y se besan unas a otras cuando ya se conocen²⁹¹.

²⁸⁸ Cfr, REVISTA EKOS, *Negocios*, <http://www.ekosnegocios.com/revista/pdf/210.pdf>, p.1, Acceso: 10 de junio de 2012, 14h50.

²⁸⁹ Id.

²⁹⁰ NB. Las Guayaberas son prendas de vestir masculinas que cubren la parte superior del cuerpo, ya sea con mangas cortas o largas, con bordados, y que llevan bolsillos en la pechera y en los faldones. Se fabrican en tejidos de algodón, lino, seda o en telas sintéticas. Fuente: GUAYABERAS, *Definición*, <http://guayaberaskinha.com/category/articulos/>, p.1, Acceso: 10 de junio de 2012, 15h00.

²⁹¹ Cfr, LLAMAZARES, Olegario, *Cómo Negociar con Éxito en 50 Países*, Ed. Global, Madrid, España, Primera edición, 2003, p.146.

El país no se caracteriza por la puntualidad por lo que se toma como normal un retraso de 15 a 20 minutos, comúnmente se dice “hora ecuatoriana” y no se acostumbra pedir disculpas por ello. En la documentación legal se acostumbra usar los dos apellidos (de padre y madre). A efectos de presentación sólo se usa el apellido paterno. Para evitar mal interpretaciones deben evitarse los movimientos de cabeza para negar o afirmar, ya que no todos los ecuatorianos ven con buenos ojos estos gestos y es preferible hacerlo verbalmente²⁹².

Al realizar negocios en Ecuador no se recomienda hablar de los siguientes temas: las relaciones con países vecinos como Colombia y Perú, además de la población indígena. Los temas preferentes de conversación son: las bellezas naturales del país como las Islas Galápagos, la arquitectura colonial de Quito, la selva amazónica y el fútbol, que es el deporte más popular del país²⁹³.

Es habitual que se organicen almuerzos para hablar de negocios, el que se da sobre las 13h00 hrs. Si las negociaciones son de mayor importancia o en el caso de que el visitante extranjero requiera de una atención especial, se acostumbra a invitar a cenar. En cuanto a las comidas las raciones suelen ser abundantes, en la sierra es común que se ofrezcan platos variados, no necesariamente de la localidad, como lo es la “fritada” (carne de cerdo frita con mote, papas y maíz tostado) y en la costa los platos típicos están elaborados con mariscos o pescados²⁹⁴.

Cuando se ofrece un regalo se espera que la otra parte contraria al ecuatoriano lo abra inmediatamente y demuestre una reacción afectuosa. Finalmente, se recomienda que al visitar las ciudades de la sierra, como Quito, se tomen las precauciones necesarias ya que está ubicada a unos 2.760 mts sobre el nivel del mar y la altitud puede provocar cansancio, dolores de cabeza o sueño, no se recomienda realizar actividad física, ni comer o beber en exceso²⁹⁵.

²⁹² Id.

²⁹³ Id.

²⁹⁴ Cfr, PRO CHILE, *Normas de protocolo en Ecuador*,

http://www.prochile.cl/ficha_pais/ecuador/etapas_claves_para_exportar.php, p.1, Acceso: 12 de junio de 2012, 12h00.

²⁹⁵ Id.

3.3.2. Estrategias y características de los negociadores ecuatorianos

En Ecuador, especialmente en Quito, se necesitan tener los contactos necesarios para realizar negocios ya que resulta difícil introducirse en el mercado si no se cuenta con la ayuda de una empresa local. Una gran ayuda pueden ser las agencias de importación-exportación y las oficinas de abogados. Se recomienda que las citas de negocios se agenden con dos semanas de anticipación, y además confirmar dos o tres días antes²⁹⁶.

Antes de entrar en el tema de los negocios es estratégico de los ecuatorianos dar un tiempo a la conversación informal de viajes, cultura, actualidad, etc., para así conseguir un grado de confianza mayor con la contraparte. Es habitual que durante las negociaciones se den comentarios, anécdotas o experiencias personales que no tengan directa relación con lo que se está tratando.²⁹⁷

En Ecuador las decisiones suelen tomarse en base a experiencias pasadas, por sobre la aplicación de normas generales o principios lógicos, además los negociadores ecuatorianos no cambian fácilmente de opinión. Las negociaciones suelen llevarse a un ritmo lento, también consideran que los acuerdos se toman más con las personas que con las empresas que representan, por lo mismo no se recomiendan los cambios en los equipos de negociación, ya que podría causarse un retraso o una paralización en el acuerdo²⁹⁸.

Aún no son muchas las mujeres que están incorporadas en el mundo laboral, especialmente en puestos de alta jerarquía, todavía impera una cultura machista. Esta situación se debe tomar en cuenta cuando los equipos negociadores estén integrados por mujeres. Los ecuatorianos son desesperados y buscan resultados rápidos, se debe concienciar que el éxito que se tenga en las empresas que acometan será proporcional al tiempo que inviertan y la constancia que tengan²⁹⁹.

²⁹⁶ Cfr, CÁMARA DE COMERCIO, *Hacer negocios con Ecuador*, http://camara.ccb.org.co/documentos/7207_C%C3%B3mo_hacer_negocios_con_Ecuador.pdf, p. 3, Acceso: 13 de junio de 2012, 10h45.

²⁹⁷ Id.

²⁹⁸ Cfr, ECUADOR, *Ecuador del futuro*, <http://ecuador.tusojos.com/ecuador-del-futuro/>, p.1, Acceso: 13 de junio de 2012, 11h35.

²⁹⁹ Id.

3.3.3. Aspectos importantes para tener éxito en los negocios en Ecuador

Para negociar en Ecuador se debe tener en cuenta que este país está dividido en dos grandes grupos, conformados por los habitantes de la Sierra los cuales son personas muy conservadoras y de cierta forma un poco desconfiadas a la hora de hacer negocios, además son precavidos a la hora de tomar decisiones cuando se trata de una gran inversión de capital, y los habitantes de la costa son personas más emprendedoras, les gusta asumir riesgo a la hora de cerrar un acuerdo, son flexibles e informales³⁰⁰.

No podemos ignorar el valor que representa para los ecuatorianos la familia y los amigos, es importante establecer una relación informal antes de empezar un negocio. Para poder tener éxito en Ecuador la sinceridad y la cantidad de información que se le muestre facilitará para llegar a un acuerdo satisfactorio³⁰¹.

Las conversaciones deben darse en tono amistoso y es recomendable evitar cualquier tipo de comentarios que se pudieran mal interpretar, además se debe mantener un tono de voz suave, para no dar una impresión de agresividad. Debido a que los ecuatorianos tienden a ser individualistas es mejor cuando la contraparte no se presenta de manera grupal³⁰².

Las negociaciones con un empresario Ecuatoriano tienen que ser rápidas ya que les interesa el resultado del acuerdo, y es necesario presentar toda la información posible para que le pueda convencer. El ecuatoriano es reconocido en el mundo por su espíritu pacifista, de hospitalidad, generosidad y trabajo³⁰³.

