



**University of Azuay**

**Faculty of Law**

School of International Studies

**INTERCULTURAL STUDY OF THE  
ECUADOR-CHINA NEGOTIATION  
PROCESS: INDURAMA CASE STUDY**

**Final graduation project prior to obtaining the  
degree of Bachelor in International Studies with  
bilingual mention in Foreign Trade**

Authors:

**Atancuri Guaycha Mauricio Rodrigo**

Director:

**Mgtr. Martinez Sojos Monica Alexandra**

**Cuenca – Ecuador**

**Year 2023**

**DEDICATION**

This thesis is a tribute of love to my parents, especially to my mother for her dedication and effort. For never stopping believing in me, this achievement is also yours, I love you mom.

**THANKS**

I would like to express my deepest gratitude to every person who has ever been part of this beautiful journey. Friends, parents, my uncle and teachers for their unconditional support and dedication have been fundamental in my path towards the achievement of this thesis.

To my dear parents, you have been my inspiration and my biggest drivers. To my dear master Melita Vega, I want to express my gratitude for her dedication and passion for teaching. You inspired me to be a student passionate about different cultures and knowledge that can be achieved by learning them.

## TABLE OF CONTENTS

### Contents

<b>DEDICATION</b> .....	i
<b>THANKS</b> .....	ii
<b>TABLE OF CONTENTS</b> .....	iii
<b>INDEX OF FIGURES, TABLES AND ANNEXES</b> .....	iv
<b>Figure index</b> .....	iv
<b>Estudio intercultural del proceso de negociación Ecuador-China: Caso Indurama</b> .....	v
<b>Resumen</b> .....	v
<b>Abstract</b> .....	vi
<b>Intercultural study of the Ecuador-China negotiation process: Indurama case</b> .....	1
<b>1. Introduction</b> .....	1
<b>1.1 Objectives</b> .....	1
<b>1.2 Theoretical framework</b> .....	1
<b>2. State of the art</b> .....	7
<b>3. Methods</b> .....	8
<b>4. Results</b> .....	8
<b>4.1 Interview with Mr. Luis Fernando Ortiz</b> .....	8
<b>4.2 Interview with Architect Ramon Valdivieso</b> .....	9
<b>5. Discussion</b> .....	10
<b>Hofstede's dimensions in the cultural relationship between Ecuador and China</b> .....	10
<b>Dimensions of Trompenaars in the cultural relationship between Ecuador and China</b> .....	13
<b>6. Conclusion</b> .....	15
<b>7. References</b> .....	16
<b>8. Appendices</b> .....	17
<b>8.1 Outline for interviews</b> .....	17
<b>8.2 Transcript of the interview with Architect Ramon Valdivieso</b> .....	26
<b>8.3 Transcript of interview of Engineer Fernando Ortiz</b> .....	54

## INDEX OF FIGURES AND TABLES

### Figure index

Figure 1 .....	55
.....	5

# **Estudio intercultural del proceso de negociación Ecuador-China: Caso Indurama**

## **Resumen**

La negociación internacional busca establecer la forma en que se llevan a cabo las relaciones humanas entre dos partes, donde la clave está en lograr el éxito en la negociación. En algunos casos, la ausencia de conocimiento intercultural de una de las partes puede representar una pérdida para la empresa. Este artículo analiza las principales competencias interculturales a tener en cuenta a la hora de negociar en una cultura extranjera. principales competencias interculturales que debemos tener en cuenta a la hora de negociar con una cultura extranjera. La metodología de la investigación es cualitativa. La hermenéutica tomará como eje principal las 6 dimensiones de Geert H. Hofstede y las 4 dimensiones de Fons Trompenaars. El análisis de estas teorías se basará en las respuestas de las entrevistas estructuradas realizadas a los ejecutivos ecuatorianos de Indurama y Mp3. Se evidencia como resultado la variación en las dimensiones de Individualismo-Colectivismo y Orientación a Largo Plazo.

### **Palabras Clave:**

Cultura, Interculturalidad, Negociación, Dimensiones Culturales, China

# **Intercultural study of the Ecuador-China negotiation process: Indurama case**

## **Abstract**

International negotiation seeks to establish the way in which human relations are carried out between two parties, where the key is to achieve success in the negotiation. In some cases, the absence of intercultural knowledge of one of the parties can represent a loss for the company. This paper analyzes the main intercultural competencies to be considered when negotiating in a foreign culture. main intercultural competences that we must consider when negotiating with a foreign culture. The research methodology is qualitative. Hermeneutics will take as its main axis the 6 dimensions of Geert H. Hofstede and the 4 dimensions of Fons Trompenaars. The analysis of these theories will be based on the answers of the structured interviews conducted with the Ecuadorian executives of Indurama and Mp3. The variation in the dimensions of Individualism-Collectivism and Long-term Orientation is evidenced as a result.

## **Key words**

Culture, Interculturality, Negotiation, Cultural Dimensions, China

# Intercultural study of the Ecuador-China negotiation process: Indurama case

## 1. Introduction

*"Culture is the collective programming of the mind that distinguishes the members of one group or category of people from others"*(Silk Beekman & Ayan Aksu-Ko, 2012)

Emotional intelligence and negotiation skills are fundamental points to achieve a good business. In this aspect, human relations are the fundamental pillar of it, the skills that each party has being in the cultural exchange and the recognition of which side is the leadership that is key in international business. These negotiations are characterized by having two or even more parties involved with marked cultural differences.

So, when there is no knowledge in the intercultural field, discussions and disagreements occur for not understanding the culture of the other party causing cultural clashes that can lead the negotiations to a disaster. Therefore, this article will focus on cultural analysis in order to explain the aptitudes in interculturality when relating to a foreign culture, in this case the study will focus on Chinese and Ecuadorian culture. To get a better understanding, the model of the 6 Cultural Dimensions of Geert H. Hofstede will be taken as a reference; Analyses of cultural theories by authors such as Nancy Adler and Gary Weaver will also be included.

### 1.1 Objectives

It is necessary to identify the main intercultural competences that should be considered in meetings between Ecuador and China in the Indurama case, analyzing the theories related to intercultural factors and cultural differences that exist between Ecuadorian and Chinese culture, in order to describe how cultural encounters between Chinese and Ecuadorians can be enriched.

### 1.2 Theoretical framework

#### Hofstede's six dimensions

In this globalized world, meetings with countries from different parts of the planet have become an essential part of international business. It is essential to relate, as well as the exchange between cultures having to use strategies or improve them. As social beings we tend by nature to be collective rather than individualistic. Cross-cultural negotiation focuses on how cultural differences can affect the negotiation process, people from diverse cultures have different negotiation styles; These contrasts can cause misunderstandings and conflicts.

Many authors agree that the most widely used and best model in recent decades to measure cultural differences between countries was designed by social psychologist Geert Hofstede. Hofstede's theory highlights the importance of understanding and cultural adaptation for successful negotiation. This theory describes cultural differences in terms of six dimensions: distance to power, individualism/collectivism, masculinity/femininity, avoidance of uncertainty and long/short-term orientation, indulgence/containment. The theory suggests that these dimensions may influence how people from different cultures behave in negotiation situations.(Hofstede & Hofstede, 2010)

Hofstede argues that "Individualism involves a loosely woven social framework in which people are supposed to care for themselves and their immediate families only."(Hofstede, 1980, p. 5) Therefore, it is necessary and essential to consolidate in a society a good relationship with members from the outside and prioritize in the commercial transaction the global interactions between the individual and the organization.

Hofstede obtained data for about fifty countries or groups of countries, which allowed him to identify four cultural dimensions from which he characterized the different states in four dimensions and for each of them he developed a numerical indicator.

Taking into account the relevance of the study of culture in business, improving cultural interaction strategies with the analysis of cultural factors that influence other societies is essential to improve the chances of maintaining and improving agreements successfully.

Dagoberto Páramo affirms in his text "Culture and International Business"; the need to maintain commercial ties with people with different customs, traditions and origins, makes it essential to have a broad knowledge of factors such as style, forms, beliefs and ways of relating to other cultures.



Consequently, it is important for entrepreneurs to study the culture to have positive encounters with members of other nations, since the more you know about the culture of the other person, the more accurately you can predict and understand their behavior. (Paramo Morales, 2011)

To analyze the intercultural competences to consider when interacting with Chinese culture, one must consider one of the most respected authors in the field of cultural differences, such as Geert Hofstede. The author identifies the characteristics of the cultural group that society maintains so that decision-making influences its behavior and performance in the region, country, continent and even in the business organization. Subsequently, its model will be tested to reflect the cultural dimension it proposes.

Hofstede's theory of cultural dimensions can be useful in the context of international negotiation with China, as it allows us to understand and anticipate cultural differences that may arise in the interaction between people of different cultures.

Hofstede's six cultural dimensions that we can use to review Chinese cultural dimensions are:

1. **Power distance:** It represents the degree to which people in a culture accept and expect inequalities in power or authority to exist in social and professional relations. In the case of China, the culture is characterized by a high hierarchical distance, which means that there is a big difference between people who have power and those who do not. In China, power is concentrated in a few hands and social relations are based on respect and obedience to superiors. As we can see with 80 points, China is in the highest rankings of PDI (Power Distance), that is, a society that believes that inequalities between people are acceptable. The subordinate-superior relationship tends to polarize and there is no defense against abuse of power by superiors. Individuals are influenced by formal authority and sanctions and are generally optimistic about people's leadership capacity and initiative. People should not have aspirations beyond their range. (Almutairi et al., 2021; Country comparison tool)

Now, despite the data obtained from the Hofstede page, Ecuador is characterized by a smaller hierarchical distance, which means that there is less difference between people who have power and those who do not. Ecuador is a more egalitarian culture, in which participation and dialogue are valued to make decisions. At 78, Ecuador is in the highest PDI rankings, meaning a society that believes inequalities between people are simply a fact of life. This inequality is accepted at all levels of society and is often related to race and social class. People of European descent often feel "superior" to those of local indigenous descent, and this is widely accepted by society as a whole. They play an important role in political life. No political leader in Ecuador will get very far without your support. "Coups d'état" have been frequent throughout Ecuador's history, reflecting this aspect. (Almutairi et al., 2021; hofstede-insights, 2023)

In addition, Chinese culture is known for its high level of deference to authority and tradition, while Ecuadorian culture is known for being more open and critical of authority and tradition. In China, authority is seen as a stabilizing force and established traditions and customs are expected to be followed, while in Ecuador, authority is viewed with more distrust and innovation and change are valued more. Basically, the difference in the culture of power between China and Ecuador is related to hierarchical distance. While in China power is used to maintain social stability and group cohesion, in Ecuador participation and dialogue are valued more in decision-making and leaders are expected to be transparent as well as fair in their decisions.

2. **Individualism vs. Collectivism:** The Dimension of Individualism vs. Collectivism Collectivism is one of the most important cultural dimensions in Hofstede's model, which is used to analyze cultural differences around the world. This dimension refers to the way in which societies perceive and value the role of individuals in society and in social relations. Individualism refers to the way autonomy, independence and individual freedom are valued, individuals are expected to make decisions based on their own interests and needs. Individual success is valued and people are expected to take responsibility for their own decisions and actions. On the other hand, collectivism refers to the way in which the well-being of the group is valued over individualism. In collectivist societies, individuals are expected to make decisions based on the well-being of the group and that the collective interest is prioritized over the individual. Group loyalty and cooperation are valued and people are expected to act based on the well-being of the group.

In Chinese culture, collectivism is an integral part of society. Social relationships are extremely important in Chinese culture and the well-being of the group is seen as more important than individual well-being. Family and community are core values in Chinese culture and people are expected to behave in a

way that benefits the group rather than focusing on themselves. In addition, in Chinese culture, the concept of "face" is very important, which means that people must protect their reputation and that of their family; Avoid any behavior that may embarrass them or their community. With a score of 20, it is a highly collectivist culture where people act in the interest of the group and not necessarily themselves. Insider considerations affect hiring, and promotions with closer internal groups (such as family) receive preferential treatment. Employee engagement with the organization (but not necessarily with the people in the organization) is low. While relationships with colleagues are cooperative to internal groups, they are cold or even hostile to external groups. Personal relationships take precedence over the task and the company. In this context, power is used to maintain social stability and group cohesion. Ecuador on the other hand is a less individualistic culture than China, with a score of 8, Ecuador is among the lowest individualistic scores; that is, it is among the most collectivist cultures in the world, second only to Guatemala. Since Ecuadorians are a highly collectivist people, group membership is very important. Combined with high scores on PDI, this means that groups often have their strong identities tied to race and class distinctions. Conflict is avoided to maintain group harmony and save face. Power struggles between different political factions, while frequent, have rarely become very violent. (Almutairi et al., 2021; hofstede-insights, 2023)(Almutairi et al., 2021; hofstede-insights, 2023)

In this context, power is used to achieve individual and collective goals as leaders are expected to be transparent and fair in their decisions. In Chinese culture, decisions are expected to be made by the group, and a consensual decision-making process is used. In Ecuadorian culture, on the other hand, it tells us that decisions are usually made less individually, and people are not expected to make decisions independently.

3. Masculinity vs. Femininity: In Hofstede's model refers to the way societies value gender roles and the characteristics associated with each gender. In a more masculine culture, characteristics such as competitiveness, ambition and aggressiveness are valued, while in a more feminine culture, characteristics such as cooperation, modesty and compassion are valued.

In Chinese culture the dimension of masculinity is very strong, traditional Chinese societies value masculinity and strength. Men are expected to be strong and aggressive leaders at work and in life in general. Success is measured by a man's ability to compete and excel in a highly competitive environment. In addition, traditional Chinese societies have a strong gender hierarchy, in which men are seen as superior to women. At 66 points, China is a masculine society, oriented and driven by success. The need to ensure success can be exemplified by the fact that many Chinese will sacrifice family and leisure priorities for work. Service people (such as hairdressers) will provide services until late at night. Free time is not so important. Migrant peasant workers will leave their families in faraway places to get better jobs and wages in the cities. Another example is that Chinese students care a lot about the scores and ranking of their exams, as this is the main criterion for achieving success or not. (Almutairi et al., 2021; hofstede-insights, 2023)

In Ecuadorian culture, masculinity is also such a valued characteristic. With 63 points it is a male society, highly success-oriented. This contradicts the stereotype that Latin Americans avoid hard work. Ecuadorians are competitive and status-oriented, though collectivist rather than individualistic. This means that competition is directed towards members of other groups (or social classes), rather than towards members of their own group. People seek to belong to groups that grant them status and rewards linked to performance, but often sacrifice leisure instead of work. It is difficult to "let go" of work and often this only happens through excessive alcohol consumption, a common practice among the working classes. (Almutairi et al., 2021; hofstede-insights, 2023)

Ecuadorian culture also values gender equality more and men and women are expected to have similar opportunities and responsibilities, collaboration is valued and there is more flexibility in the way these roles are interpreted and men and women are expected to contribute equally to the well-being of the family and society. Chinese culture values masculinity and the behaviors associated with it more, while Ecuadorian culture values gender equality and collaboration more, characteristics more associated with femininity. It is important to note that these cultural differences are nuances and that attitudes and values can vary within and between cultures.

4. Uncertainty avoidance: It is the cultural dimension in Hofstede's model that refers to the way cultures handle ambiguity, risk, and uncertainty in everyday life. It looks at whether they are comfortable with ambiguity and uncertainty compared to the need for structure and clarity in social and professional situations.

In China, uncertainty avoidance is a highly valued feature. Chinese culture values stability and security; This is based on a clear and well-defined hierarchy with norms and rules that are strictly followed.

Ambiguity and uncertainty are seen as threats to stability and social order, and people are expected to follow norms as well as established rules to maintain social balance. With 30 points, China has a low score in Uncertainty Avoidance, compliance with laws and regulations can be flexible to adapt to the actual situation. The Chinese are comfortable with ambiguity; The Chinese language is full of ambiguous meanings that can be difficult for Westerners to follow. The Chinese are adaptable and entrepreneurial. At the time of writing, the majority (70%-80%) of Chinese companies tend to be small or medium-sized and family-owned. (Almutairi et al., 2021; hofstede-insights, 2023)

In Chinese culture, decisions are made based on experience and tradition, stability and security are valued more than innovation and creativity. It is based more on a clear and well-defined hierarchy, with norms and rules that are strictly followed. Ambiguity and uncertainty are seen as threats to stability and social order, and people are expected to follow established norms and rules to maintain social balance. Decisions are made based on experience and tradition, and stability is valued as security rather than innovation and creativity.

On the other hand, in Ecuadorian culture, avoidance of uncertainty is high. At 67, Ecuador scores high on Uncertainty Avoidance, meaning that as a nation it makes use of several mechanisms that seek to avoid ambiguity. Emotions are expressed openly; the legislation is extensive and detailed; Social conservatism prevails. However, rules are not necessarily followed: this ultimately depends on the decision of those in power, who set their own rules, and whether the group feels the rules apply to its members.(Almutairi et al., 2021; hofstede-insights, 2023)

Ecuadorian culture values creativity and innovation more, and ambiguity and uncertainty are more accepted. Norms and rules are important, but they are expected to be applied more flexibly, and the ability to adapt to changing situations is more valued. In addition, decisions are made based on reason and logic, and innovation and creativity in problem solving are valued.