3.3.4 Experiencia de los Negociadores Ecuatorianos

En una entrevista realizada a Andrés Armas quien es actualmente Coordinador Comercial de Ecuador con China cuenta su experiencia que en el

³⁰⁰ Cfr, CORPEI, *Ecuador*, http://corpei.org/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=52&Itemid=60, p.1, Acceso: 13 de junio de 2012, 12h00.

³⁰¹ Id.

³⁰² ORGANIZACIÓN UNIDO, *Negocios en el Ecuador*, http://www.unido.org/fileadmin/user_media/Publications/Pub_free/Negocios_en_el_ecuador.pdf, p.1, Acceso: 14 de junio de 2012, 10h00.

³⁰³ Id.

año 2004 en la ciudad de Guangzhou la empresa China *LI MEI 丽美* con su representante el Sr. Seng li (dueño de la compañía) y la empresa *MBG Manhattan Business Group*, con sus delegados el Sr. Walter Ortiz, Andrés Armas (asistente) y Debby (traductora), buscaban incursionar en el mercado ecuatoriano con tiendas de ropa y accesorios chinos, comenta Andrés que en el primer encuentro cometieron algunos faltas como no tener tarjetas de presentación, en capítulos anteriores se mencionó que para los chinos es sumamente importante las tarjetas, es como la cédula de identidad para los ecuatorianos. Además, Andrés dice que no aceptaron una invitación a una cena por parte del Sr. Seng, ahora saben que durante las comidas es donde la mayoría de negocios se concluyen. *“El mayor error que tuvimos se basa en que no sabíamos que para la cultura china es muy importante crear vínculos estrechos entre las partes. Nosotros buscábamos el mayor beneficio en una sola negociación”*³⁰⁴ Comenta Armas.

El Doctor Eugenio Vásquez, diplomático en estado pasivo y ex Cónsul del Ecuador en España, piensa que en las negociaciones es muy importante mostrarse sabio y prudente para intentar mantener la relación entre las partes. También comenta que ayuda mucho al negociador, el ser ecléctico en sus posiciones, ser una persona prudente, accesible y asequible. Se debe lograr tener la aceptación de la contraparte, misma que no implica el total acuerdo de la misma. Además comenta que es muy importante mostrar respeto a la contraparte, siempre se debe seguir un cierto tipo de protocolo y aun más en la cultura asiática *“se debe decir todo con mucho respeto y diplomacia aunque se esté totalmente en desacuerdo con lo que dice la contraparte”*. Cuando se conoce más de la contraparte, no solo del tema sino de su cultura, sus antecedentes y su contexto, existen más ventajas en la negociación³⁰⁵.

Francisco Rivadeneira, Viceministro de Comercio Exterior e Integración Económica, comenta que los ecuatorianos tienen la tendencia a ser muy expresivos y eso muchas veces no es bien recibido por la mayoría de los asiáticos, a quienes les puede alterar simplemente un tono alto de voz y podrían considerarlo como una señal de enojo. En relación a esto Rivadeneira nos comenta que en general los latinos tendemos a negociar buscando lazos emocionales, a negociar de manera blanda, más abierta, relajada y amistosa,

³⁰⁴ Armas Andrés, China's Market Coordinator, entrevista, *Experiencia con China*, Quito, 9, de Agosto del 2012.

³⁰⁵ Vásquez, Eugenio, Entrevista con Pamela Rocha, *Experiencia en las negociaciones*, Diss, ROCHA, Pamela, *Análisis de las tendencias de negociación ecuatoriana en los casos, TLC con EEUU y CAN-UE*, Pontificia Universidad Católica del Ecuador, 2009, T338.91866R582a, pp,67,69.

queriendo así evitar roces con la contraparte. Francisco Rivadeneira cuenta su experiencia en el TLC en la cual la persona que estaba a cargo de su mesa negociadora el economista Carlos Palacios, desafortunadamente no hablaba inglés y eso resulto perjudicial ya que los representantes de los demás países todos conocían perfecto el idioma por lo que las propuestas para negociar se realizaban en inglés³⁰⁶.

Otro claro ejemplo del desconocimiento de los aspectos culturales fue en la negociación que se realizó en el mes de junio del 2011. La empresa Harbin Eléctric International Co. Ltd. buscaba ser adjudicada en el proyecto de la segunda fase de la central térmica Esmeraldas I. Alejandra Calvache ex alumna de LEAI quien estuvo presente comenta que las negociaciones se realizaron directamente con la CELEC EP, específicamente con la unidad de negocios Termoesmeraldas. Durante la primera etapa, Harbin buscó información referente al proyecto y mantuvo varias reuniones con los encargados de Termoesmeraldas. A comienzos de septiembre se empezó a preparar la oferta, una vez que el proyecto salió en licitación, Harbin cumplió con la mayor parte de los requisitos y ganó la adjudicación del proyecto³⁰⁷.

Durante todo el proceso, por parte de Harbin estuvo el Apoderado General de la Sucursal del Ecuador, Yu Meng, liderando siempre las negociaciones. Por la parte de CELEC EP estuvo el Ing. Fernando Merino. Entre lo que se puede destacar de las negociaciones, es que los chinos buscaban siempre mantener reuniones frente a frente y evitaban mucho los correos o el teléfono. Por otro lado, es muy importante para los chinos conocer a su contraparte, por lo que varias fueron las veces que compartieron tiempo con el Ing. Merino fuera de las horas laborables, y se puede decir que se creó una gran amistad entre las partes. Asimismo, los chinos encuentran muy irritante la impuntualidad de los ecuatorianos, puesto que ellos siempre llegaban unos 10 minutos antes a las reuniones, mientras que los ecuatorianos rara vez eran puntuales. Existió momentos de tensión cuando se negoció el contrato a firmar, puesto que el abogado chino de Harbin era una persona bastante cerrada y la abogada de CELEC no tenía paciencia. Los temas más delicados en la negociación fueron los términos de pago y financiamiento, ya que CELEC recibía cada día diferentes órdenes por parte de la Presidencia de

³⁰⁶ Id.

³⁰⁷ Calvache, Alejandra, Asistente de Harbin Electric International, Entrevista, *Experiencia de la empresa china con Ecuador*, Quito, 13 de Agosto del 2012.

la República, y esto empezó a irritar a los chinos. Otro tema que causó conflicto fue una cláusula en la que se solicitaba a Harbin mantener sus libros de contabilidad accesibles a cualquiera, es decir, que CELEC EP podría revisar estos en cualquier momento. Para los chinos esto era inconcebible, pero dado que así lo exige la Ley ecuatoriana, tuvieron que aceptarlo³⁰⁸.

El choque cultural era bastante notorio comenta Alejandra Calvache, los ecuatorianos querían terminar la negociación lo más pronto posible, mientras que los chinos podían tomarse todo un mes o más para concluirla. Cuando todos los puntos del contrato estuvieron de acuerdo, se firmó el mismo. Al conocer la cultura china a profundidad las negociaciones se hubieran facilitado y acelerado sin mayor controversia. Esto tuvo lugar a inicios de diciembre del 2011. Es un contrato por 200 millones de dólares para las obras civiles, construcción y montaje de la Central Térmica Termoesmeraldas II³⁰⁹.