In China, norms and rules are expected to be strictly followed to maintain social balance, while in Ecuador creativity and innovation in problem solving are more valued.

5. Long-term vs. long-term orientation Short-term orientation: The way a culture values perseverance, instant gratification, and tradition. Cultures with a long-term orientation tend to see the degree to which a culture values perseverance and preparation for the future compared to immediate gratification and tradition. It refers to the importance that a society attaches to the long-term perspective in decision-making and life planning. In long-term oriented societies, perseverance, patience, and hard work to achieve long-term goals are valued. On the other hand, in societies with short-term orientation, more importance is given to immediate gratification and the stability of the present. In China, the long-term orientation is very high with a score of 87, which means it is a very pragmatic culture. In societies with a pragmatic orientation, people believe that truth depends a lot on the situation, the context and the time. They show an ability to easily adapt traditions to changing conditions, a strong propensity to save and invest, economy and perseverance in achieving results. (Almutairi et al., 2021; hofstede-insights, 2023)

Chinese culture has a millennial history and has faced many challenges over time where hard work and perseverance to achieve long-term goals is valued. Education and long-term planning are very important and young people are expected to prepare themselves from an early age for a successful future. Tradition is also valued and people are expected to respect the norms and rules established to maintain stability and social order. In contrast, in Ecuadorian culture, long-term orientation is low. Ecuadorians focus more on the present and immediate gratification. Friendship, family and enjoyment of the present moment are more valued. Long-term planning and saving for the future are not as important as in Chinese culture. In addition, creativity and innovation are valued in Ecuador, and people are expected to find creative solutions to the challenges of the present.

6. Indulgence/Containment: Hofstede's indulgence/containment dimension refers to the way a society handles its impulses and pleasures. Indulgent societies allow for greater satisfaction of impulses and pleasures, while containment societies seek to control and repress those impulses to a greater extent.

China is a restricted society as can be seen in its low score of 24 in this dimension. Societies with a low score on this dimension have a tendency to cynicism and pessimism. Moreover, in contrast to indulgent societies, restricted societies do not place much emphasis on free time and control the gratification of their

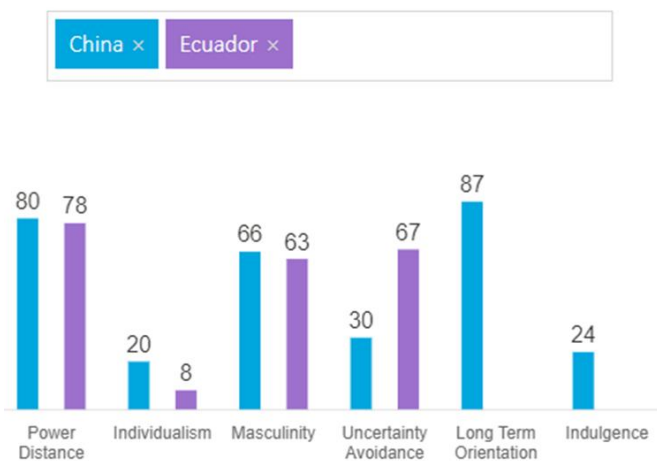
desires. People with this orientation have the perception that their actions are restricted by social norms and feel that indulging is somewhat wrong. (Almutairi et al., 2021; hofstede-insights, 2023)

Chinese society values self-control, moderation, restraint in the expression of emotions and desires. Chinese religion and philosophy, such as Taoism and Confucianism, emphasize the importance of self-discipline and emotional restraint. In addition, Chinese tradition also emphasizes the importance of maintaining balance and harmony in social and family relationships.

On the other hand, in Ecuadorian culture indulgence is more common. Ecuadorian culture values personal happiness and enjoyment of life. People are expected to express themselves and communicate freely, to enjoy the pleasures of life.

When applying this theory to international negotiation with China, it is important to consider that this culture has a high-power distance, which means that people in positions of authority are expected to have greater power while lower-ranking people show respect and obedience. In addition, Chinese culture values collectivism, meaning that success is seen as a group effort, and harmony and avoidance of open conflict are valued. See Figure 1

### Table of comparison of the dimensions between Hofstede and Trompenaars



**Figure 1**

Illustration taken from Hofstede Insights

Therefore, when negotiating with people of Chinese origin, it is important to take into account these cultural differences and adapt the approach and negotiation strategy to build relationships of trust and mutual respect. This may include the need to show respect for hierarchies, the importance of building personal relationships, and using collaborative approaches to find mutually beneficial solutions.

#### The dimensions of Trompenaars

Another well-known author who deals with the issue of cultural dimensions is the Dutch psychologist Fons Trompenaars who adds certain aspects that also seem important to him to determine corporate culture depending on certain characteristics. It considers culture as the specific way that a society chooses to solve problems that arise over time or with its environment.

The cultural dimensions of Trompenaars will also help us to understand the cultural differences in international negotiation with China. The dimensions it deals with are:

1. **Universalism-particularism:** This dimension deals with the way cultures approach the relationship between universal rules and particular exceptions. Universalist cultures tend to apply general rules and principles consistently in all situations, while particularistic cultures prefer to consider each situation individually and make decisions based on interpersonal relationships and specific contexts. (Hampden-Turner & Trompenaars, 2020)

In Chinese culture, a high degree of particularism is observed. In this culture, interpersonal relationships are very important and people are expected to behave differently depending on the context in which they find themselves. For example, the way a person treats his boss is very different from the way he treats a friend or subordinate. In China, it is common for relationships

of trust to be established before any negotiations begin, which can take time and effort. In addition, in China companies are expected to care about the well-being of their employees, and this is reflected in the way labor negotiations are conducted.

In Ecuadorian culture there is a moderate degree of particularism. In this culture, personal relationships are important but not as important as in China. In Ecuador, it is common for relationships of trust to be established before starting any negotiations, but this is not as marked as in China. In addition, in Ecuador companies are expected to care about the well-being of their employees, but this is not as important as in China.

In the case of China, it is important to establish relationships of trust before starting any negotiations, and to be willing to invest time and effort in these relations. In the case of Ecuador, it is also important to establish relationships of trust, but this does not require as much time and effort as in China. Chinese culture has a particularistic approach, while Ecuadorian culture has a universalist approach. These cultural differences have an impact on the way business is conducted in both countries.

2. Individualism – collectivism: Refers to the way people relate to each other in terms of social groups. Individualism refers to the valuation of individual independence and autonomy, while collectivism refers to the valuation of belonging to a group and the interdependence among its members. (Hampden-Turner & Trompenaars, 2020)

In Chinese culture, collectivism is a central feature. Loyalty to family, work group and community are highly valued. Personal relationships are extremely important in China and business often depends on these relationships. Decisions are made collectively and group members are expected to work together to achieve common goals. Group success is valued more than individual success. Personal relationships and building a network of contacts are vital to doing business in China.

On the other hand, in Ecuadorian culture, individualism is more prevalent. Independence and autonomy are highly valued and people are expected to make decisions by taking responsibility individually. However, family and personal relationships are also very important in Ecuadorian culture but not determinants in business as in Chinese culture.

In China, building personal relationships and building a network of contacts are essential to doing business successfully. Chinese negotiators can focus on building personal relationships and avoiding direct confrontation, which can lead to lengthening negotiations and the formation of more lasting relationships. On the other hand, in Ecuador, companies are expected to focus on transparency and individual decision-making. Ecuadorian entrepreneurs can be more direct in their negotiations and less focused on building personal relationships.

3. Specificity-diffusion: This dimension according to Trompenaars is a way of measuring the way cultures manage their relationship with the environment and information. In this, cultures are classified according to their degree of specificity or diffusion in their form of communication, thinking and decision making. (Hampden-Turner & Trompenaars, 2020)

China is known for its high specificity in its way of communicating and making decisions. Communication is straightforward with a focus on clarity and accuracy; Leaders are expected to make firm and definitive decisions. This culture values knowledge and education which means that experts are highly respected. In negotiation this may mean that Chinese companies tend to be more hierarchical and authority-centric, with decision-making centralized in leaders. In contrast, Ecuadorian culture is more diffuse in its way of communicating and making decisions since it pays more attention to personal relationships and trust. The opinion and contributions of all members of a group are valued and when negotiating, this can mean that Ecuadorian companies are more democratic and participatory, with a more decentralized and consensus-based decision-making.

With this approach we can say that Chinese companies may have difficulty adapting to the Ecuadorian business culture, where business is expected to be based on personal relationships and trust is fundamental. On the other hand, Ecuadorian companies may struggle to understand the hierarchy and centralized decision-making of Chinese companies.

4. Attainment status-ascription status: This dimension is a useful tool for understanding cultural differences in the way people view status and hierarchy. Attainment Status refers to the belief that status is acquired through personal achievement, while Ascription Status refers to the belief that status is granted by birth or affiliation to a group. (Hampden-Turner & Trompenaars, 2020)

In terms of Chinese culture, Attainment Status is a deeply held belief. The concept of family and social hierarchy is very important in Chinese culture, and people are expected to respect and follow family traditions and customs. Education and hard work are valued, but ultimately, social status is granted by belonging to an influential family or group. This is evident in the structure of Chinese companies, where family and friendship ties are fundamental in decision-making and in the assignment of roles and responsibilities.

In business terms, understanding the Trompenaars dimension of Achievement Status-Attachment Status can be helpful in establishing effective business relationships in these cultures. In Chinese culture, it is important to recognize the importance of personal and family relationships and work to establish links with influential people within a company. In Ecuadorian culture, the importance of personal and family relationships should also be recognized, but the importance of hard work and education to achieve high social status should also be emphasized. In both cases, understanding and respect for the local culture are essential to building successful business relationships.

The dimensions of Trompenaars provide a useful tool for understanding cultural differences in relation to the relationship with norms. The universalist-particularist dimension and the uncertainty control dimension are key dimensions that influence how people interact with norms in each culture. In the case of Chinese and Ecuadorian culture, these cultural differences have important implications for the way the rules are applied and it is essential to take them into account to promote harmonious coexistence and effective communication in both contexts.

When applying these cultural dimensions to international negotiation with China, it is important to note that Chinese culture values the relationship with authority and expects proper rules and protocols to be followed in professional interactions. Chinese culture also values time and punctuality, but often has a long-term time perspective and can be more tolerant of delays and short-term delays. In addition, Chinese culture values interpersonal relationships and building long-term relationships, which means that it is important to invest time and effort in establishing personal relationships before moving forward in negotiations.

The cultural dimensions of Trompenaars can help negotiators understand cultural differences in international negotiation with China and adapt their strategies and approaches to build relationships of trust and mutual respect. This may include the need to show respect for hierarchies, the importance of building personal relationships, and the use of flexible and adaptive approaches to find mutually beneficial solutions.

## **2. State of the art**

Emotional intelligence and negotiation skills are fundamental points to achieve a good business. In this aspect, human relations are the fundamental pillar of it, the skills that each party has being in the cultural exchange and the recognition of which side is the leadership that is key in international business. These negotiations are characterized by having two or even more parties involved with marked cultural differences.

So, when there is no knowledge in the intercultural field, discussions and disagreements occur for not understanding the culture of the other party causing cultural clashes that can lead the negotiations to a disaster. Therefore, this article will focus on cultural analysis in order to explain the aptitudes in interculturality when relating to a foreign culture, in this case the study will focus on Chinese and Ecuadorian culture. To obtain a better understanding, the model of the 6 Cultural Dimensions of Geert H. Hofstede will be taken as a reference; also, the analysis of cultural theories by authors such as Nancy Adler and Gary Weaver. In these cases in the field of intercultural studies and diversity management, Nancy Adler and Gary Weaver have made significant contributions through their research on cultural dimensions. His studies and theories have provided a solid foundation for understanding the influence of culture on the workplace.

Nancy Adler, professor emerita at McGill University, and Gary Weaver, professor at DePaul University, have collaborated on several papers that explore cultural dimensions in the work context. His approach is based on the theory of cultural dimensions developed by Geert Hofstede. In recent years, Adler and Weaver have applied these cultural dimensions to examine contemporary cases and their implications for the work and management of organizations.

According to Gary Weaver, to understand the social, economic, political and personal aspects of a group of individuals, it is essential to recognize the different values predominant within each culture, which tend to be transmitted between generations through learning. Weaver says culture maintains a hidden

dimension by having hard-to-see factors that have a strong influence on human behavior. According to the author, culture can be interpreted by an iceberg where the tip or external part refers to what can be easily visualized. Here are the tangible and visible elements representing only 10% of the iceberg, which considers the behavior of the subjects of a culture. While the same author argues that most of the iceberg can not be seen by encompassing invisible and intangible elements. For Weaver, that set of values, beliefs, thoughts and perceptions found most of people's behaviors. Therefore, in order to understand these behaviors, it is essential to differentiate the features of the external part from the other internal part of the culture.(Weaver, 1986)(Weaver, 1997)(Weaver, 1986)(Weaver, 1997)

Then Adler (Adler, N.J.) talks about Cultural Synergy in her book "*Cultural Synergy: The Management of Cross-Cultural Organizations*" describes the attempt to build an environment that maintains the combination of strengths and skills of all groups. These identified differences, within the perspective of Cultural Synergy, would be used as a tool that motivates or promotes the reciprocal growth or improvement of the parties through mutual intercultural cooperation.(Adler, 1980)

For Adler, acceptance as validation of various paradigms of different goals within the organization are crucial to achieving synergy. Thus, multicultural feedback is essential since it allows group conciliation and the improvement of solutions. "To overcome the thinking or perspective of a single culture, managers must examine their underlying assumptions about the world. A single vision or form of management greatly limits the flexibility of managers in international situations."(Adler, 1980, p. 5) Adler refers to the fact that synergy allows an organization to use cultural diversity to its advantage to solve cross-cultural dilemmas; manage diversity as a strength for dynamism and better cultural understanding of the company.

### 3. Methods

This study is qualitative so there is no need to formulate hypotheses before collecting data, its nature is rather inductive because its scope is exploratory or descriptive.

The study methodology was qualitative, starting from the interpretation of texts. Hermeneutics was the starting point with the existing literature, as well as in interviews and focus groups that will provide sufficient evidence for the subject of study.

This implies an interpretation of subjective and deep approach to the review of the problem investigated. This process also allows to expand the knowledge of the intercultural study that is little known or researched in terms of business negotiation. With this in mind qualitative research was well organized and documented.

### 4. Results

#### 4.1 Interview with Mr. Luis Fernando Ortiz

Engineer Luis Fernando Ortiz, Coordinator of Supplier Development of the Indurama Company, graciously agreed to the interview about his experience since 2008, which was the first time he had contact with the Asian country (See Appendix 8.3). According to its expertise in this area, the necessary information regarding the Cultural Dimensions of Hofstede and Trompenaars was drawn up. In this regard, specific questions were asked in relation to these topics, which have the purpose of generating results that allow understanding the interaction between Chinese and Ecuadorian culture.

First, it points out a key difference between Ecuadorian and Chinese businessmen when starting a negotiation. Ortiz refers to the language as a limitation when negotiating, since an interpreter who spoke English had to be brought in, as it was necessary to have a connection for help with the language. English is considered as the universal language when conducting negotiations. However, an exception can be made with China, where knowledge of the language that predominates in the country, in this case Mandarin, is essential to establish commercial relations.

Ortiz mentions that in Chinese culture lies the fact that, when conducting business, it is essential to present and exchange business cards from both parties, Chinese executives carry these cards with their basic information about their company and the entrepreneur. This difference is key, since Ortiz comments that it was necessary after their first meeting, to make business cards to have an adequate relationship with Chinese businessmen.

Later Ortiz commented on the need to know the Asian culture, in this case China, before interacting with them the moment of doing business since as he indicates, he dedicated on his first trip to the Asian country to tour the Canton Fair, which is in the month of April, where different Chinese companies are

presented, with the aim of obtaining new customers. At this point the engineer pointed out that after choosing the different suppliers and agreeing on an appointment to negotiate, they took him to eat as part of this ceremony. However, at the time of having a dinner or lunch, it is strictly forbidden to talk about business; For this culture it is considered disrespectful to involve business issues in social moments such as a dinner. They can talk about more social issues such as family, weather, daily life or even current issues, but the topic of negotiation will be resumed as soon as dinner is over, and they return to the office. He points out that for them it is very important to separate office life with their social life, but that it is part of their negotiation habit to have a moment of entertainment or distraction that is food, but that once again it is forbidden to talk about business in food.

Now, when Ortiz was asked about another culture shock, he points out that at that time there was also a clear sign that the Chinese had a culture that could be considered today as macho, since management or executive positions in these cases, were occupied only by men, the same ones who tended to have somewhat exclusive behaviors with women especially when establishing business relationships. taking his prospective clients to meetings where only men participate. Ortiz comments that today this has changed since in contemporary China there are more women in executive and managerial positions, which clearly gives us a more progressive vision of Chinese society.

When Ortiz was asked about the political environment that is paramount in any country, he tells that the political and social part is very conservative. The state controls every movement that exists in the country. If a person needs to leave his province to move to another, he needs a special visa to be able to move. Ortiz commented that in his different trips he observed how the reality of the country in terms of politics the state controls "like a kind of big brother (Ortiz, 2023)", everything that happens in the country, starting from the control of the land, to be able to install a factory the businessman rents the land to the state.

This model of communist politics seems to have differed from the economic model. The engineer tells us that in the economic sphere, China is quite liberal and even capitalist, because "money, making money has become the God and religion of this society" (Ortiz, 2023). People are more focused on making money than any other thought. This way of thinking is what holds China as a money-making machine. From the youngest they seek to work or undertake, before even having a social or spiritual life, which has gone into the background, with less priority.

As a primary point of this economic model, it was pointed out that life in China has changed and society feels better with the purpose of making money, so much so that it is not interested in government control since they seem to have accepted it in exchange for a better standard of living in terms of the economic. Ortiz argues that people have been adapting to low prices and large wages; but leaving everything in the hands of the state.

One of the challenges they took was that Indurama started looking for suppliers. At a certain point, and after two years of negotiations between the parties, they decided to look for an element of their own, hiring an Ecuadorian employee, with experience in the Asian cultural field. He is now based in China and is responsible for proceeding with the search and approval of suppliers. It is necessary to indicate that, at the moment, this employee belonging to the Ecuadorian culture, has under its command employees of Chinese culture. So far there has been no culture shock. As Ortiz points out, the Ecuadorian executive has experience in relating to Asian culture, which represents an advantage for the negotiation.

#### **4.2 Interview with Architect Ramon Valdivieso**

Then it continues with the interview that was made to the Architect Ramon Valdivieso who is Manager of the Company Car Soundvision Limited Company, better known as MP3, where he is in charge of the financial and commercial departments ([See Appendix 8.2](#)). Likewise, he graciously agreed to the interview and relates that he has been with the company for three years, where he has worked with Chinese imports and exports. In his first experience with China (in 2003), in a ceramics company, he makes an observation, and mentions that the Chinese market at that time was taken into account, as the economic option in the lowest value market, making a big difference in how business with China is seen today. As it is not a main market for the world, as it is today, it was possible to notice more barriers than the current ones; In the first place the language, since it was tried to relate through English, but there was no real knowledge of the language by the other party.

The tool that was used by Chinese executives for the elimination of this barrier, was a person who helped them with the language in English. At this point Valdivieso noted that, it is not convenient to only



communicate through messages or interpreters because to have a better communication is to see the gesticulations that are had when negotiating. From here while gaining experience there is a jump until 2016, Valdivieso said that he continued to maintain contact with China until in Indurama, where he developed a new line and travels to China, he manages to have a greater cultural impact. At this point he also pointed out an employment relationship that would have existed with Luis Fernando Ortiz. For this year Valdivieso saw a big difference and how the language barrier was reduced first of all, considering that thanks to globalization now in the different fairs or localities of China, young people could be found with sufficient knowledge in English. This facilitated the negotiation by understanding the other party perfectly, commenting that even one party spoke Spanish. However, he repeatedly pointed out that the foreign language is something exclusive to young people, between 20 and 40 years old for various reasons such as studying, not being the case of people over 50 years old.

To reach this conclusion, the architect noted that there was a lot of intervention by the Chinese government that, according to the interviewee's vision, far from being conservative has a protectionist government, since Western applications are not allowed. For this, the government implements its own social networking services. With this idea it is implied that the government supports liberalism in the market while having a certain control over the people as the control of the land, that is, at the time of creating a business, manufacturing or something similar the government owns the land, the place where these companies are positioned. In Valdivieso's words, "the state owns the land and leases it to businessmen." (Valdivieso, 2023)

At the same time, he talked about how young people are also sponsored by the government for study even with scholarships around the world, this as a great tool for government and business since these students are mostly conditioned to return with Western knowledge, the same already granted in their experiences and studies around the globe. In this way, China breaks barriers such as language and ignorance of other cultures, taking a clear advantage in negotiations thanks to this initiative and some control of its government. It can be seen as a possible investment they make for the good of the country.

To relate his trip to China, the main points that struck him was that his guide, a girl from China, could not enter with the family on a trip on the train, and pointed out that the government controls when the person spends and could not and would not know how to declare an extra income. This income is given by being a tourist guide, an activity he did as a way to look for extra money. This activity is not endorsed by the government, so it is not declared taxes, and is considered illegal. Another point he pointed out is the way in which the family of the guide is conservative, to the point of pointing out his annoyance and dissatisfaction with his situation that is not married at his age. Valdivieso points this out as a clear sign of a still macho society that evidences the discontent with women who are not yet married.

One more point is the aspiration that they have very marked in young people, while in the West it is to make money through entrepreneurship. Valdivieso points out that young people seek a parallel entrepreneurship activity, that is, entrepreneurship is not sought, since the state controls any business, supporting with infrastructure but takes a royalty. For this reason, the young Chinese seeks to work for someone, instead of entrepreneurship of something of their own forming large Chinese corporations where they hire more than 6000 people.

Finally, after these meetings that were held with both interviewees, we can say that in terms of their experiences with their cultural encounters that they had between Ecuador and China respectively, it reveals the importance of understanding and respecting cultural differences. Both interviewees highlighted the need to study the business practices and social norms of Chinese executives in order to establish clear communication and thus better develop the business relationship sought.

## **5. Discussion**

### **Hofstede's dimensions in the cultural relationship between Ecuador and China**

#### **Ecuador and China in relation to distance from power**

Hofstede's power distance dimension is a measure of the acceptance and expectation of inequality in a society. According to the table already analyzed from Hofstede Insights in Ecuador there is a high distance from power, which means that hierarchical structures are respected. Something similar happens

with China, which also presents a high distance from power, but with its own characteristics. With the first interview, conducted with Ortiz, it is revealed that in China hierarchy is highly valued in the business environment. According to the interviewee, leaders are expected to make decisions and exercise more direct control over their subordinates. In addition, it is noted that employees often show respect and deference towards their superiors. This indicates a clear manifestation of the distance from power in business relations in China. Later, Valdivieso reinforces this concept with assertiveness by mentioning the presence of the distance of power in China. This is reflected in the control actions that your government has when reviewing even a possible increase in expenses in an ordinary person. The hierarchy is remarkable at this point and that one tends to respect it or even, in the case of the government, be suspicious of it. In this type of relationship with its constituents you can notice how obedience is valued, but it also highlights how in Chinese culture there is great emphasis on hierarchy, because it is reflected in a greater importance given to age, experience and power. Leaders are perceived as figures of authority and respect. With this, they are expected to make key decisions without question.

Despite the common presence of the distance of power in both countries there are subtle differences in the way it is manifested for example while in Ecuador the importance of the hierarchical position is emphasized and respect for superiors is not so much to their rulers while, in China greater relevance is given to personal connections in the power structure in the case that it is business and a Blind obedience in the political sphere.

### **Ecuador and China in relation to the Masculine and the Feminine**

The simplest definition of Hofstede in terms of the dimension of masculine and feminine is that he examines the distribution of gender roles in a society. That is to say that this dimension explains that in the most masculine cultures competitiveness, ambition and achievement are valued, while in the most feminine cultures cooperation, care and quality of life are emphasized.

With the interview conducted with Ortiz and hand in hand with the research carried out in Hofstede Insights, it was noticed that both Ecuador and China have a masculine culture. According to him, in the companies of both nations there is intense competition where success, ambition and strong leadership are valued. Traditional gender roles are still present highlighting a greater presence of men in leadership positions something that over time is in decline and more women leaders are seen in companies than in the past but still the merit of success in business is competence and ambition, values that exist impregnated in this society. These are the aspects that most highlight a society with masculine characteristics but both Ortiz and Valdivieso pointed out that in China today it shows a mixture of masculine and feminine characteristics. Both interviewees share a point of view, that while competence and achievements in academic and business fields are valued, attention is also paid to cooperation and harmonious relationships. This can be noted by the introduction of new young members to companies who had a better understanding of Western culture by traveling and getting to know it. It is clear the difference of how one culture can exert influence on another to even transform the way of acting of a society where its older members are more conservative in their masculine values but the younger ones are progressive and open to maintain a better relationship in this case of commerce.

### **Ecuador and China in relation to Individualism vs. Collectivism**

In the context of intercultural business relations between China and Ecuador understanding cultural differences is essential the dimension of Individualism vs. Collectivism, which refers to the way a society values interdependence and cooperation. In both interviews, it was possible to explore how this dimension manifests itself in both cultures, and how it influences intercultural business relations. For example, in the first interview with Ortiz, we observed that both Ecuador and China have an inclination towards collectivism because there is relevance in personal relationships, the construction of family networks or for business, and even in terms of China it is mentioned several times how the government becomes the great auditor, having the support of the majority of its people in terms of its management. Most decision-making in China is done collectively, considering the opinions and consensus of the group more if it is familiar as Valdivieso mentioned.

Valdivieso talks about the loyalty and well-being of the family group and that these are important at the moment of making decisions. As part of this dimension, it is worth highlighting the way he talks about his students, who have an idea of being part of a company, rather than trying an entrepreneurship as is usually done in the West. Along with this decision is to obey his government and in a certain way keep some suspicion about incurring some fault against it. It points to understand that decisions are always made considering the impact on their closest groups and that they are not affected or that they also have some repercussion.

Both Ecuador and China exhibit collectivist characteristics but in China, the relationship with their family is emphasized as customs and traditions but also with their government always considering their law as well as their prohibitions.

#### **Ecuador and China in relation to the avoidance of uncertainty**

The two interviews conducted with Ortiz and Valdivieso provide with a complementary vision of the challenges and strategies needed in terms of the commercial relationship. In this part, when Hofstede's dimension of uncertainty is considered of the avoidance of uncertainty in the first interview with Ortiz, it is mentioned that China has an aversion to doing business outside the company, that is, avoiding talking about business at a dinner or in any other activity as is customary in the West. This sample of how this society is managed, shows a high avoidance of uncertainty, which implies that people prefer structured environments and avoid risks.

This information, while crucial to understanding how Chinese entrepreneurs approach business, should be one of the starting points for making decisions in a commercial relationship where Ecuador has to adapt to the avoidance of Chinese uncertainty and establish clear structures with proven processes to build trust. In addition, the importance of clear and open communication is highlighted to overcome cultural barriers that may arise. On this issue, Valdivieso says that at the time of negotiation, great importance should be given to how Chinese executives receive a response and what their reaction is. You can not give much credibility to the first answer you get from them since it will be out of courtesy rather than credibility of the subject to be treated. But by having a deeper analysis, they become challenges related to interculturality in the commercial relationship because they point out that if the correct observation of the answers is not carried out, misunderstandings, difficulties in decision-making and the management of joint projects can be generated. Ecuador has a low rate of avoidance of uncertainty compared to China, so the best option for a better trade relationship is to establish open and transparent communication channels; Both interviews underline the importance of understanding the differences pointed out in this dimension before making decisions and trying to adapt to generate better reasoning when generating a concern or accepting an answer.

#### **Ecuador and China in relation to Long-Term Orientation vs. Short-term orientation**

Between China and Ecuador there are cultural differences that give us a valuable perspective on the management of the commercial relationship. One big difference is in China's long-term orientation since it implies, as Hofstede points out, a long-term planning mindset. This could be evidenced in the opinions of both interviewees.

First, Ortiz pointed out that the good that is pursued with greater intensity is money. But to achieve the same they focus on studies, careers or decisions that take them on a safe path. Valdivieso is also concurrent with this thought but contributes with the idea that China is more focused on perseverance and patience to achieve results. Both professionals highlight how the long-term expectations of Chinese entrepreneurs can clash with the more immediate mentality of Ecuadorian entrepreneurs. In fact, this mistake is mentioned as something common in both cases, not having previous experience of a direct contact of this culture can cause that in their first interactions they surprise them. Ortiz pointed it out in the presentation of his cards and Valdivieso at the time of closing a negotiation without taking into account if the other party was really assertive with their reactions or were only out of modesty. But one of the biggest barriers that we have at the beginning, and that is mentioned by both interviewees, is the language, not having the previous knowledge of the language.

China then has a great advantage in terms of Ecuador since here a short-term relationship is handled that according to Hofstede this dimension focuses on immediate results. The academic educational factor and professional preparation when applying knowledge in the workplace makes an important difference between both countries. China has a marked superiority in this regard, especially among the younger generations, while, in Ecuador, the educational decline and lack of opportunities is evident.

So, after the analysis of both cultures and how they are handled regarding this dimension points to the importance of the importance of finding a balance between long-term planning and short-term adaptability for effective management of joint commercial projects. The great example of this is given by Valdivieso when he explains how the government invests in the education of its young people who are the real commercial value in growth. This is because, as a long-term dimension, China sends its scholarship recipients on trips around the world to learn directly from other cultures, to live their customs and languages, and later with the return of these young people from their trips as a return on investment to their country to work for them. With this knowledge they are better prepared for an intercultural relationship for future problems or eventualities such as avoiding ignorance of a language, and in addition to their international business they promote their trade and seek the best deal available to them by being able to better perceive the differences between cultures and how to handle them for their benefit.

### **Ecuador and China in relation to Leniency/Containment**

The Indulgence/Containment dimension according to Hofstede refers to the way a society handles human gratifications and desires. Indulgent cultures tend to allow greater freedom in gratification of personal needs and desires, while containment cultures tend to have greater restraint and control over these gratifications. China tends to be a more contentious society, which implies a focus on controlling emotions, self-discipline and moderation. On the other hand, Ecuador leans more toward indulgence, with greater emotional expression and fewer restrictions. This emphasizes more when Ortiz pointed out that Chinese society now has the purpose of making money but is not interested in government control, on the contrary they have accepted control in an economic way in order to obtain large salaries. Unlike in the West, in China protests or showing discontent with the government are not common, making plausible the dimension of containment by having moderation in their emotions as a society.

In the interview with Valdivieso, the control of the government, as owners of the land, of the establishments is also mentioned; There is no protest either on the part of Chinese society showing neutrality in the face of these actions. Another example of contention is the way in which the family of the young guide on Valdivieso's trip is not satisfied with highlighting the absence of a commitment or having a marriage at her age. The girl accepts criticism with respect for her family, without being unhappy with it, showing moderation also in her emotions.

China is a containment society that has a long history of controlling and moderating personal desires in order to maintain social stability and harmony. Discipline, modesty and emotional restraint are valued. Ortiz tells us how the spiritual theme is handled with great respect in society. For this, Confucianism and Taoism have influenced Chinese culture, promoting moderation and impulse control. Ecuadorians might perceive the Chinese as too controlled or restricted in their emotional expression, while the Chinese might see Ecuadorians as too lenient or lacking enough self-control.

These different perceptions regarding leniency and restraint should be observed by entrepreneurs when conducting their negotiations, as they are deeply rooted in decision-making when investing.

## **Dimensions of Trompenaars in the cultural relationship between Ecuador and China**

### **Ecuador and China in relation to Universalism-particularism**

Universalism as reviewed, according to Trompenaars focuses on the application of general rules and principles consistently, regardless of personal relationships. Particularism, on the other hand, relies on personal relationships and circumstances to determine the applicable rules and norms. China tends to lean more towards universalism. Chinese culture values the impartial application of rules and norms so there is a greater importance in following the general standards and principles in social and commercial relations. Both interviewees recount experiences where they realize that the rules and norms that are applied more uniformly, and are observed regardless of personal relationships. In the case of Ortiz, he mentioned that the large positions of companies, mostly in the past, were occupied by male rather than female personnel, leaving behind ideologies that can be noticed more in the West when choosing someone for a position. He mentioned that this situation has changed a lot and China today is more contemporary and modern. He also pointed out that the decisions they make are more planned, just as in the political environment. Valdivieso maintained that, in the political sphere, technological inputs such as cell phone applications used in the West are not allowed in China. It can be seen how there is no objection from society and obediently accept the use of the options offered by their government, that is, the mobile applications for cell phones that their government gives them.

For these reasons in the West, Ecuadorians in particular might perceive the Chinese as too rigid in applying general rules and principles, while the Chinese might see Ecuadorians as too flexible or based on personal preferences over which the government cannot intervene.