A pesar de los errores cometidos por falta del conocimiento de los aspectos culturales es importante resaltar que el equipo de personas que trabajan en asuntos comerciales con China en la cancillería de la República del Ecuador se encuentran bastante preparadas, dado que la mayoría han pasado varios años en China lo que les ha permitido conocer la cultura, idioma y tradiciones. Pero no cabe duda que se debe estudiar mucho mas al gigante asiático dado que el crecimiento mundial se encuentra en el Asia y a largo plazo el desarrollo del Ecuador dependerá de su vinculación futura con China³¹⁰.

³⁰⁸ Id.

³⁰⁹ Id.

³¹⁰ Armas Andrés, Op.cit, p, 92.

3. ANÁLISIS

Como se ha visto a lo largo de esta disertación a la cultura se le puede definir como; las actitudes, comportamientos, creencias, valores que aprendemos de generación en generación, por lo que es uno de los aspectos más importantes que se requiere conocer para evitar controversias con la parte contraria y tener éxito en las negociaciones. Los rasgos culturales más marcados de la cultura china, o por lo menos los que se conoce abiertamente, son los que se ponen en evidencia en las negociaciones, pues es sumamente complicado para un ecuatoriano negociar con un chino si no se conoce las reglas del juego. Pues se ha visto generalmente los occidentales quienes tienden a investigar sobre las formas chinas de negociación, aunque estos habitantes asiáticos también han logrado adaptarse en cierta medida a las negociaciones de los ecuatorianos. Este hecho pone en evidencia la importancia de negociar con China y la importancia que tiene este país a nivel mundial.

China es un pueblo que no ha sufrido los efectos de grandes invasiones como ha sucedido en Ecuador que es una mezcla del conquistador español con las tradiciones ancestrales de pueblos colombinos lo que ha causado una falta de identidad cultural ya que nunca se tuvo una unidad racial ni cultural, y ésta es una razón por la que el ecuatoriano esta improvisando permanentemente. La mezcla de aborígenes con la raza española ha creado en el ciudadano ecuatoriano un carácter explosivo, escandaloso y desordenado pero también ha establecido aspectos positivos como la flexibilidad para adaptarse, la creatividad, el espíritu cálido y aventurero que ha sido el motor de la historia del Ecuador.

En cambio la cultura de China es la más antigua y continua hasta nuestros días y es la única nación que ha subsistido independientemente a lo largo de cinco milenios lo que ha permitido que los chinos sean comerciantes naturales, trabajadores incansables, ahorradores con tradición en los prestamos con usura, habilidosos, pacientes, ingeniosos y no les gusta el contacto físico que tanto les agrada a los latinos. Además se pudo observar que el Taoísmo, Budismo y de manera especial el Confucionismo han dejado profundas huellas en el modo de ser de este pueblo, los preceptos de Confucio son parte de la identidad cultural e idiosincrasia de los chinos ya que se regía

por un sistema de ética, moral, jerarquía, comportamientos, reglas sociales y el establecimiento personal de cada uno dentro de la sociedad.

Con todo lo mencionado en este trabajo es evidente que China es un país muy prospero económicamente y tiene mucho que ofrecer para el futuro, gracias a las reformas económicas de tipo capitalista así como la apertura al exterior que se dio en 1978, en la actualidad se puede ver el crecimiento sostenido y pragmático de una futura potencia mundial, con una amplitud de recursos, altas aspiraciones y con medios tecnológicos y financieros necesarios para una expansión firme de un país que sabe de negocios. Afronta también algunos desafíos como la contaminación ambiental, crecimiento económico desequilibrado, corrupción, violación de los Derechos Humanos como torturas, pena de muerte, estas son algunas de las consecuencias que tiene que pagar un país por su rápido crecimiento y alta industrialización.

Asimismo, el Ecuador transita por la ruta del proceso de modernización por lo que ha llevado una serie de reformas estructurales administrativas y legales para abrir su economía al mercado internacional. En 1982 se dio el proceso de liberalización y apertura comercial otorgando mayor libertad al comercio exterior y a los flujos de inversión extranjera directa con el objetivo de estimular el desarrollo económico nacional mediante el incremento de las exportaciones. La vinculación a la OMC tanto para China como para Ecuador fue otra puerta a la gran apertura del mercado mundial.

Si se compara la economía de China con la del Ecuador, sabiendo que China es el principal productor y consumidor mundial de varios productos, y que debido a su dinamismo de su intercambio comercial se le conoce como la fabrica del mundo, la economía del Ecuador es relativamente pequeña, no se puede competir en cantidad pero si en calidad ya que el Ecuador posee las mejores rosas, camarones, cacao, palmito y café del mundo, y los países con alto poder adquisitivo como es China está interesada en comprar lo mejor de lo mejor y los ecuatorianos lo tienen.

Es fácil darse cuenta que el impacto de la expansión china en la economía mundial es enorme, ya sea en los países desarrollados o en vía de desarrollo los productos chinos han abarcado las tiendas locales lo que ilustra cuan rápidamente las importaciones chinas les está quitando mercado a los

proveedores de productos locales o de terceros países. Se crea un nuevo ambiente comercial con nuevas reglas para la competencia, distintos términos para el empleo y novedosos patrones de consumo lo que implica conocer a profundidad al gigante asiático para poder aprovechar las oportunidades que éste brinda al mundo.

Tanto China como Ecuador se tornan muy significativas en el ámbito internacional debido al proceso de globalización en donde las economías se vuelven interdependientes e interrelacionadas. Es por esto que en 1980 la República Popular de China y la República del Ecuador establecieron formalmente las relaciones diplomáticas, manteniéndose muy positivas y aun más estos últimos años, convirtiéndose el Ecuador en uno de los países de Latinoamérica que recibe gran cantidad de capitales chinos.

Son varios los acuerdos que mantiene Ecuador con China, debido a que sus economías son complementarias y mantienen una cooperación mutua beneficiosa, el gigante asiático tiene inversiones en el Ecuador dentro del sector petrolero y minero, mientras que Ecuador requiere su capital y su desarrollo tecnológico. Como se pudo destacar son varias las empresas Chinas que se encuentran en el Ecuador y han aportado de alguna manera en el desarrollo de la economía del mismo, sobre todo en proyectos hidroeléctricos.

El Ecuador mantiene una balanza comercial negativa con China ya que sus exportaciones son bajas, fundamentalmente exporta productos con poco valor agregado como plásticos, chatarras, mariscos, banano, flores, frutas, minas, cacao, entre otros; en comparación a las importaciones que realizamos que van desde productos básicos hasta electrónicos y tecnológicos. Es importante mencionar que los acuerdos que se realizan entre ambos países se basan en el respeto absoluto en términos de soberanía nacional, es decir no interfieren en los asuntos internos del país.

La manera más racional para solucionar conflictos y el medio básico para conseguir lo que nosotros queremos es la negociación. A pesar de que se negocia todo el tiempo ya sea con amigos, familiares, conocidos o profesionales de manera formal o informal, muchas veces no negociamos de la mejor manera, por lo que existe un serie de habilidades que es importante tener presente para ser un negociador eficiente y exitoso como es la

persuasión, la paciencia, firmeza, comunicación, flexibilidad y se debe separar a las personas del problema, esto significa que el hecho de llevarse bien o mal con la parte contraria no debe interferir en los objetivos que se quiere conseguir.