### **Ecuador and China in relation to Individualism and Collectivism**

Trompenaars refers in this dimension to the way people relate to their social groups, in a context of greater autonomy as in the case of individualism, where our personal achievements and respect for individual rights stand out. Collectivism emphasizes interdependence, group solidarity, and obedience to social norms. In the interview it was possible to examine that there is an entrenched collectivism in China. This is also true here as family and community ties play a crucial role in the lives of Ecuadorians. Both societies tend to value family and community support, and are expected to maintain strong connections with their respective groups. As an example, Valdivieso described in the context of the family of the tourist guide in China, which had a very close family environment. This was evident at dinner time. Links like this

influence individual decisions, because of the importance they give to their families when taking the initiative in a project. In the same way, Ortiz mentioned how executives went out in groups to eat and enjoy some time away from work, here you can see the way in which companies are organized in both countries.

However, there are also differences. For example, in Ecuadorian society collectivism goes beyond family ties and is reflected in greater community participation and solidarity in crisis situations that reach empathy. On the other hand, Ortiz shows us that in China, collectivism is influenced by economic values and personal growth where "the god is money". The collectivity is important because it creates a network of contacts and personal relationships to stand out from the rest. This importance of establishing and maintaining solid relationships would explain why personal presentation through cards is essential when doing business in Chinese society. Hierarchy and obedience to social norms also play an important role in the way labor and business relations are structured. As both interviewees indicate, hierarchy is respected in families and companies. (Ortiz, 2023)

In terms of individualism, there are notable differences between the two countries. Ecuador has individualistic values especially in urban areas, where there is Western influence. In China, on the other hand, and despite its rapid economic development, current level of world power and openness to the outside world, it continues to maintain a strong collectivist orientation by pointing out how its government controls them and contemporary Chinese society does not seem to be bothered by it. There is also Valdivieso's indication where he mentioned that older people are collectivists with conservative values. However, it is highlighted that the influence of individualistic values is increasing in younger generations, especially in China's urban areas as a result of their experiences in the West.

#### **Ecuador and China in relation to specificity-diffusion**

In both interviews, the need to share their contact cards where they have their information stands out as a presentation image to an executive. With this action, which both relate in their first interactions, it is clear that there are marked cultural differences from the beginning in trade relations between China and Ecuador. With this example it can be observed that China has a highly specific culture because they value accuracy, attention to detail and adherence to established norms. This is also reflected when they decide to start a venture or companies, and that together with the government, as Ortiz pointed out, profitability is sought, controlling every business movement by owning the land, renting it to entrepreneurs. Valdivieso, on the other hand, states that is based on scholarships for young students, where the return is more than assured. In this way, the government seeks a return, the recovery of investment where its young people are prepared to work in the country and focus on both quality and efficiency in the production of goods and services. On the other hand, Ecuador has a more diffuse culture, where flexibility, adaptability and improvisation are valued. These characteristics are noticeable when comparing the business level between both countries. In Ecuador you have greater freedom when choosing a job or if you want to undertake, without the need to be controlled by the government or any other regime, waiting for the return of some investment. The investments go by each person being they who decide the future of the same and how they can invest.

In China, cultural specificity manifests itself in its emphasis on collectivism, hierarchy, and respect for authority. This was already mentioned when respecting parents or older people in the family or respecting the hierarchical level in each company but mainly, they respect the power of the government over them – as the example of Valdivieso, where his guide did not expect to access a train ticket for maintaining secrecy in their economic movements to possibly be questioned. On the other hand, in Ecuador, cultural diffusion is reflected in its focus on equality, participation in elections of a democratic government and horizontality in social relations, such as the possibility of being able to choose a career but having the option of doing it in other countries.

#### **Ecuador and China in relation to achievement status-ascription status**

China is characterized by having a culture with a strong emphasis on secondment status by giving importance to social position and recognition of others professionally. As Ortiz mentioned at the time looking for the best deal with his companies, and also in his family life. In the same way, Valdivieso related that his guide cared a lot about the family opinion and how they saw it. It is also mentioned as a priority in young people how they seek to work for a company instead of starting a venture. In this context, prestige and respect for hierarchies are crucial aspects that Chinese society has as ingrained concepts for the success of commercial and social relations. Ecuador, on the other hand, has a culture more inclined towards achievement, where individual effort, autonomy and the pursuit of personal goals are valued. Young people have as a priority to implement a venture, or get to have to wait to work for someone else.

## 6. Conclusion

In conclusion, based on the interviews that were held with the Engineer Luis Fernando Ortiz and Architect Ramon Valdivieso, each an expert in the intercultural area for international business, and focusing on intercultural communication in business between China and Ecuador there is a clear idea of a real problem affecting intercultural communications; Highlighting the importance of understanding the cultural dimensions of Hofstede and Trompenaars and how they depend on a useful framework for understanding cultural differences and how they can affect business negotiations.

It was evident that there are significant discrepancies in terms of values, norms and practices between China and Ecuador. These differences can lead to misunderstandings, communication barriers and difficulties in negotiations. It is therefore crucial that professionals in both countries develop a deep understanding of the cultural characteristics of their counterparts to facilitate effective and successful communication.

It is key to understand these differences. In this way, when conducting negotiations, you can reach a better agreement for both parties and make a long-term deal for each company and have a better return for them.

These differences can be analyzed in a better way if the focus is placed on the problem that was found in this study, the **lack of investment in education with a future profitability**, in the same way as the Chinese government, which far from focusing on its mode of government emphasizes how young students in China, they can become better prepared for international negotiation. By providing them with opportunities to travel to the West, with the aim of truly learning first-hand about a culture different from theirs, they are given the opportunity to reach a higher level of intercultural intellect by understanding the differences, successes and failures of another culture.

The proposed solution to address this specific problem is to improve education by the Ecuadorian government in cultural areas. This involves providing adequate training and resources to Ecuadorian professionals engaged in business negotiations with China. It is essential that Ecuadorian professionals acquire knowledge about Chinese culture, including aspects such as values, beliefs, business practices and etiquette.

For this, it is essential a better financing by the current government in scholarships or international programs, aiming at the return of young professionals, in order to contribute with an optimal development in the negotiations and thus not wait to have help from external sources, which could mean savings even for Ecuadorian companies or corporations.

With a quick overview on the official website of Senescyt, it can be seen that the programs that exist are based on science and technology. This reveals a marked disparity in terms of international programs and state investment. The lack of solid initiatives by the Ecuadorian state compared to China, in terms of scholarship programs or support in intercultural education, has led to a disadvantaged position in bilateral negotiations. (CALLS, NEWS AND EVENTS OF INTERNATIONAL COOPERATION – Senescyt Services, 2023)

China has demonstrated a large-scale investment strategy and significant dedication to establishing international programs in interculturality that promote cooperation and exchange. This investment and strategic focus have allowed China to increase its influence on the world stage and generate stronger trade relations with several countries, including Ecuador.

To bridge this gap, it is imperative that the state recognizes the importance of strengthening its ties with China and even other nations. It is essential to allocate adequate resources to develop programmes that promote technological cooperation. To achieve this, the promotion of cultural, educational and business exchanges is key, as well as the promotion of investment and trade between both countries.

Ecuador could seek opportunities for collaboration with other countries or regional blocs that can provide support in terms of investment and international programs. There is also establishing broader strategic alliances that could help Ecuador diversify its relations and reduce its dependence on a single nation.

Ultimately, the cross-cultural study of the negotiation process between Ecuador and China highlights the need for Ecuador to reassess and strengthen its approach to international relations and investment. Only through a comprehensive strategy and increased state investment in international programs will Ecuador be able to improve its negotiating position and fully seize opportunities for cooperation with China and other global players.

## 7. References

- Adler, N. (1980). *Cultural synergy: The management of cross-cultural organizations I'm focused on arts and leadership*. *View project Research Handbook of Responsible Management View project*. 176.  
<https://www.researchgate.net/publication/245823230>
- Almutairi, S., Heller, M., & Yen, D. (2021). Reclaiming the heterogeneity of the Arab states. *Cross Cultural and Strategic Management*, 28(1), 158–176.  
<https://doi.org/10.1108/CCSM-09-2019-0170/FULL/HTML>
- CONVOCATORIAS, NOTICIAS Y EVENTOS DE COOPERACIÓN INTERNACIONAL – Servicios Senescyt. (2023). <https://siau.senescyt.gob.ec/convocatorias-noticias-y-eventos-de-cooperacion-internacional/>
- Hampden-Turner, C., & Trompenaars, A. (2020). *Riding the Waves of Culture : Understanding Diversity in Global Business*.
- Hofstede, G. (1980). Motivation, leadership, and organization: Do American theories apply abroad? *Organizational Dynamics*, 9(1), 45. [https://doi.org/10.1016/0090-2616\(80\)90013-3](https://doi.org/10.1016/0090-2616(80)90013-3)
- Hofstede, G., & Hofstede, G. J. (2010). *Cultures and Organizations SOFTWARE OF THE MIND Intercultural Cooperation and Its Importance for Survival |McIGrauu JHill*.
- hofstede-insights. (2023). *Herramienta de comparación de países*. 2023.  
<https://www.hofstede-insights.com/country-comparison-tool?countries=china%2Cecuador>
- Paramo Morales, D. (2011). CULTURA Y NEGOCIOS INTERNACIONA. *pensamiento y gestion* . <https://www.redalyc.org/pdf/646/64620756001.pdf>
- Sevda Bekman, & Ayhan Aksu-Koç. (2012). *Perspectives on Human Development, Family, and Culture*. [https://books.google.com.ec/books?id=\\_dbjUB-PFhAC&pg=PA25&lpg=PA25&dq=%22Culture+is+the+collective+programming+of+the+mind+that+distinguishes+the+members+of+one+group+or+category+of+people+from+others%22+quote&source=bl&ots=jONPqvIASr&sig=ACfU3U2DvWG3GFhNqu8hR4khqywni\\_srnA&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwjifW3xtr\\_AhUlgoQIHakAXYQ6AF6BAhKEAM#v=onepage&q&f=false](https://books.google.com.ec/books?id=_dbjUB-PFhAC&pg=PA25&lpg=PA25&dq=%22Culture+is+the+collective+programming+of+the+mind+that+distinguishes+the+members+of+one+group+or+category+of+people+from+others%22+quote&source=bl&ots=jONPqvIASr&sig=ACfU3U2DvWG3GFhNqu8hR4khqywni_srnA&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwjifW3xtr_AhUlgoQIHakAXYQ6AF6BAhKEAM#v=onepage&q&f=false)

## **8. Appendices**

### **8.1 Outline for interviews**

- 1. Question the differences between Ecuadorian and Chinese businessmen when negotiating and even living together**
  - 1.1 Organizational processes
  - 1.2 Development of intercultural encounters
  - 1.3 Decision making
  - 1.4 Process for reaching agreements
  - 1.5 Technological differences
  - 1.6 In practice, the experiences you have where these differences are marked
  - 1.7 Anecdotes
  
- 2. Main characteristics of Chinese executives mainly in social interactions and gatherings**
  - 2.1 What kind of people are they, warm, cold, intellectual or more sentimental?
  - 2.2 The socio-economic profile
  - 2.3 What is the level of attention when negotiating?
  - 2.4 The level of power when negotiating
  - 2.5 According to the dimensions of Trompenaars, how many are involved
  - 2.6 According to Hofstede's dimensions, how many are involved
  
- 3. Intercultural impact**
  - 3.1 What is the impact of Chinese culture on Ecuadorian culture?
  - 3.2 What is the impact of Ecuadorian culture on Chinese culture?
  - 3.3 What impact does the negotiations have on their different actors?
  - 3.4 There is some impact on education or technology
  - 3.5 In practice, is the theory or education proposed in these topics taken into account?
  - 3.6 There is an evolution in the way of negotiating
  - 3.7 Improve intercultural relations or negotiations



## Hoja Informativa: Entrevista al Arq. Ramon Valdivieso

### *Estudio Intercultural del proceso de negociación Ecuador- China: Caso Indurama*

#### HOJA DE INFORMACIÓN PARA LOS PARTICIPANTES

Este proyecto de investigación se propone dar cuenta del sentido de las prácticas de enseñanza que se enfocan en la interculturalidad y al proceso de interacción-comunicación entre diferentes culturas. Esta entrevista se centrará en la interacción entre estas dos culturas y cómo se manifiesta la interculturalidad en diferentes aspectos de la vida cotidiana, como la lengua, la alimentación, las tradiciones y las relaciones sociales. Se llevará a cabo dentro de la empresa Indurama a través de diversas técnicas de metodología cualitativa como la entrevista que tiene como objetivo proporcionar una visión más profunda de la interculturalidad entre China y Ecuador. Al explorar los aspectos mencionados anteriormente, se espera comprender mejor las dinámicas culturales, las similitudes y diferencias, así como las oportunidades y desafíos que surgen de la interacción entre estas dos culturas.

#### **Palabras clave**

*Cultura, Interculturalidad, Negociación, Dimensiones Culturales, China*

Gran parte del proyecto incluye la entrevista con el Arquitecto Ramón Valdivieso, donde se tratarán los siguientes puntos:

1. Contexto histórico y relaciones bilaterales:
  - Breve introducción sobre la relación entre China y Ecuador.
  - Influencias culturales y comerciales mutuas a lo largo del tiempo.
2. Características culturales:
  - Descripción de los valores, creencias y costumbres tradicionales en China y Ecuador.
  - Comparación de la estructura familiar, roles de género y jerarquía social en ambos países.
3. Lenguaje y comunicación:
  - Barreras de comunicación y estrategias utilizadas para superarlas.
4. Tradiciones y costumbres
  - Significado cultural y rituales asociados a ceremonias.
5. Relaciones interpersonales y negocios:
  - Estilos de comunicación y etiqueta en los negocios en China y Ecuador.
  - Importancia de la confianza y las relaciones personales en los negocios.

La recopilación de la investigación documental será luego revisada para concluir con la redacción y edición de la tesis “Estudio Intercultural del proceso de negociación Ecuador-China: Caso Indurama”

A través de este documento, extendemos a usted la invitación a participar en una entrevista que se llevará a cabo el 18 de abril de 2023 a las 19:00.

Garantizamos que la información por este medio obtenida será recopilada de manera confidencial. Los datos serán analizados de manera cuidadosa y serán publicados con autorización del entrevistado, quien podrá revisar los datos previos a la publicación de la tesis, para expresar su conformidad con el material a ser publicado. Las personas que participan en la investigación tendrán la oportunidad de conocer los borradores de los productos de la investigación que contengan cualquier conclusión extraída de los datos que han proporcionado. Al conocer estos borradores, tendrán la oportunidad de solicitar modificaciones de sus intervenciones.

En caso de no estar de acuerdo con partes o la totalidad de la entrevista o los datos a publicarse, el entrevistado podrá abstenerse de participar y la parte correspondiente a los datos recogidos y la información serán retirados de la publicación. De igual manera, el entrevistado podrá abstenerse de contestar cualquier pregunta o solicitar el retiro de información en cualquier momento mientras dure esta investigación. Una copia de los datos recogidos y hallazgos, en caso de haberlos, estarán disponibles para revisión del entrevistado bajo su pedido expreso, y luego los resultados finales serán disponibles con la publicación de la investigación.

Cabe indicar que únicamente el equipo designado, es decir el estudiante y el profesor director de esta investigación que suscriben, tendrán acceso a los datos recopilados.

Se prevé que la duración de la entrevista sea de aproximadamente 90 minutos.

En cuanto a los dispositivos que se utilizarán para la realización de la entrevista, se utilizará la laptop y su aplicación de grabación a fin de garantizar la transcripción fidedigna de los datos. Además, se tomará nota de aspectos fundamentales de la entrevista.

El entrevistado podrá pedir que se apaguen los dispositivos de grabación en cualquier momento durante la entrevista, si así lo cree conveniente.

Los datos recopilados serán analizados posteriormente mediante su transcripción. Los datos recopilados serán examinados y se procederá a seleccionar la información pertinente para incluirla en la investigación a publicarse.


<p>Mauricio Atancuri</p> <p>Investigador</p> <p><a href="mailto:matg26@es.uazuay.edu.ec">matg26@es.uazuay.edu.ec</a></p> <p>0995539949</p>	<p>Lcda. Mónica Martínez Sojos, Mgt</p> <p>Directora</p> <p>Email: <a href="mailto:mmartinez@uazuay.edu.ec">mmartinez@uazuay.edu.ec</a></p> <p>Teléfono: 0998470787</p> <p>Dirección: Guangarcucho s/n Cuenca</p>

#### Hoja de Consentimiento Informado

Nosotros, Mauricio Atancuri y Lcda. Mónica Martínez Sojos, queremos asegurarnos de que las personas entrevistadas como parte del proyecto “*Estudio Intercultural del proceso de negociación Ecuador- China: Caso Indurama*”, están completamente informadas acerca de las implicaciones de participar. Por favor, marque las casillas a continuación si cree que tiene toda la información relevante. Si no, háganoslo saber.

- He leído y comprendido la hoja de información del proyecto.
- Se me ha dado la oportunidad de hacer preguntas sobre el proyecto.
- Estoy de acuerdo en participar en una entrevista.
- Entiendo que la entrevista tomará aproximadamente 45 minutos, pero podría extenderse o acortarse dependiendo de mi disponibilidad.
- Estoy participando voluntariamente.
- Entiendo que puedo negarme a responder cualquier pregunta, por cualquier motivo.
- Entiendo que puedo retirarme de la entrevista en cualquier momento, por cualquier motivo.

- Acepto que se grabe el audio de mi entrevista.
- Acepto que el investigador tome notas durante la entrevista.
- Entiendo que mis palabras pueden ser citadas en documentos académicos, informes de investigación y otros resultados de investigación.
- Entiendo que, aunque no se publicarán nombres reales en los resultados de investigación, dado que el tamaño de la muestra de judiciales entrevistados es modesto, existe una posibilidad mínima de que alguien pueda identificarme. Los investigadores tomarán medidas de anonimización para reducir esta posibilidad.
- Entiendo que la información proporcionada será utilizada exclusivamente para fines académicos.
- Entiendo que puedo solicitar retirarme del proyecto dentro de 15 días hábiles a partir de esta fecha, comunicándome con el equipo de investigación cuyos datos de contacto están en la hoja informativa. En tal caso mi información será retirada y destruida.

Nombre del participante	Firma
Arquitecto Ramon Valdivieso	

Fecha: 18 de abril de 2023

**Hoja Informativa: Entrevista al Ing. Luis Fernando Ortiz**

*Estudio Intercultural del proceso de negociación Ecuador- China: Caso Indurama*

HOJA DE INFORMACIÓN PARA LOS PARTICIPANTES

Este proyecto de investigación se propone dar cuenta del sentido de las prácticas de enseñanza que se enfocan en la interculturalidad y al proceso de interacción-comunicación entre diferentes culturas. Esta entrevista se centrará en la interacción entre estas dos culturas y cómo se manifiesta la interculturalidad en diferentes aspectos de la vida cotidiana, como la lengua, la alimentación, las tradiciones y las relaciones sociales. Se llevará a cabo dentro de la empresa Indurama a través de diversas técnicas de metodología cualitativa como la entrevista que tiene como objetivo proporcionar una visión más profunda de la interculturalidad entre China y Ecuador. Al explorar los aspectos mencionados anteriormente, se espera comprender mejor las dinámicas culturales, las similitudes y diferencias, así como las oportunidades y desafíos que surgen de la interacción entre estas dos culturas.

**Palabras clave**

*Cultura, Interculturalidad, Negociación, Dimensiones Culturales, China*

Gran parte del proyecto incluye la entrevista con el Ingeniero Luis Fernando Ortiz, donde se tratarán los siguientes puntos:

1. Contexto histórico y relaciones bilaterales:
  - Breve introducción sobre la relación entre China y Ecuador.
  - Influencias culturales y comerciales mutuas a lo largo del tiempo.
2. Características culturales:
  - Descripción de los valores, creencias y costumbres tradicionales en China y Ecuador.
  - Comparación de la estructura familiar, roles de género y jerarquía social en ambos países.
3. Lenguaje y comunicación:
  - Barreras de comunicación y estrategias utilizadas para superarlas.
4. Tradiciones y costumbres
  - Significado cultural y rituales asociados a ceremonias.
5. Relaciones interpersonales y negocios:
  - Estilos de comunicación y etiqueta en los negocios en China y Ecuador.
  - Importancia de la confianza y las relaciones personales en los negocios.

La recopilación de la investigación documental será luego revisada para concluir con la redacción y edición de la tesis “Estudio Intercultural del proceso de negociación Ecuador-China: Caso Indurama”

A través de este documento, extendemos a usted la invitación a participar en una entrevista que se llevará a cabo el 12 de abril de 2023 a las 17:30.

Garantizamos que la información por este medio obtenida será recopilada de manera confidencial. Los datos serán analizados de manera cuidadosa y serán publicados con autorización del entrevistado, quien podrá revisar los datos previos a la publicación de la tesis, para expresar su conformidad con el material a ser publicado. Las personas que participan en la investigación tendrán la oportunidad de conocer los borradores de los productos de la investigación que contengan cualquier conclusión extraída de los datos que han proporcionado. Al conocer estos borradores, tendrán la oportunidad de solicitar modificaciones de sus intervenciones.

En caso de no estar de acuerdo con partes o la totalidad de la entrevista o los datos a publicarse, el entrevistado podrá abstenerse de participar y la parte correspondiente a los datos recogidos y la información serán retirados de la publicación. De igual manera, el entrevistado podrá abstenerse de contestar cualquier pregunta o solicitar el retiro de información en cualquier momento mientras dure esta investigación. Una copia de los datos recogidos y hallazgos, en caso de haberlos, estarán disponibles para revisión del entrevistado bajo su pedido expreso, y luego los resultados finales serán disponibles con la publicación de la investigación.

Cabe indicar que únicamente el equipo designado, es decir el estudiante y el profesor director de esta investigación que suscriben, tendrán acceso a los datos recopilados.

Se prevé que la duración de la entrevista sea de aproximadamente 90 minutos.

En cuanto a los dispositivos que se utilizarán para la realización de la entrevista, se utilizará el laptop y su aplicación de grabación a fin de garantizar la transcripción fidedigna de los datos. Además, se tomará nota de aspectos fundamentales de la entrevista.

El entrevistado podrá pedir que se apaguen los dispositivos de grabación en cualquier momento durante la entrevista, si así lo cree conveniente.

Los datos recopilados serán analizados posteriormente mediante su transcripción. Los datos recopilados serán examinados y se procederá a seleccionar la información pertinente para incluirla en la investigación a publicarse.

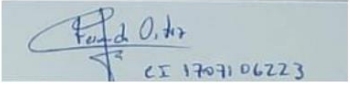
<p>Mauricio Atancuri</p> <p>Investigador</p> <p>matg26@es.uazuay.edu.ec</p> <p>0995539949</p>	<p>Lcda. Mónica Martínez Sojos, Mgt</p> <p>Directora</p> <p>Email: <a href="mailto:mmartinez@uazuay.edu.ec">mmartinez@uazuay.edu.ec</a></p> <p>Teléfono: 0998470787</p> <p>Dirección: Guangarcucho s/n Cuenca</p>

#### Hoja de Consentimiento Informado

Nosotros, Mauricio Atancuri y Lcda. Mónica Martínez Sojos, queremos asegurarnos de que las personas entrevistadas como parte del proyecto *“Estudio Intercultural del proceso de negociación Ecuador- China: Caso Indurama”*, están completamente informadas acerca de las implicaciones de participar. Por favor, marque las casillas a continuación si cree que tiene toda la información relevante. Si no, háganoslo saber.

- He leído y comprendido la hoja de información del proyecto.
- Se me ha dado la oportunidad de hacer preguntas sobre el proyecto.
- Estoy de acuerdo en participar en una entrevista.
- Entiendo que la entrevista tomará aproximadamente 45 minutos, pero podría extenderse o acortarse dependiendo de mi disponibilidad.
- Estoy participando voluntariamente.
- Entiendo que puedo negarme a responder cualquier pregunta, por cualquier motivo.
- Entiendo que puedo retirarme de la entrevista en cualquier momento, por cualquier motivo.

- Acepto que se grabe el audio de mi entrevista.
- Acepto que el investigador tome notas durante la entrevista.
- Entiendo que mis palabras pueden ser citadas en documentos académicos, informes de investigación y otros resultados de investigación.
- Entiendo que, aunque no se publicarán nombres reales en los resultados de investigación, dado que el tamaño de la muestra de judiciales entrevistados es modesto, existe una posibilidad mínima de que alguien pueda identificarme. Los investigadores tomarán medidas de anonimización para reducir esta posibilidad.
- Entiendo que la información proporcionada será utilizada exclusivamente para fines académicos.
- Entiendo que puedo solicitar retirarme del proyecto dentro de 15 días hábiles a partir de esta fecha, comunicándome con el equipo de investigación cuyos datos de contacto están en la hoja informativa. En tal caso mi información será retirada y destruida.

Nombre del participante	Firma
Ingeniero Luis Fernando Ortiz	

Fecha: 12 de abril de 2023



## 8.2 Transcript of the interview with Architect Ramon Valdivieso

[00:00.000 --> 00:07.000] YA, PRIMERO PUEDE EMPEZAR PRESENTÁNDOSE QUIÉNES USTEDES, CUÁLES SON CARGOS, SU EMPRESA,  
 [00:07.000 --> 00:09.000] PARA EMPEZAR LA ENTREVISTA.  
 [00:09.000 --> 00:10.000] ¿LISTO?  
 [00:10.000 --> 00:16.000] BUENO, MI NOMBRE ES RAMÓN VALDIVIEZO, SOY GERENTE DE LA EMPRESA CARL SOUNDVISION, COMPAÑÍA  
 [00:16.000 --> 00:19.000] LIMITADA MÁS CONOCIDA COMO UNA EMPRESA.  
 [00:19.000 --> 00:21.000] ¿PUEDO HABLAR UN POQUITO MÁS PARA ÉL?  
 [00:21.000 --> 00:26.000] MI NOMBRE ES RAMÓN VALDIVIEZO, SOY GERENTE DE LA EMPRESA CARL SOUNDVISION, COMPAÑÍA  
 [00:26.000 --> 00:30.000] LIMITADA MÁS CONOCIDA COMO MF3.  
 [00:30.000 --> 00:33.000] MF3, YA.  
 [00:33.000 --> 00:36.000] TIRO, BÁSICAMENTE, LA PARTE FINANCIERA Y COMERCIAL.  
 [00:36.000 --> 00:37.000] ¿FINANCIERA Y?  
 [00:37.000 --> 00:38.000] COMERCIAL.  
 [00:38.000 --> 00:39.000] COMERCIAL.  
 [00:39.000 --> 00:41.000] ¿ESTO TIENE QUE VER CON IMPORTACIÓN, EXPORTACIÓN?  
 [00:41.000 --> 00:42.000] SÍ.  
 [00:42.000 --> 00:47.000] NUESTRA EMPRESA MANEJA LAS DOS ÁREAS.  
 [00:47.000 --> 00:54.000] NOSOTROS IMPORTAMOS MATERIA PRIMA PARA LA PRODUCCIÓN DE TELEVISORES, RADIOS PARA VEHÍCULOS.  
 [00:54.000 --> 00:59.000] LA MATERIA PRIMA MAYORITARIAMENTE VIENE DE CHINA.  
 [00:59.000 --> 01:03.000] Y TAMBIÉN TENEMOS NEGOCIOS INTERNACIONALES.  
 [01:03.000 --> 01:11.000] TENEMOS MARCAS, SON LOS TITULARES DE ALGUNAS MARCAS Y VENDEMOS DE DIFERENTES PAÍSES  
 [01:11.000 --> 01:14.000] CON PRODUCTO TERMINADO Y ORIGINADO DE CHINA.  
 [01:14.000 --> 01:16.000] ¿CUÁNTO TIEMPO LLEVA A TRABAJAR EN LA EMPRESA?  
 [01:16.000 --> 01:17.000] TRES AÑOS.  
 [01:17.000 --> 01:22.000] Y ANTES DE ESO YA HABÍA TRABAJADO TAMBIÉN CON IMPORTACIONES O EXPORTACIONES CHINAS.  
 [01:22.000 --> 01:27.000] ¿CUÁNDO FUE SU PRIMER CONTACTO ASÍ CON LA QUE TENÍA QUE VER CON CHINA?  
 [01:27.000 --> 01:28.000] CHINA.  
 [01:28.000 --> 01:37.000] A VER, MI PRIMERA EXPERIENCIA FUE POR EL AÑO 2003, APROXIMADAMENTE,  
 [01:37.000 --> 01:42.000] CUANDO TODAVÍA LA CHINA NO ERA EL ESPALTO DE DOBLE.  
 [01:42.000 --> 01:44.000] MIREN MATERIA PRIMA DE LOS PRODUCTOS.  
 [01:44.000 --> 01:47.000] CLARO, EN 2003 ESTAMOS HABLANDO DE 20 AÑOS.  
 [01:47.000 --> 01:54.000] FUE EL PRIMER CONTACTO CUANDO RECIBIMOS Y EMPEZAMOS A TRATAR CON LOS CHINOS.  
 [01:54.000 --> 01:57.000] Y BUENO, DESDE ALLÍ...  
 [01:57.000 --> 01:59.000] ¿EN QUÉ EMPRESA O EN QUÉ MOVIMIENTO...?  
 [01:59.000 --> 02:02.000] YO TRABAJABA EN ESA ÉPOCA EN CERÁMICA.  
 [02:02.000 --> 02:06.000] UN GRUPO CERÁMICO QUE ES LA EMPRESA.  
 [02:06.000 --> 02:10.000] ECUA CERÁMICA, CERÁMICA DE ALTO, CERÁMICA DE ALÍ.  
 [02:10.000 --> 02:12.000] ¿CUÁL ERA MI RELACIÓN CON ELLOS?  
 [02:12.000 --> 02:19.000] ENTONCES, EMPEZÁBAMOS A IMPORTAR POR SELENITO CHINO Y TAMBIÉN BAJILLAS CHINAS.  
 [02:19.000 --> 02:22.000] AHÍ FUE LA ÉPOCA QUE INICIA EN MI CONTACTO.  
 [02:22.000 --> 02:25.000] ¿SE PUEDE DECIR QUE ESE TIEMPO COMO NO ERA TAN GLOBAL EL IMPACTO DE CHINA,  
 [02:25.000 --> 02:28.000] PERO ERA MÁS CONOCIDO LA CERÁMICA CHINA?  
 [02:28.000 --> 02:37.000] SÍ, SOBRE TODO, ERA UNA OPCIÓN ECONÓMICA PARA EL MERCADO DE MÁS BAJO VALOR.  
 [02:37.000 --> 02:42.000] OBVIAMENTE TAMBIÉN IMPORTÁBAMOS EL PRODUCTO DE ITALIA, EL PRODUCTO DE ESPAÑA.

[02:42.000 --> 02:48.000] ¿EN ESE TIEMPO CUANDO TUVE SUS CONTACTOS CON CHINA, FUE VIRTUAL?

[02:48.000 --> 02:51.000] ¿POR QUÉ MEDIO O TUVE QUE VIAJAR ALLÁ?

[02:51.000 --> 02:57.000] A VER, EN ESA ÉPOCA NO VIAJÉ A CHINA.

[02:57.000 --> 03:01.000] EN EL PRIMER VIAJE A CHINA POR EL AÑO 2016.

[03:01.000 --> 03:07.000] PERO TUVE UNA FERIA, PARTICIPÁBAMOS EN FERIAS INTERNACIONALES EN EUROPA Y EN ESTADOS UNIDOS,

[03:07.000 --> 03:10.000] Y TAMBIÉN PARTICIPAMOS EN CHINA.

[03:10.000 --> 03:17.000] ENTONCES, EN ESA ÉPOCA, NOS ACERCAMOS A LOS STANDS DE ELLOS,

[03:17.000 --> 03:21.000] TENÍAMOS CONTACTO EN NEGOCIACIONES Y LUEGO YA HABÍA.

[03:21.000 --> 03:24.000] EN ESA ÉPOCA SE USABA MUCHO EL CORREO DE ELECTRÓNICA.

[03:24.000 --> 03:26.000] TODAVÍA NO SE USABA MUCHO.

[03:26.000 --> 03:30.000] EL TELÉFONO ERA MUY RESTRINGIDO, NO HABÍA EFECTUADO.

[03:30.000 --> 03:32.000] ¿TELÉFONO ERA RESTRINGIDO EN CHINA?

[03:32.000 --> 03:38.000] NO, PERO HABÍA TELÉFONO PERO NO ERA MUY COSTOSO.

[03:38.000 --> 03:45.000] HABLANDO DE LO QUE ERA EN 2002, LO QUE ERA EL CORREO ELECTRÓNICO,

[03:45.000 --> 03:51.000] ¿CUÁL FUE SU PRIMER IMPACTO EN SU PRIMER ENCUENTRO VIRTUAL CON CHINA?

[03:51.000 --> 03:55.000] Y EN SU PRIMER ENCUENTRO TAMBIÉN EN 2016, VISITANDO A CHINA.

[03:55.000 --> 03:57.000] ¿CUÁL FUE SU PRIMER?

[03:57.000 --> 03:59.000] BUENO, QUE CHOQUE, CULTURA, TRAÍAMOS LA ATENCIÓN.

[03:59.000 --> 04:03.000] A VER, EN LA ÉPOCA QUE YO INICIE MIS PRIMEROS CONTACTOS CON CHINA,

[04:03.000 --> 04:07.000] LAS EMPRESAS CON LAS CUALES TUVIMOS RELACIONES ERAN EMPRESAS

[04:07.000 --> 04:11.000] QUE TAMBIÉN ESTABAN HACIENDO SUS PRIMERAS EXPERIENCIAS INTERNACIONALES.

[04:11.000 --> 04:20.000] ENTONCES, HABÍA MUY POCAS GENTES QUE HABÍA CONOCIDO EL MUNDO FUERA DE CHINA.