Después de haber analizado los tipos de negociadores se puede decir que los ecuatorianos son negociadores enfocados a los resultados, ya que lo que les importa es alcanzar su objetivo a toda costa, ellos consideran que la meta es la victoria. Mientras que los chinos son negociadores suaves, lo que les interesa es mantener una buena relación personal, evitan a toda circunstancia el enfrentamiento, para ellos la meta es el acuerdo. Es básico establecer relaciones con los chinos y debido a que son desconfiados pedirán mucha información a la contraparte, además la puntualidad es algo que se da mucho valor en la cultura china lo que no sucede con los ecuatorianos.

Rasgos como el Guanxi, que representa las conexiones que una persona debe tener en China si desea llegar a una negociación satisfactoria con una de las empresas, muestra lo arraigada que se encuentra la cultura en la sociedad china. Es un hecho ya que los chinos no negocian con alguien a quien no conocen y con quien no tienen cierto grado de confianza. Esto viene desde la época de Confucio en la que se dividieron las categorías de relaciones, iniciando desde aquellas del Estado, pasando por las familias y terminando con las de amistad. En esta época no existían las relaciones con extranjeros o con personas fuera de ese círculo de confianza, lo que demuestra la razón por la que los chinos buscan tener confianza a través del intercambio de favores y banquetes con las personas que van a negociar. Además un punto clave es demostrar interés por conocer la cultura, la historia y las costumbres de china, para que ellos sepan que una persona está realmente interesada en negociar con su país y de mantener relaciones amistosas a largo plazo, que es lo que a los chinos les interesa.

En Ecuador de igual manera se necesita tener contactos para realizar negocios por lo que resulta difícil introducirse en el mercado. El ecuatoriano no le da mucha importancia a la preparación, la mayoría de veces improvisa y se siente más cómodo en negociaciones informales. También se puede decir que es flexible en el tiempo y no sacrifica el corto plazo para tener ventajas a la larga, prefiere satisfacciones inmediatas en cada trato.

En síntesis, el respeto, la lealtad y la confianza son valores que establecen las relaciones en China, así como la reciprocidad, resistencia, y conectividad. El ecuatoriano tiende a ser individualista, es reconocido por su amabilidad, hospitalidad y espíritu pacifista. El propósito de esta disertación no se trata de cambiar las características peculiares de los ecuatorianos para llegar a tener éxito en China, se trata de conocer y tener presente los aspectos culturales importantes que se requiere para conseguir acuerdos satisfactorios con la segunda potencia mundial.

Finalmente se dio a conocer varios ejemplos en donde el choque cultural y el desconocimiento del mismo eran notorios, la puntualidad que se requiere tener en las reuniones, la falta de paciencia al querer que se finalice rápidamente el acuerdo, la falta de formalidad y humildad son características que los ecuatorianos deben tomar en cuenta para no causar controversias al momento de firmar un acuerdo. Los chinos saben que ahora son parte importante de la economía mundial, entonces son ellos los que de alguna manera están poniendo las reglas del juego en la economía global, por ende en las negociaciones. Después de conocer que el futuro del Ecuador dependerá de la vinculación positiva con China es imprescindible prepararse y conocer todo lo que se ha mencionado en esta disertación para tener éxito al negociar con el gigante asiático.

4. CONCLUSIONES

A lo largo de este trabajo se pudo verificar que se cumple la hipótesis propuesta y según esto puedo concluir lo siguiente:

- La cultura no es constante, sino que evoluciona cuando cambian los valores. El avance económico y la globalización son factores importantes de los cambios sociales; la cultura también cambia cuando las sociedades se enriquecen debido a que el progreso económico afecta otros factores como la urbanización, la calidad de vida y la educación, entre otros. La relevancia de la cultura en las negociaciones internacionales trasciende los aspectos visibles como la comida, la ropa y el saludo, también incluye la forma de pensar y opiniones diferentes frente a una misma realidad.

- La filosofía de los antiguos maestros, en especial de Confucio, dejaron muy marcadas las huellas en la mente y en el comportamiento de la sociedad china, esto es el producto de la manera cómo actúan los chinos en los negocios, la jerarquía, el respeto, la confianza, las relaciones y también en la toma de decisiones, en lo ceremonioso que es su comportamiento en los momentos formales, lo que viene también el li de Confucio. Es un ejemplo la organización de sus negociaciones y serie de pasos que se debe seguir para poder concretar un negocio después de un largo proceso.
- Muchas de las características de los ecuatorianos en los negocios tienen que ver con la conquista de los españoles como el carácter explosivo, escandaloso y el no tener una unidad cultural ha dado paso a las improvisaciones que usualmente se realiza. Además esto ha causado que el ecuatoriano se sienta inferior frente al extranjero por su cargo, por su dinero o por tener según ellos una nacionalidad superior.
- El gobierno chino desde 1978 ha venido aplicando una política de apertura hacia el exterior e incentivando el aumento de sus exportaciones, incentivando la inversión, mantiene una economía planificada con determinación de claras responsabilidades, una política de cambio de divisas que favorece las exportaciones, productividad relativamente alta, devolución de impuestos al exportador, zonas de libre comercio, incentivos para la inversión extranjera, y la mano de obra barata son condiciones positivas que hacen de China una puerta abierta al éxito comercial.
- China tiene un modelo de desarrollo muy peculiar que conjuga el socialismo y el capitalismo en uno solo y lo más interesante es que lo están haciendo funcionar, tomando los aspectos más convenientes de cada modelo económico, mezclándolos con su ideología y sus propias maneras de gobernar. Por un lado están las arraigadas tradiciones chinas, las ideas filosóficas de Confucio y su forma oriental de ver al mundo, mientras que por otro lado está la globalización, el libre mercado y la economía de escala. Difícil pensar que estos dos elementos, la cultura y la economía, se junten para lograr el desarrollo de un país.
- En los últimos 30 años se han intensificado las relaciones China – Ecuador, como lo demuestra en los convenios suscritos, los dos países mantienen

convenios de carácter comercial, cultural, cooperación técnica, económica, tecnología, que constituye una amplia base para llevar adelante programas de interés mutuo. El actual gobierno del Ecuador ha expresado oficialmente su política de estrechamiento de relaciones con el gobierno chino.

- La política exterior de China es ayudar a los países en vía de desarrollo, por eso su fuerte vinculación con el Ecuador. Además que las economías de ambos países son complementarias ya que a China le interesa totalmente los recursos mineros y petroleros y al Ecuador su capital convirtiéndose en el país de Latinoamérica que recibe mayor financiamiento e inversión de China.
- Para negociar es necesario estar informado, preparado en el tema, conocer la cultura, estrategias, técnicas y protocolo para llegar a un acuerdo exitoso. La necesidad de tener conexiones o Guanxi en China es primordial, asegura a los chinos que se puede confiar en ciertas personas después de recibir y retribuir favores con la que se espera tener una relación amistosa a largo plazo. Sin Guanxi no hay negocios.
- Los negociadores ecuatorianos no tienen mayores conocimientos ni interés en conocer la cultura del adversario chino, son varios los fracasos que se ha tenido debido a las barreras culturales, ya que en los procesos de negociación, afecta tanto la forma de hablar así como el silencio, el saludo, las expresiones, el idioma, etc. Reconocer las diferencias culturales existentes al hacer negocios en China es el paso principal. También hace falta comprender las razones que hay detrás de estos rasgos culturales para lograr la máxima eficacia y así tener una gran ventaja en el actual mundo global y altamente competitivo.
- El Humanismo que fue la corriente filosófica que se utilizó en la presente disertación se ajustó totalmente al contenido de la misma ya que se buscó el respeto, el entendimiento y la unión entre los individuos ya sea con igual o diferente manera de actuar, pensar, hablar, con el fin de alcanzar la paz y la felicidad del hombre.