[04:20.000 --> 04:25.000] ENTONCES, PRIMERO LA BARRERA IDIOMÁTICA ERA MUY GRANDE.

[04:25.000 --> 04:31.000] TENÍAN PERSONAS QUE INTENTABAN HABLAR INGLÉS EN EL IDIOMA.

[04:31.000 --> 04:40.000] COMUNICÁBAMOS, PERO SU CONOCIMIENTO EN IDIOMA ERA MUY BÁSICO.

[04:40.000 --> 04:45.000] ENTONCES, YO CREO QUE EL IMPACTO PRINCIPAL ERA LAS DISTINTAS IDIOMÁTICAS.

[04:45.000 --> 04:51.000] ADEMÁS DE ELLO, NO NECESITÁBAMOS ACOSTUMBRADOS A TRATAR CON OCCIDENTE.

[04:51.000 --> 04:57.000] ENTONCES, FUE LA PRIMERA EXPERIENCIA QUE FUE BASTANTE DIFÍCIL, BASTANTE DURO.

[04:57.000 --> 05:02.000] NO SABER QUÉ PENSABAN, QUÉ PENSABAN DE NOSOTROS.

[05:02.000 --> 05:05.000] Y, VERDADERAMENTE, ELLOS CONFIABAN EN NOSOTROS.

[05:05.000 --> 05:07.000] NOSOTROS PODÍAMOS CONFIAR EN ELLOS.

[05:07.000 --> 05:10.000] EN ESE PUNTO, ¿QUÉ USÓ?

[05:10.000 --> 05:14.000] ¿CUÁL FUE LA HERRAMIENTA QUE USÓ PARA DESAPARECER LA BARRERA IDIOMA?

[05:14.000 --> 05:16.000] ¿ESPAÑA MANDARÍN, ESPAÑOL, ESPAÑA MANDARÍN?

[05:16.000 --> 05:20.000] NO, NO. HE HECHO UN HABLO MANDARÍN.

[05:20.000 --> 05:27.000] EVIDENTEMENTE, ELLOS TENÍAN UNA PERSONA QUE INTENTABA HABLAR INGLÉS.

[05:27.000 --> 05:32.000] ENTONCES, TRATARON DE ENTENDER LO QUE ELLOS QUERÍAN DECIRNOS.

[05:32.000 --> 05:35.000] PERO NO ES SOLAMENTE EL ESPALADO.

[05:35.000 --> 05:40.000] YO QUE CULTURAL, TAN GRANDE, NO ES SOLAMENTE EL PODER ENTENDER IDIOMÁTICAMENTE

[05:40.000 --> 05:45.000] Y EL PODER VER LAS GESTICULACIONES, CIERTOS TIPOS DE PROTOCOLOS

[05:45.000 --> 05:48.000] QUE, POR EJEMPLO, DESDE LA ENTREGA DE LA TARJETA DE PRESENTACIÓN

[05:48.000 --> 05:51.000] QUE HABÍA EN LA ENTREGA CON LA REVERENCIA, CON LOS MANOS.

[05:51.000 --> 05:54.000] ESA ES EL TIPO DE COSAS QUE ELLOS APRENDÍAN.

[05:54.000 --> 05:57.000] NOS AYUDÓ MUCHO PARA MI GENTE.

[05:57.000 --> 06:01.000] Y HABÍA UN CONTACTO CON ELLOS PREVIAMENTE,

[06:01.000 --> 06:04.000] A LOS CUALES ACUDIMOS Y LA SIÉNDOLE CÓMO HACE,

[06:04.000 --> 06:06.000] CÓMO ES LA RELACIÓN CON ELLOS.

[06:06.000 --> 06:11.000] Y EL SALTO QUE ENCONTRAMOS CUANDO...

[06:11.000 --> 06:15.000] YO SEGUÍ MANTENIENDO CONTACTO CON CHINA,

[06:15.000 --> 06:19.000] QUE LOS AÑOS 2013, 2016, LAS DIFERENTES EMPRESAS,

[06:19.000 --> 06:21.000] LO QUE TRABAJÉ EN DURINA,

[06:21.000 --> 06:25.000] PORQUE DESARROLLAMOS TODA LA LÍNEA COMPLEMENTARIA DE DURINA,

[06:25.000 --> 06:29.000] QUE ES EL MICROONDAS QUE SE ACONDICIONARON,

[06:29.000 --> 06:33.000] PRODUCTOS EMPOTRABLES, TODO LO QUE VENÍA DE CHINA.

[06:33.000 --> 06:36.000] PERO NOS MANTENÍAMOS SIEMPRE EN CONTACTO.

[06:36.000 --> 06:40.000] A TRAVÉS DE LAS FERIAS, YO NUNCA HABÍA VISTO A CHINA.

[06:40.000 --> 06:43.000] JUSTAMENTE ESTOY TRABAJANDO AHORITA CON LUIS FERNANDO ORTIZ

[06:43.000 --> 06:46.000] Y ÉL ES EL QUE ESTÁ ENCARGADO AHORITA, LO QUE SÍ FUE CON ÉL.

[06:46.000 --> 06:51.000] Y ÉL ME HA ENCONTRADO VARIAS VECES YA ENTRE ÉSTE Y ÉL

[06:51.000 --> 06:53.000] Y ÉL TUVO LA OPORTUNIDAD DE CONTARME LO QUE TENÍA QUE VER CON CHINA

[06:53.000 --> 06:56.000] EN CUANTO A LAS FERIAS Y DEMÁS.

[06:56.000 --> 06:59.000] ¿ES LUEGO LA PRIMERA VEZ QUE VISITAMOS CHINA?

[07:00.000 --> 07:06.000] OBIAMENTE EL AÑO 2016 FUE UN IMPACTO TREMENDAMENTE GRANDE.

[07:06.000 --> 07:10.000] SOMOS UN PAÍS REALMENTE DESARROLLADO.

[07:10.000 --> 07:14.000] LAS EMPRESAS HABÍAN DESARROLLADO MUCHÍSIMO

[07:14.000 --> 07:19.000] SUS DEPARTAMENTOS DE LOS INTERNACIONALES.

[07:19.000 --> 07:23.000] ESTAMOS HABLANDO DE 2016, YA TENÍAN GENTE,

[07:23.000 --> 07:27.000] LA MAYORÍA JOVEN QUE HABLABAN PERFECTAMENTE INGLÉS.

[07:27.000 --> 07:32.000] MUCHAS EMPRESAS TIENEN INCLUSO PERSONAL QUE HABLAN ESPAÑOL.

[07:32.000 --> 07:36.000] ES DECIR, DESARROLLARON MUCHO DE LOS INTERNACIONALES.

[07:36.000 --> 07:40.000] ESTAMOS HABLANDO DE QUE HUBO UN CAMBIO MUY SIGNIFICATIVO

[07:40.000 --> 07:43.000] desde 2002 hasta 2016.

[07:43.000 --> 07:46.000] O sea, de que no había como de esta barrera del idioma

[07:46.000 --> 07:49.000] de que ellos tal vez tenían alguien para ver

[07:49.000 --> 07:51.000] que más o menos nos sucedían entender el inglés

[07:51.000 --> 07:54.000] para que ustedes puedan entender y es negociar.

[07:54.000 --> 07:57.000] Pero muy sencillo, comparado con 2002.

[07:57.000 --> 08:00.000] Especialmente aquellas empresas que se habían enfocado

[08:00.000 --> 08:02.000] en los internacionales.

[08:02.000 --> 08:05.000] Ellos tienen departamentos de aquí personal,

[08:05.000 --> 08:08.000] bilingüe, trilingüe.

[08:08.000 --> 08:12.000] Además, que hablan con mucha fluidez porque en ese periodo,

[08:12.000 --> 08:16.000] jóvenes, el gobierno chino desahució a que vayan a estudiar fuera.

[08:16.000 --> 08:19.000] Mucha gente puede estudiar en Alemania, en Inglaterra,

[08:19.000 --> 08:22.000] en Estados Unidos, en España.

[08:22.000 --> 08:25.000] Entonces, muchos de ellos ya aprendieron el idioma,

[08:25.000 --> 08:27.000] especialmente el inglés y el español.

[08:27.000 --> 08:30.000] Entonces, fue un cambio importantísimo.

[08:30.000 --> 08:34.000] Hay gente que, además que conocían el mundo,

[08:34.000 --> 08:36.000] ya tenían contacto con Occidente,  
[08:36.000 --> 08:42.000] ya no les sorprendía el tratar con una persona de otra cultura.  
[08:42.000 --> 08:45.000] Y sí, te digo, la gran mayoría son jóvenes,  
[08:45.000 --> 08:47.000] jóvenes de Chile.  
[08:47.000 --> 08:50.000] 30, 40 años, máximas.  
[08:50.000 --> 08:54.000] Porque ya las personas mayores, mayores de 50, 50 años,  
[08:54.000 --> 08:57.000] ellos no desarrollaron esas habilidades.  
[08:57.000 --> 09:00.000] Eso es interesante, porque lo que estoy entendiendo  
[09:00.000 --> 09:02.000] es que las personas jóvenes de China  
[09:02.000 --> 09:06.000] lograba estudiar, salir de China,  
[09:06.000 --> 09:10.000] recorrer el mundo y regresaron a trabajar en China.  
[09:10.000 --> 09:13.000] Porque la mayor parte, o sea, lo que es el resto del lobo,  
[09:13.000 --> 09:15.000] es yo me voy de, por ejemplo, a Latinoamérica,  
[09:15.000 --> 09:17.000] yo voy a Latinoamérica y me quedan otro país,  
[09:17.000 --> 09:19.000] pues si es posible, pues si es posible, pues no regreso acá.  
[09:19.000 --> 09:21.000] ¿Y cómo China regresa?  
[09:21.000 --> 09:24.000] Lo que pasa es que cuando son auspiciados por el gobierno chino,  
[09:24.000 --> 09:26.000] tienen la obligación de regresar.  
[09:26.000 --> 09:28.000] Entonces, regresan a trabajar,  
[09:28.000 --> 09:31.000] justamente fueron a aprender de la cultura occidental,  
[09:31.000 --> 09:35.000] para poder desempeñarse mejor en el mundo de los negocios.  
[09:35.000 --> 09:36.000] Están obligados.  
[09:36.000 --> 09:38.000] Tienen algún tipo de obligación,  
[09:38.000 --> 09:41.000] no se puede decir qué tipo de obligación, porque los conozco.  
[09:41.000 --> 09:43.000] Esa sería interesante recordar eso.  
[09:43.000 --> 09:47.000] Sí, pero la última vez que estuve en China por el año 2019,  
[09:47.000 --> 09:49.000] o sea, yo estaba dos veces,  
[09:49.000 --> 09:51.000] antes de la pandemia,  
[09:51.000 --> 09:53.000] justo antes de la pandemia,  
[09:53.000 --> 09:55.000] igual,  
[09:55.000 --> 09:57.000] un país tremendamente dinámico,  
[09:57.000 --> 09:59.000] muy enfocado  
[09:59.000 --> 10:01.000] al negocio internacional,  
[10:01.000 --> 10:03.000] con la gran cantidad de empresas  
[10:03.000 --> 10:05.000] que ofrece servicios,  
[10:05.000 --> 10:07.000] los internacionales,  
[10:07.000 --> 10:09.000] las empresas más pequeñas que no pueden  
[10:09.000 --> 10:11.000] costearse de apartamentos.  
[10:11.000 --> 10:13.000] Los internacionales nos llaman los TRADE,  
[10:13.000 --> 10:16.000] especialmente ubicados en Hong Kong.  
[10:16.000 --> 10:18.000] Realmente, el día de hoy,  
[10:18.000 --> 10:20.000] la parte idiomática  
[10:20.000 --> 10:22.000] se ha facilitado mucho,  
[10:22.000 --> 10:24.000] porque en la mayoría de los casos,  
[10:24.000 --> 10:26.000] las empresas chinas cuentan con personal violín.  
[10:26.000 --> 10:28.000] De hecho,  
[10:28.000 --> 10:30.000] la semana anterior,  
[10:30.000 --> 10:32.000] estuve chateando con una chica  
[10:34.000 --> 10:37.000] que está visitando el Ecuador,  
[10:37.000 --> 10:39.000] llama Andrea,  
[10:39.000 --> 10:41.000] porque es interesante,  
[10:41.000 --> 10:44.000] y nos usa nombres occidentales,  
[10:44.000 --> 10:46.000] que son nuestros,  
[10:46.000 --> 10:48.000] que tú veas el gran español  
[10:48.000 --> 10:50.000] que habla esta chica.  
[10:50.000 --> 10:52.000] Un segundo, o sea,  
[10:52.000 --> 10:54.000] ella se llama Andrea.  
[10:54.000 --> 10:56.000] Ellos usan para  
[10:56.000 --> 10:58.000] conectarse con gente de occidente,  
[10:58.000 --> 11:00.000] ocupan un nombre

[11:00.000 --> 11:02.000] latino.  
[11:02.000 --> 11:04.000] Es como decirles, yo me llamo Noticio,  
[11:04.000 --> 11:06.000] voy de Francia y me digo Morris,  
[11:06.000 --> 11:08.000] pero ella probablemente tiene un lechino,  
[11:08.000 --> 11:10.000] tiene un lechino trato de traducir,  
[11:10.000 --> 11:12.000] o simplemente adopto un nombre chino.  
[11:12.000 --> 11:14.000] Y eso es muy común.  
[11:14.000 --> 11:16.000] Esta chica  
[11:16.000 --> 11:18.000] no te olvida como se llama  
[11:18.000 --> 11:20.000] el nombre chino,  
[11:20.000 --> 11:22.000] pero  
[11:22.000 --> 11:24.000] ella adoptó ese nombre.  
[11:24.000 --> 11:26.000] Es común  
[11:26.000 --> 11:28.000] en los chinos,  
[11:28.000 --> 11:30.000] en los japoneses.  
[11:30.000 --> 11:32.000] No,  
[11:32.000 --> 11:34.000] si tenía entendido que  
[11:34.000 --> 11:36.000] hay todavía una especie de resentimiento  
[11:36.000 --> 11:38.000] de China contra Japón,  
[11:38.000 --> 11:40.000] o sea, no es tanto como antes,  
[11:40.000 --> 11:42.000] es que mira,  
[11:42.000 --> 11:44.000] tú puedes ver ahí he chateado con ella  
[11:44.000 --> 11:46.000] el español perfecto,  
[11:46.000 --> 11:48.000] o por ejemplo  
[11:48.000 --> 11:50.000] ellos  
[11:50.000 --> 11:52.000] utilizan  
[11:52.000 --> 11:54.000] utilizan  
[11:54.000 --> 11:56.000] un chat que se llama WeChat.  
[11:56.000 --> 11:58.000] Aquí tengo varios chats  
[11:58.000 --> 12:00.000] chinos,  
[12:00.000 --> 12:02.000] por ejemplo,  
[12:02.000 --> 12:04.000] vamos a tomarte de aquí.  
[12:04.000 --> 12:06.000] Este es un señor que se llama Jackie,  
[12:06.000 --> 12:08.000] pero su nombre chino es Jico,  
[12:08.000 --> 12:10.000] pero él usa su nombre  
[12:12.000 --> 12:14.000] y lo usa en inglés.  
[12:16.000 --> 12:18.000] Es una única inglesa,  
[12:18.000 --> 12:20.000] mira la cantidad  
[12:20.000 --> 12:22.000] de amigos chinos que tiene,  
[12:22.000 --> 12:24.000] el señor que se llama  
[12:24.000 --> 12:26.000] Ella.  
[12:26.000 --> 12:28.000] Por este no he chateado últimamente,  
[12:28.000 --> 12:30.000] que tengo que estar en Alex,  
[12:30.000 --> 12:32.000] un proveedor  
[12:32.000 --> 12:34.000] de paneles  
[12:34.000 --> 12:36.000] y lo usaron perfectamente en inglés.  
[12:36.000 --> 12:38.000] Son chicos jóvenes  
[12:40.000 --> 12:42.000] que ya han conocido el mundo occidental,  
[12:42.000 --> 12:44.000] están bastante bien  
[12:44.000 --> 12:46.000] ambientados, viajan por el mundo  
[12:46.000 --> 12:48.000] y bueno,  
[12:48.000 --> 12:50.000] no sólo también hemos adoptado el WeChat,  
[12:50.000 --> 12:52.000] que es el WhatsApp de los chinos.  
[12:52.000 --> 12:54.000] El WeChat es el WhatsApp de los chinos.  
[12:54.000 --> 12:56.000] Sí, porque WhatsApp,  
[12:56.000 --> 12:58.000] para ellos sólo les funciona fuera de China.  
[13:00.000 --> 13:02.000] El gobierno es bastante conservador,  
[13:02.000 --> 13:04.000] más que conservador,  
[13:04.000 --> 13:06.000] es un gobierno muy proteccionista,  
[13:06.000 --> 13:08.000] protege mucho los datos, la información.

[13:08.000 --> 13:10.000] Por ejemplo,  
[13:10.000 --> 13:12.000] ellos no aceptan a Google,  
[13:12.000 --> 13:14.000] entonces todos los servicios de Google  
[13:14.000 --> 13:16.000] no funcionan en China,  
[13:16.000 --> 13:18.000] en la China continental.  
[13:18.000 --> 13:20.000] Eso sí, también entendido.  
[13:20.000 --> 13:22.000] Facebook no funciona, todo lo que es de  
[13:22.000 --> 13:24.000] los chinos americanos.  
[13:24.000 --> 13:26.000] Ellos tienen su propio Facebook, su propio Google  
[13:26.000 --> 13:28.000] y sus propios servicios.  
[13:28.000 --> 13:30.000] Yo no tengo redes sociales chinas  
[13:30.000 --> 13:32.000] de WhatsApp que me siguen para comunicar,  
[13:32.000 --> 13:34.000] pero ellos tienen otras redes sociales  
[13:34.000 --> 13:36.000] como Facebook y Twitter.  
[13:36.000 --> 13:38.000] De hecho, el Tito es chino.  
[13:38.000 --> 13:40.000] ¿Tito sí existe sobre un chino?  
[13:40.000 --> 13:42.000] No, es chino.  
[13:42.000 --> 13:44.000] O sea, sí sabía que era chino,  
[13:44.000 --> 13:46.000] pero no se escuchó lo que era una noticia  
[13:46.000 --> 13:48.000] que pasó algo en China con el Tito.  
[13:48.000 --> 13:50.000] No sé qué pasó.  
[13:50.000 --> 13:52.000] Y a su vez, en cambio,  
[13:52.000 --> 13:54.000] nosotros sí podemos usar el WeChat  
[13:54.000 --> 13:56.000] aquí en nuestra región.  
[13:56.000 --> 13:58.000] Pero ellos no tienen un problema,  
[13:58.000 --> 14:00.000] ¿verdad? Ellos no se están quejando  
[14:00.000 --> 14:02.000] o sí se quejan o están en conforme  
[14:02.000 --> 14:04.000] de, no sé, no tengo esta red social  
[14:04.000 --> 14:06.000] y quise atenderle a mi país.  
[14:06.000 --> 14:08.000] O sea, abiertamente  
[14:08.000 --> 14:10.000] no.  
[14:10.000 --> 14:12.000] Porque tiene miedo,  
[14:12.000 --> 14:14.000] sí hay un poco de miedo.  
[14:14.000 --> 14:16.000] Pero ya cuando, por ejemplo,  
[14:16.000 --> 14:18.000] la última vez que estuve en China,  
[14:18.000 --> 14:20.000] contratábamos a una guía  
[14:20.000 --> 14:22.000] que fue, nos ligó  
[14:22.000 --> 14:24.000] por medio de  
[14:24.000 --> 14:26.000] la embajada de Ecuador  
[14:26.000 --> 14:28.000] Viki.  
[14:28.000 --> 14:30.000] Y ya vimos que  
[14:30.000 --> 14:32.000] se nos pueden facilitar la contratación  
[14:32.000 --> 14:34.000] de la guía,  
[14:34.000 --> 14:36.000] además que tenga, no sé por qué  
[14:36.000 --> 14:38.000] he trabajado en la empresa de cerámica,  
[14:38.000 --> 14:40.000] que tenga especialidad,  
[14:40.000 --> 14:42.000] que conozca el mundo de la cerámica.  
[14:42.000 --> 14:44.000] Contrataron a una chica  
[14:44.000 --> 14:46.000] y su nombre era Hoy,  
[14:46.000 --> 14:48.000] es su exterior.  
[14:48.000 --> 14:50.000] Entonces ya cuando, hoy pasamos  
[14:50.000 --> 14:52.000] con ella dos semanas, ella viajaba con nosotros,  
[14:52.000 --> 14:54.000] nos acompañaba a los padres.  
[14:54.000 --> 14:56.000] Yo había cierto grado de familiaridad  
[14:56.000 --> 14:58.000] de mis amigos.  
[14:58.000 --> 15:00.000] Y claro, ella nos decía  
[15:00.000 --> 15:02.000] mira,  
[15:02.000 --> 15:04.000] ¿por qué no te voy a contar una anécdota?  
[15:04.000 --> 15:06.000] Viajábamos a  
[15:06.000 --> 15:08.000] una ciudad en la embajada.

[15:08.000 --> 15:10.000] Y la verdad,  
 [15:10.000 --> 15:12.000] los costos eran bastante  
 [15:12.000 --> 15:14.000] económicos. La primera clase  
 [15:14.000 --> 15:16.000] de la ciudad  
 [15:16.000 --> 15:18.000] en la otra.  
 [15:18.000 --> 15:20.000] Viajes dos horas.  
 [15:20.000 --> 15:22.000] Yo digo y compro  
 [15:22.000 --> 15:24.000] la primera clase.  
 [15:24.000 --> 15:26.000] ¿Qué hacía ella?  
 [15:26.000 --> 15:28.000] Ella compraba con su dinero chino  
 [15:28.000 --> 15:30.000] y yo le daba el dólar  
 [15:30.000 --> 15:32.000] porque ella quería recibir dólares  
 [15:32.000 --> 15:34.000] para viajar un día a Hong Kong  
 [15:34.000 --> 15:36.000] y no apostar en su cuenta.  
 [15:36.000 --> 15:38.000] El dólar es un poco restringido  
 [15:38.000 --> 15:40.000] que va el dólar en China.  
 [15:40.000 --> 15:42.000] Pero cuando ya nos subimos al tren  
 [15:42.000 --> 15:44.000] había  
 [15:44.000 --> 15:46.000] dos entradas, uno para la primera clase  
 [15:46.000 --> 15:48.000] y otro para la segunda clase.  
 [15:48.000 --> 15:50.000] Yo le digo, le veo que  
 [15:50.000 --> 15:52.000] sí, sí, sí, usted suba.  
 [15:52.000 --> 15:54.000] Yo le digo, ¿por qué te vas  
 [15:54.000 --> 15:56.000] a la segunda clase?  
 [15:56.000 --> 15:58.000] Yo le digo, ¿por qué te vas  
 [15:58.000 --> 16:00.000] a la segunda clase?  
 [16:00.000 --> 16:02.000] Sí, yo te quiero pagar  
 [16:02.000 --> 16:04.000] primera clase.  
 [16:04.000 --> 16:06.000] Era barato. Me dijo, no,  
 [16:06.000 --> 16:08.000] porque a mí no me conviene que un boleto  
 [16:08.000 --> 16:10.000] a mi nombre salga en primera clase.  
 [16:10.000 --> 16:12.000] El gobierno  
 [16:12.000 --> 16:14.000] tiene que irse a indagar.  
 [16:14.000 --> 16:16.000] Y yo que soy una chica muy joven  
 [16:16.000 --> 16:18.000] de donde tengo dinero para viajar  
 [16:18.000 --> 16:20.000] en primera clase.  
 [16:20.000 --> 16:22.000] ¿Está haciendo su trabajo  
 [16:22.000 --> 16:24.000] y de ahí obtener dinero?  
 [16:24.000 --> 16:26.000] Sí, pero el trabajo que  
 [16:26.000 --> 16:28.000] ella hacía no era un trabajo  
 [16:28.000 --> 16:30.000] regular.  
 [16:30.000 --> 16:32.000] Es como que tal vez  
 [16:32.000 --> 16:34.000] es algo pirático  
 [16:34.000 --> 16:36.000] que no está.  
 [16:36.000 --> 16:38.000] No lo sé.  
 [16:38.000 --> 16:40.000] Ahí nos vamos a contar una serie  
 [16:40.000 --> 16:42.000] de cosas de su cultura. Por ejemplo,  
 [16:42.000 --> 16:44.000] esta chica tenía 30 años  
 [16:44.000 --> 16:46.000] de séptica, debe tener  
 [16:46.000 --> 16:48.000] 24.  
 [16:48.000 --> 16:50.000] Yo decía que para ella es duro  
 [16:50.000 --> 16:52.000] por ejemplo  
 [16:52.000 --> 16:54.000] ser soltera  
 [16:54.000 --> 16:56.000] en esa edad que su familia  
 [16:56.000 --> 16:58.000] presiona mucho  
 [16:58.000 --> 17:00.000] para que se case  
 [17:00.000 --> 17:02.000] porque la cultura china, la mujer  
 [17:02.000 --> 17:04.000] que pasa los 25 años y no es casada  
 [17:04.000 --> 17:06.000] es como una vergüenza.  
 [17:06.000 --> 17:08.000] Entonces

[17:08.000 --> 17:10.000] ese tipo de cosas  
 [17:10.000 --> 17:12.000] todavía  
 [17:12.000 --> 17:14.000] no se supera  
 [17:14.000 --> 17:16.000] la chica, o por ejemplo  
 [17:16.000 --> 17:18.000] los temas.  
 [17:18.000 --> 17:20.000] Esa todavía no suena el conservador  
 [17:20.000 --> 17:22.000] de verdad.  
 [17:22.000 --> 17:24.000] Esa chica aquí nos llegó  
 [17:24.000 --> 17:26.000] a su familia  
 [17:26.000 --> 17:28.000] un fin de semana veníamos libre  
 [17:28.000 --> 17:30.000] nos invitó a su casa a su mamá  
 [17:30.000 --> 17:32.000] nos invitaron  
 [17:32.000 --> 17:34.000] un hermano, otro hermano  
 [17:34.000 --> 17:36.000] explícate a ella  
 [17:36.000 --> 17:38.000] una chica muy simpática  
 [17:38.000 --> 17:40.000] muy agradable  
 [17:40.000 --> 17:42.000] pero nos contaba que  
 [17:42.000 --> 17:44.000] todavía hay mucho control  
 [17:44.000 --> 17:46.000] monitoreado  
 [17:46.000 --> 17:48.000] todos llenos de cámaras  
 [17:48.000 --> 17:50.000] pero en el momento de infracción enseguida te detecta  
 [17:50.000 --> 17:52.000] ese es el que los 25 años  
 [17:52.000 --> 17:54.000] la familia le vea feo porque ya no está casada  
 [17:54.000 --> 17:56.000] no me suena algo  
 [17:56.000 --> 17:58.000] medio conservador de verdad  
 [17:58.000 --> 18:00.000] no tiene nada que ver con el gobierno  
 [18:00.000 --> 18:02.000] no, no, no, es un respeto familia  
 [18:02.000 --> 18:04.000] entonces, claro, obviamente  
 [18:04.000 --> 18:06.000] es la chica  
 [18:06.000 --> 18:08.000] y los asociados pueden ser  
 [18:08.000 --> 18:10.000] un poco conservador, hay todavía  
 [18:10.000 --> 18:12.000] hay todavía rezagos  
 [18:12.000 --> 18:14.000] en cuanto a lo que tiene que ver  
 [18:14.000 --> 18:16.000] más o menos de lo que es de ideología  
 [18:16.000 --> 18:18.000] si es que  
 [18:18.000 --> 18:20.000] o sea, la ideología  
 [18:20.000 --> 18:22.000] del liberalismo, del progresismo  
 [18:22.000 --> 18:24.000] ha entrado este país o ha llegado a ser  
 [18:24.000 --> 18:26.000] un poco más liberales y progresistas con el tiempo  
 [18:26.000 --> 18:28.000] a ver, ellos  
 [18:28.000 --> 18:30.000] todavía tienen muchos  
 [18:30.000 --> 18:32.000] rezagos  
 [18:32.000 --> 18:34.000] de país comunista  
 [18:34.000 --> 18:36.000] o sea, esto es donde  
 [18:36.000 --> 18:38.000] todo lo que es tema de derechos humanos  
 [18:38.000 --> 18:40.000] y todo eso, todavía  
 [18:40.000 --> 18:42.000] es incipiente, no quiere decir que no los haya  
 [18:44.000 --> 18:46.000] derecho de la naturaleza  
 [18:46.000 --> 18:48.000] todavía  
 [18:48.000 --> 18:50.000] de hecho  
 [18:50.000 --> 18:52.000] son los principales explotadores  
 [18:52.000 --> 18:54.000] de materias primas sin mayor control  
 [18:54.000 --> 18:56.000] derechos laborales  
 [18:56.000 --> 18:58.000] no tienen mucho control sobre eso  
 [18:58.000 --> 19:00.000] entonces, es un país  
 [19:00.000 --> 19:02.000] que ha priorizado  
 [19:02.000 --> 19:04.000] el desarrollo económico  
 [19:04.000 --> 19:06.000] a cualquier costo de capital  
 [19:06.000 --> 19:08.000] si, pero por qué  
 [19:08.000 --> 19:10.000] es fácil criticar desde afuera



[19:10.000 --> 19:12.000] es un país  
[19:12.000 --> 19:14.000] de 1400 millones de habitantes  
[19:14.000 --> 19:16.000] donde 900 millones  
[19:16.000 --> 19:18.000] todavía son pobres  
[19:18.000 --> 19:20.000] 500 millones  
[19:20.000 --> 19:22.000] que son mundos  
[19:22.000 --> 19:24.000] mucho más que los Estados Unidos  
[19:24.000 --> 19:26.000] y han logrado  
[19:26.000 --> 19:28.000] salir de la naturaleza pobreza  
[19:28.000 --> 19:30.000] pero todavía incipientes  
[19:30.000 --> 19:32.000] empiezan algunos bienes  
[19:32.000 --> 19:34.000] para ver la clase de niños  
[19:34.000 --> 19:36.000] pero todavía hay 900 millones de pobres  
[19:36.000 --> 19:38.000] que viven  
[19:38.000 --> 19:40.000] 400 millones de personas en China  
[19:40.000 --> 19:42.000] y eso tiene China  
[19:42.000 --> 19:44.000] entonces, ellos dicen  
[19:44.000 --> 19:46.000] tenemos que sacar  
[19:46.000 --> 19:48.000] a 900 millones de personas de la pobreza  
[19:48.000 --> 19:50.000] la forma es  
[19:50.000 --> 19:52.000] el cimiento económico  
[19:52.000 --> 19:54.000] lograr recursos, lograr dar trabajo  
[19:54.000 --> 19:56.000] trabajando porque todavía esos 900 millones  
[19:56.000 --> 19:58.000] dependen mucho del campo  
[19:58.000 --> 20:00.000] de un campo muy pobre  
[20:00.000 --> 20:02.000] entonces  
[20:02.000 --> 20:04.000] una es la China  
[20:04.000 --> 20:06.000] de las varias costeras  
[20:06.000 --> 20:08.000] donde tienen  
[20:08.000 --> 20:10.000] ciudades muy modernas  
[20:10.000 --> 20:12.000] muy dinámicas  
[20:12.000 --> 20:14.000] como Shanghái, Guangzhou, Beijing  
[20:14.000 --> 20:16.000] pero también tienes  
[20:16.000 --> 20:18.000] la China interior  
[20:18.000 --> 20:20.000] que es la China  
[20:20.000 --> 20:22.000] Capina  
[20:22.000 --> 20:24.000] claro, son  
[20:24.000 --> 20:26.000] demasiadas personas, es una dimensión  
[20:26.000 --> 20:28.000] que para nosotros es muy grande  
[20:28.000 --> 20:30.000] fíjate que el área metropolitana de Guangzhou  
[20:30.000 --> 20:32.000] que es la capital de la provincia  
[20:32.000 --> 20:34.000] de Kato  
[20:34.000 --> 20:36.000] es la más comercial de China  
[20:36.000 --> 20:38.000] tiene 45 millones de hectómetros  
[20:38.000 --> 20:40.000] en un radio de 60 kilómetros  
[20:40.000 --> 20:42.000] o sea, hasta el día que de aquí hay una guilla  
[20:42.000 --> 20:44.000] hay 45 millones de hectómetros  
[20:44.000 --> 20:46.000] en todo el Ecuador  
[20:46.000 --> 20:48.000] somos 17  
[20:48.000 --> 20:50.000] o 18  
[20:50.000 --> 20:52.000] claro  
[20:52.000 --> 20:54.000] la cantidad de personas que hay en la China  
[20:54.000 --> 20:56.000] es tan grande  
[20:56.000 --> 20:58.000] que  
[20:58.000 --> 21:00.000] de alguna manera el gobierno ha tomado  
[21:00.000 --> 21:02.000] la decisión del presidente  
[21:02.000 --> 21:04.000] a cualquier costo  
[21:04.000 --> 21:06.000] no tienen seguridad social  
[21:06.000 --> 21:08.000] o sea, lo que ellos tienen  
[21:08.000 --> 21:10.000] es salud gratuita