5. RECOMENDACIONES

Después de haber analizado las conclusiones se puede recomendar lo siguiente:

- Tener presente que la cultura va cambiando conforme cambian los tiempos, lo que hoy sabemos o conocemos de alguien puede ser que mañana ya no sea, por lo tanto los negociadores que son los que interactúan con personas de otros países con diferentes culturas y costumbres deben estar interesados y al tanto de los constantes cambios de los comportamientos de los individuos.
- A pesar del gran desarrollo en la economía China y su próspero crecimiento es necesario que no pierda de vista las falencias que aun tiene su sociedad como es la pobreza en el campo, la contaminación que se ha dado por la acelerada industrialización y otros problemas de tipo económico y social . En cuanto a Derechos Humanos, China deja mucho que desear a nivel mundial, por lo que debería trabajar mucho en este ámbito, ya que a nivel interno e internacional es necesario mostrar el lado humano a través del respeto a la Declaración Universal de los Derechos Humanos.
- Antes de iniciar las negociaciones se recomienda adquirir conocimientos sobre la historia, geografía, cultura, protocolo y forma de trato que se debe tener con los chinos. Hay que conocer sus expectativas, lograr un buen Guanxi lo que ayudará a conseguir una negociación positiva. Además se debe entender y superar la barrera cultural y convertir los retos en beneficios para maximizar el potencial de los negocios en China.
- Los ecuatorianos deben conocerse y aceptarse, darse cuenta del esplendoroso país en el que viven y en todo lo que puede ofrecer. Debido al interés que China tiene en invertir en Ecuador, se debe prestar mucha atención en la puntualidad, impaciencia que tanto a ellos les molesta, así como en la importancia que le dan a las tarjetas de presentación para conocer a la persona y poder empezar un negocio.
- Concientizar al ecuatoriano que al fracasar un negocio debido al desconocimiento de lo que se requiere para negociar con China se estaría

perdiendo una oportunidad con la futura potencia mundial, con el mayor productor y consumidor de varios productos, con el país más poblado del mundo y con un experto en negocios por eso se debe tener presente la importancia de conocer a profundidad al gigante asiático.

- Se debería capacitar a los empresarios ecuatorianos de las pequeñas y medianas empresas que quieran incursionar en el mercado Chino, mediante talleres, charlas, conferencias, ferias y así dándoles a conocer la importancia de los factores interculturales en la comunicación del mundo de los negocios. El fortalecimiento de las relaciones con el gigante asiático implica retos, oportunidades, pero también amenazas, por lo que las empresas que quieren incursionar en el mercado chino deberán tener líderes o gerentes con un conocimiento generalizado de las variables culturales que pudiesen afectar al negocio para hacer que este resulte un éxito y no como en varios casos un rotundo fracaso.

BIBLIOGRAFÍA

Libros

ADOUM, Jorge, *Señas Particulares*, Eskeletra Editorial, Quito, Ecuador, Tercera edición, 1998.

Alberto Cárdenas, Oswaldo Dávila, Paulina García, Oswaldo Hurtado.(Comp) *Memorias del Seminario El Ecuador del siglo XXI*, Ildis, Quito, Primera edición, Agosto 1992.

ALBRECHT, Karl & Steve, *Como negociar con éxito*, Granica, Argentina, Primera edición, 1996.

APOLO ESPINOZA, Manuel, *Los mestizos ecuatorianos y las señas de identidad cultural*, Editorial Trama Social, Quito, Ecuador, 1999.

BOTTON, Flora, *China su historia y cultura hasta 1800*, Editorial Schwartz, México, primera edición, 1984.

ELORDUY, Carmelo, *Lao Tse dos grandes maestros del Taoísmo Lao Tse-Chuanz Tzu*, Editora Nacional, Madrid (España), 1977.

FERNANDEZ, Susana, *Técnicas de negociación*, Editorial Ideas propias, Bogotá, Primera edición, 2010.

FISHER, Ury y Patton, *Sí...!de acuerdo!*, Norma, Bogotá, Segunda edición, 1993.

LLAMAZARES, Olegario, *Cómo Negociar con Éxito en 50 Países*, Ed. Global, Madrid, España, Primera edición, 2003.

MAUBERT, Jean Francois, *Negociar, las claves para triunfar*, Editorial Alfaomega, Barcelona, Segunda edición, 2006.

SANTOS ALVITE, Eduardo, *Ecuador las dos primera décadas del siglo XXI y del tercer milenio*, Corporación editora nacional, Quito, Noviembre de 2010.

SHENKAR Oded, *El siglo de China*, Editorial Norma, Bogotá Colombia, 2005, traducido por Jorge Cardenas Nannetti.

SIBIRSKY, Saúl, *Qué es la cultura*, Editorial Columba, California, Volumen 66 de Colección Esquemas, 1966.

WOLPIN, Samuel, *La filosofía China según Confucio y Lao Tse*, Editorial Kier, Buenos Aires, 1978-1982.

Disertaciones

AGUIRRE, Lily, *El comercio entre Ecuador y China: Análisis histórico y perspectivas*, Pontificia Universidad Católica del Ecuador, 2001, 382.09866Ag94c.

ANDRADE, Luis, *Guía práctica de los emprendedores de negocios enfocados a las importaciones desde el mercado mayorista de la ciudad china de Yiwu*, Pontificia Universidad Católica del Ecuador, 2009, T 338.91866 An24g.

ECHVERRÍA KOTOLACHVILI, Katherina, *La influencia de la cultura en el modelo de desarrollo que se ve reflejado en el acelerado crecimiento económico de china*, Pontificia Universidad Católica del Ecuador, 2011, 301.2951Ech43i.

ROCHA, Pamela, *Análisis de las tendencias de negociación ecuatoriana en los casos, TLC con EEUU y CAN-UE*, Pontificia Universidad Católica del Ecuador, 2009, T338.91866R582a.

SCHULDT, Walter, *La mediación, la negociación y el arbitraje en la solución de conflictos internacionales*, Pontificia Universidad Católica de Ecuador, 2000, D341.63 Sch81m.

Artículos

BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, *El crecimiento de la economía en el 2010*, Revista de la ciudadanía N2, Quito, marzo, 2010.

JOSÉ, Chamorro, *Internalización de los negocios*, El Comercio, Quito, 3 de abril del 2012, fascículo 15.

Entrevistas

Armas Andrés, China´s Market Coordinator, entrevista, *Experiencia con China*, Quito, 9, de Agosto del 2012.

Calvache, Alejandra, Asistente de Harbin Electric International, Entrevista, *Experiencia de la empresa china con Ecuador*, Quito, 13 de Agosto del 2012.

Web

ALADI, *Economía de Ecuador*,
[www.aladi.org/nsfaladi/reuniones.nsf/.../\\$FILE/Ecuador.doc](http://www.aladi.org/nsfaladi/reuniones.nsf/.../$FILE/Ecuador.doc).

AMÉRICA ECONOMIA, *La importancia de la cultura al momento de hacer negocios internacionales*, <http://www.americaeconomia.com/economia-mercados/comercio/la-importancia-de-la-cultura-al-momento-de-hacer-negocios-internacionales>.

APUNTES GESTIÓN, *Errores más comunes en una negociación*, <http://www.apuntesgestion.com/2008/12/23/errores-mas-comunes-en-una-negociacion/>.

ASIA PACIFICO, *Negociación Chile y China*,
<http://asiapacifico.bcn.cl/noticias/guanxi-negocios-chile-china>.

AYALA MORA, Enrique, *Ecuador patria de todos*,
<http://es.scribd.com/doc/50983801/4/Diversidad-de-creencias-y-pensamiento>.

- BALLET ANDINO DE ECUADOR, *Música de Ecuador*,
<http://www.balletandinoecuador.org/zonabae/index/ritmos.php>.
- BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, *Acuerdos bilaterales China y Ecuador*,
<http://www.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Competitividad/Estudios/EstComerInter003022007.pdf>.
- BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, *Indicadores Económicos*,
http://www.bce.fin.ec/compare.php?dt1=inflacion&dt2=desempleo&anio_inicio=2000&mes_inicio=01&dia_inicio=1&anio_final=2010&mes_final=12&dia_final=31&Submit=Comparar.
- BIBLIOTECA EUMED, *Características de la cultura*,
<http://www.eumed.net/libros/2008c/419/caracteristicas%20de%20la%20cultura.htm>.
- BIOGRAFIAS Y VIDAS, *Biografía de Confucio*,
<http://www.biografiasyvidas.com/biografia/c/confucio.htm>.
- BOLETÍN ECONÓMICO DE ICE, *Cultura y negociación en China*,
<http://www.maherlink.com/wp-content/uploads/2011/03/cultura-y-negociacion-en-china.pdf>.
- BREGOLAT, Eugeni, *Reforma económica y reforma política en China*,
<http://administracionpublica.wordpress.com/2007/11/16/reforma-economica-y-reforma-politica-en-china/>.
- BUDISMO, *Un sendero de contemplación directa*,
<http://www.budismo.com/articulos/budismogeneral.php>.
- BUSINESS EXPERT, *Diferencias culturales en los negocios*,
http://www.toptenbusinessexperts.com/Archivos/Descargas/Art%C3%ADculo_Joaquin_Amat_Las_diferencias_culturales_en_los_negocios.pdf.
- BUSINESS WORLD, *Los negocios en el Ecuador*,
http://www.negocioseinversionecuador.com/invertir_en_ecuador.html.
- CÁMARA DE COMERCIO DE GUAYAQUIL, *Relación Comercial con China*,
<http://www.lacamara.org/website/images/boletines/informacioncomercial/relacion%20comercial%20ecuador%20-%20china.pdf>.
- CÁMARA DE COMERCIO, *Hacer negocios con Ecuador*,
http://camara.ccb.org.co/documentos/7207_C%C3%B3mo_hacer_negocios_con_Ecuador.pdf.
- CAMPO DE MARTE, *Pautas, míticas y rituales en la cultura china*,
<http://www.campodemarte.com/pautas-miticas-y-rituales-en-la-cultura-china.html>.
- CENTRO CULTURAL DE ESPAÑA EN MÉXICO, *Cultura y Desarrollo*,
<http://www.ccemx.org/assets/boletines/C+Dn5.pdf>.
- CHINA A,B,C, *Cultura de China*, http://www.cultura-china.com/chinaabc/08_apertura.htm.

CHINA EMBASSY, *Creencias religiosas*, <http://co.china-embassy.org/esp/zggk/pe/t223825.htm>.

CHINA VIVA, *Religión*, <http://www.chinaviva.com/cultura/religion.htm>.

CHINA, *Desarrollo del Budismo en China*, <http://sobrechina.com/2009/04/28/desarrollo-del-budismo-en-china/>.

CHINESE SCHOOL, *Chinese business culture*, <http://chinese.school.netfirms.com/businessculture.html>.

CNT ESPAÑOL, *Una década de China en la OMC*, <http://espanol.cntv.cn/20111211/113407.shtml>.

COLOMBIA INTERNACIONAL, *Negociación*, <http://colombiainternacional.uniandes.edu.co/view.php/327/view.php>.

CONSEJO ARGENTINO PARA LAS RELACIONES INTERNACIONALES, *Tradición cultural*, <http://www.asiayargentina.com/cari-3.htm>.

CORPEI, *Ecuador*, http://corpei.org/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=52&Itemid=60.

COSTASUR ECUADOR, *Cultura*, <http://ecuador.costasur.com/es/cultura.html>.

CRECE NEGOCIOS, *Características de un buen negociador*, <http://www.crecenegocios.com/caracteristicas-de-un-buen-negociador/>.

CULTURA CHINA, *China y su cultura*, <http://www.cultura-china.com/patrimonios>.

DEFINICIÓN, *Idiosincrasia*, www.definicion.org/idosincrasia.

DEFINICION.DE, *Definición de Cultura*, <http://definicion.de/cultura/>.

DIARIO CRITICO, *Porque invertir en China*, <http://www.diariocritico.com/general/55875> , En. Cristóbal García Lorca Presidente de la Cámara de Comercio e Industria Chileno China A.G.

DIARIO EL HOY, *El Ecuador es poco atractivo para invertir*, <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/ecuador-es-poco-atractivo-para-invertir-segun-informe-espanol-482903.html>.

DIARIO EL TIEMPO, *Inversiones de China en Ecuador*, <http://www.eltiempo.com.ec/noticias-cuenca/78078-inversiones-de-china-en-ecuador-superan-los-6-500-000-000-de-dolares/>.

DIARIUM, *La cultura de China*, <http://diarium.usal.es/zhaosiyialicia/2010/10/21/cultura-de-china/#more-4>.

EBIZ GUIDES, *Empresarios ecuatorianos en china*, http://www.ebizguides.com/interviews_see.php?id_country_entrevista=35&interviewsid=39.

ECONOMIA Y NEGOCIOS, *Influencia de la idiosincrasia en los negocios*,
http://www.economiaynegocios.cl/mis_finanzas/detalles/detalle_emp.asp?id=623.

ECONOMIA, *Hecho en China*,
<http://www.economia.gob.mx/work/snci/negociaciones/publicaciones/estudios/c hina2.htm>.

ECUADOR INFINITO, *Porque invertir en Ecuador*,
<http://difundiendoeelturismo.blogspot.com/2009/12/porque-invertir-en-ecuador.html>.

ECUADOR INMEDIATO, *Acuerdos bilaterales*,
http://www.ecuadorinmediato.com/index.php?module=Noticias&func=news_use r_view&id=146631&umt=china_y_ecuador_pasan_revista_a_acuerdos_bilaterales.

ECUADOR INVIERTE, *La inversión China llega a Ecuador*,
<http://www.ecuadorinvierte.com/bolsa-de-quito/la-inversion-china-llega-a-5-500-millones-en-el-ecuador>.

ECUADOR MURAL, *Gastronomía Ecuatoriana*,
<http://mural.uv.es/sanllaro/gastronomia%20ecuatoriana.html>.

ECUADOR TRAVEL, *Cultura de Ecuador*,
<http://www.ecuador.travel/espanol/acerca-de-ecuador/ecuador-cultura/cultura-y-sociedad-ecuatoriana.html>.

ECUADOR, *Ecuador del futuro*, <http://ecuador.tusojos.com/ecuador-del-futuro/>.

ECUAWORLD, *Cocina Ecuatoriana*,
http://www.ecuaworld.com.ec/cocina_ecuatoriana.htm.

ECURED, *Cultura y clasificación*, <http://www.ecured.cu/index.php/Cultura>.

EENI ESCUELA DE NEGOCIOS, *Negociación en China*,
<http://www.reingex.com/China-Negociacion.shtml>.

EL CIUDADANO, *Ecuador promueve proyectos de inversión china*,
http://www.elciudadano.gov.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=15613:ecuador-promueve-proyectos-de-inversion-ante-130-empresas-chinas-&catid=3:economia&Itemid=44.

EL COMERCIO, *Ecuador firma créditos con China*,
http://www.elcomercio.com/negocios/credito-China-hidroelectrica_Sopladora-energia_0_574742549.html.

EL DIARIO, *China interesada en fortalecer relaciones comerciales con Ecuador*, <http://www.eldiario.com.ec/noticias-manabi-ecuador/180787-china-interesada-en-fortalecer-relaciones-comerciales-con-ecuador/>.

EL DIARIO, *Deuda con el FMI esta finiquitada*,
<http://www.eldiario.com.ec/noticias-manabi-ecuador/32427>.

EL FINANCIERO, *Economía China*,
http://www.elfinanciero.com.mx/index.php?option=com_k2&view=item&id=14770&Itemid=26.

EL GALEÓN, *Negociación*,
http://galeon.com/henderlabrador/hender_archivos/nego.pdf.

EL HOY, *Inversión China en Ecuador*, <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/ecuador-lidera-inversion-china-en-latinoamerica-431041.html>.

EL TIEMPO, *Relaciones Internacionales*, <http://www.eltiempo.com.ec/noticias-opinion/5069-relaciones-internacionales/>.

EL UNIVERSO, *La influencia de la iglesia católica ha ido diluyendo*,
<http://www.eluniverso.com/2011/11/20/1/1445/influencia-iglesia-catolica-ha-ido-diluyendo-tiempo.html>.

EL VISTAZO, *Tan lejos y tan cerca del dragón*,
<http://www.vistazo.com/ea/pais/imprimir.php?Vistazo.com&id=4353>.

EMBAJADA DE CHINA, *Relaciones comerciales China-Ecuador*,<http://ec.china-embassy.org/esp/zegx/t518966.htm>.

EN ECUADOR, *La cultura*, <http://www.en-ecuador.com/cultura.php>.

EOI WIKI LIBRO, *Características de un buen negociador*,
http://www.eoi.es/wiki/index.php/Caracter%C3%ADsticas_de_un_buen_negociador_en_Direcci%C3%B3n_de_personas_y_habilidades_2.

ERRORES HISTÓRICOS, *Personajes importantes*,
<http://www.errreshistoricos.com/curiosidades-historicas/personajes-historicos/451-personaje-historico-mas-importante-de-la-historia-china-shih-huang-ti-.html>.

ESCUELA POLITÉCNICA SUPERIOR DEL LITORAL, *Apertura Internacional*,
<http://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/531/1/1035.pdf>.

ESCUELA SECUNDARIA ADROGUÉ PROVINCIA DE BUENOS AIRES,
Clasificación de la cultura,
<http://www.newsmatic.com.ar/conectar/29/1/articulo/364/Clasificacion-de-la-Cultura.html>.

EVANGELISTICO, *Características de un cristiano*,
<http://www.evangelistico.org/caracteristicas.htm>.

EXPANSIÓN, *Economía China*,
<http://www.expansion.com/2010/11/11/economia/1289441626.html>.

EXPLORED, *Quienes somos los ecuatorianos*,
<http://www.explored.com.ec/noticias-ecuador/quienes-somos-los-ecuatorianos-89932-89932.html>.

EXPOCHINA, *Inversión China en Ecuador*,
<http://www.ccech.ec/expochina2011/pdf/inversionchinaenecuador.pdf>.

GESTIOPOLIS, *Reforma bancaria china y su impacto en América Latina*,
<http://www.gestiopolis.com/canales8/eco/reforma-bancaria-china-y-su-impacto-en-america-latina-y-el-caribe.htm>.

GLOBAL MARKETING STRATEGIES, *Negociación Internacional*,
<http://www.catedrasextenda.es/uhu/descargas/Documentacion%20negociacion%20internacional.pdf>.

GLOBAL MARKETING, *El protocolo en negociaciones internacionales*,
<http://issuu.com/globalmarketing1/docs/elprotocoloennegociacionesinternacionales>.

GLOBAL NEGOTIATOR, *Como negociar en Ecuador*,
<http://www.globalnegotiator.com/tienda/negociar-en-ecuador.html>.

GLOBEXPORT-IMPORT, *Como negociar con los chinos*, <http://globexport-import.com/2012/04/24/como-negociar-con-los-chinos-el-secreto-se-encuentra-en-tener-paciencia-una-buena-actitud-conocer-algunas-claves-culturales/>.

HUMAN RIGHTS WATCH, *China decepciona el plan de acción de los derechos humanos*, <http://www.hrw.org/es/news/2011/01/11/china-human-rights-action-plan-fails-deliverchina-decepciona-plan-de-accion-de-derechos>.

IAAP COMPANY, *Características de un buen negociador*,
<http://iaap.wordpress.com/2008/03/25/caracteristicas-de-un-buen-negociador/>.

IBERO ASÍA, *Protocolo negocios en China*,
http://www.iberiasia.org/garrigues/protocolo_negocios_china.pdf.

INDEXMUNDI, *Tasa de crecimiento de China*,
http://www.indexmundi.com/es/china/producto_interno_bruto_%28pib%29_tasa_de_crecimiento_real.html.

INFOSUM, *diferencias culturales y negocios internacionales*,
<http://www.infosum.net/es/communication/cultural-differences-and-international-business.html>.

INSTITUTO CONFUCIO PUCP, *Confucio gran pensador*,
<http://confucio.pucp.edu.pe/nosotros/confucio>.

INSTITUTO INTERGLOBAL, *Creencias religiosas*,
<http://institutointerglobal.org/ciencia/1029-creencias-catolicas?format=pdf>.

INTERNATIONAL NEWS, *China la economía crece la identidad cultural desaparece*, <http://www.other-news.info/noticias/2011/11/china-la-economia-crece-la-identidad-cultural-desaparece/>.

INVERTIR EN EL MUNDO, *Ventajas para invertir en Ecuador*,
<http://www.invertirenelmundo.com/america-del-sur/ecuador-presidente-correa-asegura-ventajas-de-invertir-en-ecuador.html>.

KAIWIND, *Creencias religiosas*,
<http://es.kaiwind.com/flg/orzj/200903/t88898.htm>.

LA GUÍA 2000, *China y su cultura*, <http://www.laguia2000.com/china/la-cultura-china>.

LIDERES PARA GOBERNAR, *Ecuador y el entorno internacional*, www.lideresparagobernar.org/ide/documentos/MauricioDoc.docx.

MAILXMAIL, *Componentes y características de la cultura*, <http://www.mailxmail.com/curso-estudio-hombre-biologia-sociedad-cultura/cultura-caracteristicas-componentes-contenidos>

MARISOL COLLAZOS, *Sociología y Cultura*, <http://www.marisolcollazos.es/Sociologia-complemento/pdf/SOC04.pdf>.

MBA AMÉRICA ECONOMIA, *Secretos de un buen negociador*, <http://mba.americaeconomia.com/articulos/reportajes/los-secretos-de-un-buen-negociador>.

MI TECNOLÓGICO, *Clasificación de cultura*, <http://www.mitecnologico.com/Main/ConceptoYClasificacionDeCultura>

MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES COMERCIO E INTEGRACIÓN, *China es el mercado en el que queremos estar*, http://www.mmrree.gob.ec/ecuador_actual/bol023.asp.

MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES, *Ecuador actual* http://www.mmrree.gob.ec/ecuador_actual/bol023.asp.

MIS RESPUESTAS, *Que es cultura*, <http://www.misrespuestas.com/que-es-cultura.html>.

MUNDO BANCA, *China con problemas económicos*, <http://www.mundobanca.com/2011/01/china-con-problemas-economicos/>.

NEGOCIAR CON CHINA, *La negociación en China*, <http://negociarconchina.blogspot.com/>.

NUTRINET, *Ecuador y su economía*, <http://ecuador.nutrinet.org/ecuador/informacion-general/socio-economia>.

OBSERVATORIO DE CONFLICTOS, *China y su entrada a la OMC*, <http://www.nodo50.org/observatorio/china-omc.htm>.

OBSERVATORIO DE LA ECONOMÍA Y SOCIEDAD CHINA, *Las reformas en China y su éxito económico*, <http://www.eumed.net/rev/china/07/pavb.htm>.

OBSERVATORIO IBEROAMERICANO DE LA ECONOMÍA Y LA SOCIEDAD DEL JAPÓN, *Buda*, <http://www.eumed.net/rev/japon/01/era-01.htm>.

ORGANIZACIÓN ALMUDI, *Tradiciones religiosas más importantes*, <http://www.almudi.org/>.

ORGANIZACIÓN POLÍTICA DE CHINA, *Cultura China*, <http://www.politica-china.org/nova.php?id=1237&clase=6&lg=gal>.

ORGANIZACIÓN UNIDO, *Negocios en el Ecuador*,
http://www.unido.org/fileadmin/user_media/Publications/Pub_free/Negocios_en_el_ecuador.pdf.

PABLO BAEZ, *Cultura de Negocios*, <http://es.scribd.com/doc/6262889/Cultura-de-Negocios-China-Pablo-Baez,pp,35,36>.

PEOPLE DAILY, *China creará grandes oportunidades comerciales para los sectores industrial y comercial de todo el mundo*,
http://spanish.peopledaily.com.cn/spanish/200303/24/sp20030324_62726.html.

PORTAFOLIO INTERNACIONAL, *Crecimiento del Pib en China*,
<http://www.portafolio.co/internacional/china-crecio-al-103-el-2010>.

PORTAL PLANETA, *EL Taoísmo*,
<http://www.portalplanetasedna.com.ar/taoismo.htm>.

PRINCIPIO ÚNICO, *Principios básicos del Taoismo*,
www.principiounico.com.ar/tao/taoismo.htm.

PRO CHILE, *Normas de protocolo en Ecuador*,
http://www.prochile.cl/ficha_pais/ecuador/etapas_claves_para_exportar.php.

PROECUADOR, *Porque invertir en Ecuador*,
<http://www.proecuador.gob.ec/areas/inversiones/por-que-invertir-en-ecuador/>.

PROLADES, *Creencias religiosas del Ecuador*,
http://www.prolades.com/cra/regions/sam/ecu/rel_ecuador09spn.pdf.

PROMONEGOCIOS, *Definición cultura*,
<http://www.promonegocios.net/mercadotecnia/cultura-definicion.html>.

PROTOCOLO DE RELACIONES EXTERIORES, *Nombres y títulos*,
<http://protocoloderelacionesexteriores.blogspot.com/2012/03/nombre-y-titulos.html>.

PROTOCOLO, *Comida de negocios*,
http://www.protocolo.org/laboral/protocolo_empresarial/comidas_de_negocios_comportamiento_a_la_hora_de_la_comida.html.

PROYECTO UNEMI, *Organizaciones religiosas*,
<http://www.proyectounemi.net/octavo/libros/EESS/2.5.-%20Organizaciones%20Religiosas.pdf>.

RELIGIONES CHINAS, *Taoísmo religioso*,
<http://religioneschinas.idoneos.com/index.php/368439>.

REVISTA CONSUMER, *La influencia del petróleo en la economía*,
<http://revista.consumer.es/web/es/20021101/actualidad/informe1/53602.php>.

REVISTA EKOS, *Negocios*, <http://www.ekosnegocios.com/revista/pdf/210.pdf>.

ROCHA, *Cultura de Ecuador*, <http://www.slideshare.net/GABYROCHA/cultura-de-ecuadorgabyr>.

SKYSCRAPERLIFE, *Economía del Ecuador*, <http://www.skyscraperlife.com/ecuador/23470-economia-del-ecuador.html>.

SLIDESHARE, *Cultura China*, <http://www.slideshare.net/artekitsch/cultura-china-4019585>.

SOYENTREPRENEUR, *Consejos y errores en la negociación*, <http://www.soyentrepreneur.com/consejos-y-errores-en-la-negociacion.html>.

SPANISH CHINA, *China en el mundo*, http://spanish.china.org.cn/china/archive/wenda/node_2227971.htm.

UNESCO, *Cultura*, <http://www.unesco.org/new/es/unesco/>.

UNIVERSIDAD DE CANTABRIA, *Características de la cultura*, <http://ocw.unican.es/humanidades/introduccion-a-la-antropologia-social-y-cultural/material-de-clase-1/tema-2.-la-cultura/2.7-caracteristicas-de-la-cultura>.

UNIVERSIDAD DEL VALLE DE MÉXICO, *La negociación y el manejo de los conflictos*, http://www.uvmnet.edu/investigacion/episteme/numero13_09/enfoque/a_negociacion.asp.

UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO, *Documento raíces de Ecuador*, <http://www.usfq.edu.ec/Politecnico/BruceHoeneisen/Documents/2050/raices2.htm>.

UNIVISIÓN, *Ecuatorianos*, <http://foro.univision.com/t5/Reinas-de-Honduras/ecuatorianos/td-p/306984562>.

VIAJE JET, *Costumbres y Tradiciones del Ecuador*, <http://www.viajjet.com/costumbres-y-tradiciones-ecuador/>.

WEB CULTURA, *Cultura de China*, <http://www.webcultura.net/u-cultura-china.html>.

ZAVOR DIGITAL, *Datos estadísticos de China*, <http://zavordigital.com/blog/2011/02/datosestadisticos-de-china-interesantes-infografico/>.

ZONA ECONÓMICA, *Crecimiento de China*, <http://www.zonaeconomica.com/crecimiento-china>.