[21:10.000 --> 21:12.000] si tú te enfermas  
 [21:12.000 --> 21:14.000] vas a un hospital del estado  
 [21:14.000 --> 21:16.000] entiendo que son bastante  
 [21:16.000 --> 21:18.000] en algunas ciudades bastante bien equipados  
 [21:18.000 --> 21:20.000] pero por ejemplo, si tú te jubilas  
 [21:20.000 --> 21:22.000] es la obligación de tus hijos  
 [21:22.000 --> 21:24.000] o de tu hijo  
 [21:24.000 --> 21:26.000] porque hubo también la ley de tu hijo  
 [21:26.000 --> 21:28.000] mantener a sus padres  
 [21:28.000 --> 21:30.000] y te lo aseguras privado  
 [21:30.000 --> 21:32.000] no  
 [21:32.000 --> 21:34.000] hay gente que sí lo tiene  
 [21:34.000 --> 21:36.000] pero contratados de Hong Kong  
 [21:36.000 --> 21:38.000] Macao  
 [21:38.000 --> 21:40.000] pero china  
 [21:40.000 --> 21:42.000] porque no hay propiedad privada en China  
 [21:42.000 --> 21:44.000] lo que hay es una especie  
 [21:44.000 --> 21:46.000] de sociedades  
 [21:46.000 --> 21:48.000] como el estado  
 [21:48.000 --> 21:50.000] por ejemplo, planta de ovalen y China  
 [21:50.000 --> 21:52.000] es una sociedad  
 [21:52.000 --> 21:54.000] de inversionistas alemanes  
 [21:54.000 --> 21:56.000] con el gobierno china  
 [21:56.000 --> 21:58.000] incluso hay sociedades de chinos  
 [21:58.000 --> 22:00.000] con el gobierno china  
 [22:00.000 --> 22:02.000] pero no hay propiedad  
 [22:02.000 --> 22:04.000] enteramente privada  
 [22:04.000 --> 22:06.000] incluso nos contaba esta chica  
 [22:06.000 --> 22:08.000] que te comento que la casa  
 [22:08.000 --> 22:10.000] que le viven sus padres  
 [22:10.000 --> 22:12.000] es una especie  
 [22:12.000 --> 22:14.000] de renta  
 [22:14.000 --> 22:16.000] o sea, cuando sus padres mueren  
 [22:16.000 --> 22:18.000] esa casa no la heredan los hijos  
 [22:18.000 --> 22:20.000] sino regresan al estado  
 [22:20.000 --> 22:22.000] hay casi así  
 [22:22.000 --> 22:24.000] o sea que rentan al estado  
 [22:24.000 --> 22:26.000] has de la idea que tú has una casa  
 [22:26.000 --> 22:28.000] con una hipoteca  
 [22:28.000 --> 22:30.000] entonces  
 [22:30.000 --> 22:32.000] no hay propiedad privada en China  
 [22:32.000 --> 22:34.000] entonces tu adquieres  
 [22:34.000 --> 22:36.000] o sea, estas diciendo que 1.400 millones de personas  
 [22:36.000 --> 22:38.000] no tienen casa propia  
 [22:38.000 --> 22:40.000] es el estado el que construye  
 [22:40.000 --> 22:42.000] les da para vivir a cambio de una renta  
 [22:42.000 --> 22:44.000] es como decir  
 [22:44.000 --> 22:46.000] que pagas la hipoteca  
 [22:46.000 --> 22:48.000] pero cuando tú te mueres esa propiedad  
 [22:48.000 --> 22:50.000] no es tuya  
 [22:50.000 --> 22:52.000] o sea, por más de capital  
 [22:52.000 --> 22:54.000] que hay de por más de que estas sacando la pobreza  
 [22:54.000 --> 22:56.000] como se están quitando un poco de libertad  
 [22:56.000 --> 22:58.000] o al menos  
 [22:58.000 --> 23:00.000] desde accidentes  
 [23:00.000 --> 23:02.000] se puede ver así  
 [23:02.000 --> 23:04.000] desde nuestra cultura  
 [23:04.000 --> 23:06.000] a cuál es la aspiración de  
 [23:06.000 --> 23:08.000] una ciudad  
 [23:08.000 --> 23:10.000] hacer tu patrimonio

[23:10.000 --> 23:12.000] hacer tu casa  
 [23:12.000 --> 23:14.000] una propiedad  
 [23:14.000 --> 23:16.000] de la quinta  
 [23:16.000 --> 23:18.000] una empresa  
 [23:18.000 --> 23:20.000] es la aspiración  
 [23:20.000 --> 23:22.000] pero allá  
 [23:22.000 --> 23:24.000] al menos eso en china no es pero  
 [23:24.000 --> 23:26.000] ¿cuáles son las aspiraciones  
 [23:26.000 --> 23:28.000] entonces en china, que obtienen en china  
 [23:28.000 --> 23:30.000] no sé, de mi edad, del cine, con 30 años  
 [23:30.000 --> 23:32.000] que terminó la universidad o que se estudian  
 [23:32.000 --> 23:34.000] o sea, lo primero es tratar  
 [23:34.000 --> 23:36.000] de recorrer el mundo  
 [23:36.000 --> 23:38.000] primera aspiración era conocer el mundo  
 [23:38.000 --> 23:40.000] porque ellos también ya están  
 [23:40.000 --> 23:42.000] ya valoran la cultura occidental  
 [23:42.000 --> 23:44.000] hace  
 [23:44.000 --> 23:46.000] 20 o 30 años la cultura occidental era  
 [23:46.000 --> 23:48.000] vista como algo cursivo  
 [23:48.000 --> 23:50.000] como algo  
 [23:50.000 --> 23:52.000] no grato  
 [23:52.000 --> 23:54.000] si, hoy están valorando  
 [23:54.000 --> 23:56.000] y luego poderse emplear  
 [23:56.000 --> 23:58.000] en alguna empresa  
 [23:58.000 --> 24:00.000] que les permita crecer  
 [24:00.000 --> 24:02.000] económicamente y personalmente  
 [24:02.000 --> 24:04.000] pensar en un joven como tú  
 [24:04.000 --> 24:06.000] emprender en china continental  
 [24:06.000 --> 24:08.000] es muy difícil  
 [24:10.000 --> 24:12.000] pero te he entendido que  
 [24:12.000 --> 24:14.000] a mi lo que me contó  
 [24:14.000 --> 24:16.000] Luis era que en china todo el mundo  
 [24:16.000 --> 24:18.000] buscaba el capital  
 [24:18.000 --> 24:20.000] y buscaba emprender de cualquier manera  
 [24:20.000 --> 24:22.000] siendo empleado, ponernos en política empresa  
 [24:22.000 --> 24:24.000] tratando de vender todo pero siempre que era  
 [24:24.000 --> 24:26.000] o sea, iban atrás del capital  
 [24:26.000 --> 24:28.000] que de hecho, hizo una comparación  
 [24:28.000 --> 24:30.000] no se puede decir que el dios  
 [24:30.000 --> 24:32.000] o la actual en china es el capital  
 [24:32.000 --> 24:34.000] pero no lo buscas en china  
 [24:34.000 --> 24:36.000] lo buscas  
 [24:36.000 --> 24:38.000] en la marca de extranjero  
 [24:38.000 --> 24:40.000] claro

[00:00.000 --> 00:12.400] De hecho, muchas de los jóvenes chinos trabajan para una empresa y buscan la actividad de  
 [00:12.400 --> 00:20.240] emprendimiento paralelo, pero esa actividad de emprendimiento paralela capital y todo  
 [00:20.240 --> 00:29.880] lo que les buscan no lo encuentran, no hay, a menos hasta lo mismo, no entiendo, no hay  
 [00:29.880 --> 00:36.320] una política de emprendedores, salvo que tú quieras ser socio del Estado, de hecho una  
 [00:36.320 --> 00:46.400] fábrica, la infraestructura, tú la maquinaria, los edificios son del Estado.  
 [00:46.400 --> 00:52.040] Básicamente si yo no sé ser un chico chino y recorrí el mundo y estoy poniendo mi emprendimiento,  
 [00:52.040 --> 00:56.720] básicamente mi emprendimiento incluso no es mío, es del Estado, pero yo gano en  
 [00:56.720 --> 01:03.840] paso lo que yo hago. O sea, el Estado te apoya con infraestructura, los edificios tienen por

[01:03.840 --> 01:12.080] ejemplo la nave industrial, la edita de maquinaria, pero tú administras y a cambio al Estado le das

[01:12.080 --> 01:18.080] una regalía. La diferencia principal está en que puedes ir acumulando un poco de capital.

[01:18.080 --> 01:22.440] de fruto de la actividad, pero normalmente lo sacan fuera de chico.

[01:22.440 --> 01:28.440] Pero en ese círculo yo pienso que, o sea, más o menos estoy entendiendo que si no como esta empresa,

[01:28.440 --> 01:34.520] que el Estado no es mi empresa, la infraestructura, yo le pago la regalía, pero es una vez yo creo

[01:34.520 --> 01:36.600] que apoyado del Estado yo puedo llegar más lejos.

[01:36.760 --> 01:42.840] Por supuesto, de hecho, yo puedo darle trabajo a otras personas y estas personas aquí ganarían mucho más

[01:42.840 --> 01:49.120] de lo que ganarían en el campo. Por ejemplo hay grandes corporaciones chinas que emplean a 4,

[01:49.120 --> 01:56.360] 5, 6 mil personas, donde ya los dueños de la operación son gente de muchísimo dinero.

[01:56.360 --> 02:02.640] ¿Y entendí? Esa es de modelo 80. Aunque la parte de la propiedad con China,

[02:02.800 --> 02:07.960] la presencia del Estado se le difícil. Pero eso obviamente tiene sus capitales fuera de China.

[02:07.960 --> 02:16.760] Por eso muchas empresas chinas comercializan a través de Tardes. Es decir, es una empresa de la

[02:16.760 --> 02:22.320] misma, del mismo me gozo, pero que está en domiciliar de Hong Kong. Esa medida no es ilegal o es en

[02:22.320 --> 02:30.480] China. Tiene la fábrica en China. Cierito? Pero la comercialización como Occidente la hacen a

[02:30.480 --> 02:36.160] través de una empresa de la misma, de los mismos dueños, pero en Hong Kong.

[02:36.160 --> 02:40.320] O se sienten y eso por si digo, pero eso no viene sin de legal porque me dijo que no puede ver

[02:40.320 --> 02:46.880] propiedad privada en China, en el continente. Es como que si yo no sé este celular, ustedes

[02:46.880 --> 02:51.880] dueños de ese celular, yo le estoy arreglando, pero yo tengo una línea fuera de la universidad.

[02:51.880 --> 02:55.240] Y si usted descubre que tengo una línea fuera de la universidad, no veo por eso.

[02:55.240 --> 03:00.400] No porque la legislación china no te prohibir. O sea, lo que tú no puedes es el dueño de la

[03:00.400 --> 03:07.040] propiedad china continental. Pero si fruto, por eso te digo, muchas de las fábricas en China

[03:07.040 --> 03:13.640] comercializan a través de Tardes. Los Tardes están localizados en Hong Kong, que son de ellos

[03:13.640 --> 03:19.880] mismos. Ahí ellos pueden cobrarse en dólares, porque en China continental no pueden cobrarse

[03:20.040 --> 03:28.160] en dólares. Entonces, luego esos dólares ellos le encertan en la economía china legalmente para

[03:28.160 --> 03:32.920] pagar la materia prima, pagar a los trabajadores. Pero hay un remanente, hay un margen, es cierto.

[03:32.920 --> 03:38.240] Ese margen se quedó en Hong Kong y ahí van acumulando el capital. En Hong Kong sí pueden tener

[03:38.240 --> 03:46.280] que ser un país capitalista. Entonces, ahí tú puedes tener todo lo que quieras en cuanto a...

[03:46.280 --> 03:50.560] Entonces, ahora puedes entender por qué el odio o el resentimiento también de China a Hong Kong.

[03:50.560 --> 03:59.800] Claro, sabes que los chinos dicen hoy que Hong Kong es parte del territorio chino. Pero de alguna

[03:59.800 --> 04:08.320] manera los Hong Kong, los de Hong Kong se vienen a aceptar el control del chino. Sin embargo,

[04:08.320 --> 04:14.200] China va ganando el terreno poco. Por ejemplo, y el sistema judicial chino ya predominó el sistema

[04:14.440 --> 04:21.360] poco. Pero no creo que a un futuro si China llega a apropiarse o llegar a tomar territorio en Hong Kong

[04:21.360 --> 04:26.000] Kong, no va a convertirse en Hong Kong, que es China. Y no va a ser la negocia de Hong Kong,

[04:26.000 --> 04:30.760] tiene una economía legal y va a pasar a ser una economía más proteccionista.

[04:30.760 --> 04:34.520] Y yo creo que más bien al revés. Pero tu China poco a poco se va a ir a abrir.

[04:34.520 --> 04:39.840] Sí. O sea, ellos de hecho ya se han ido avarientos.

[04:39.840 --> 04:41.960] ¿Y adónde quedaría el comunismo o la protección?

[04:41.960 --> 04:48.600] Yo creo que el comunismo se mantiene a nivel del control, de la economía.

[04:48.600 --> 05:01.000] O sea, tú puedes desarrollar, te dan un margen de acción, pero dentro de un esquema muy cerrado.

[05:01.760 --> 05:08.320] ¿A qué me requiere? De hecho, de alguna manera ya coexiste la propiedad privada de China.

[05:08.320 --> 05:14.120] ¿Cómo? No la propiedad de la tierra, de los edificios, pero sí de los negocios.

[05:14.120 --> 05:21.000] Por ejemplo, tú tienes una planta industrial que pertenece al Estado, la maquinaria, los

[05:21.000 --> 05:27.720] galpones, pero tú lo operas. Esto tu operas, tú eres el responsable de los trabajadores y le pagas

[05:27.720 --> 05:32.240] una regalía a la renta al Estado. Entonces, de alguna manera ya existe la propiedad privada,

[05:32.240 --> 05:36.240] porque los empleados son tuyos. No son empleados del Estado.

[05:36.240 --> 05:41.720] Exacto. Es verdad que creo. Hablando de lo que es de China, si ya tienen empleados privados

[05:41.720 --> 05:47.480] y además, digamos, yo puedo hacerme fortuna afuera o tal vez ir a vivir aparte sin que

[05:47.480 --> 05:53.960] el Estado me controle? De hecho, sí. De hecho, hay muchos chinos que ya tienen su independencia

[05:53.960 --> 06:02.040] o autonomía económica, salen de la China y hacen su vida fuera de China. De hecho, ya

[06:02.040 --> 06:08.080] muchos de estos chinos que ya tienen capacidad económica viajan por el mundo, son turistas,

[06:08.080 --> 06:14.920] ya es muy común encontrarles en Europa y Estados Unidos, Latinoamérica, como turistas,

[06:14.920 --> 06:20.000] lo que hace 20 años no ha habido. Entonces, claro, no es que ellos tienen prohibición

[06:20.080 --> 06:26.040] de salir de China. Entonces, puede ser que si hubo progresismo, si hubo progresismo de

[06:26.040 --> 06:30.440] cuanto a la cultura, bastante para la cara, tal vez el progresismo queda, como usted dijo,

[06:30.440 --> 06:34.760] en los más ancianos, como los papás de esta chica, creen amada, quedan los 25 años de

[06:34.760 --> 06:43.200] soltera. Ellos mantienen, todavía, cierta cultura cerrada. Pero ya los jóvenes tienen más opción

[06:43.200 --> 06:55.520] de hecho, hay muchos jóvenes chinos que incluso se casan, esto es exigente, forran. Entonces,

[06:55.520 --> 07:03.160] va a cambiar, va a cambiar. Pero es un sistema, incluso el eslogan de la China, es China un país

[07:03.160 --> 07:11.240] dos sistemas, es decir, un sistema de economía centralizada y están permitiendo bajar ciertas

[07:11.240 --> 07:18.840] reglas de desarrollo de la economía privada. En este punto, o sea, regresan a lo que quería

[07:18.840 --> 07:23.120] plantear de su iniciativa, cuando usted empezaba a negociar o cuando ya negociado, cuando ya

[07:23.120 --> 07:28.440] tenía el mayor conocimiento, con las administraciones, con chinos y demás, aparte de las tarjetas,

[07:28.520 --> 07:31.720] ¿puedo tratar de cultural que pueda hablar con ellos al momento de negociar?

[07:31.720 --> 07:41.960] A ver, hay que aprender el lenguaje corporal. Chino, por naturaleza, sonrío mucho. Entonces,

[07:44.200 --> 07:54.240] utiliza gestos afirmativos y sonríanlo. Entonces, tú das por sentado que te está entendiendo y

[07:54.240 --> 08:00.920] también que está aceptando lo que le dices. Sin embargo, eso no es así. O sea, es su forma de

[08:00.920 --> 08:08.040] interactuar. Te dice mucho, ya, ya, ya, sobrevivientemente. Tú asumes que están entendiendo

[08:08.040 --> 08:15.080] que están aceptando lo que tú le dices. Pero no es así. Entonces, uno va aprendiendo cuáles

[08:15.080 --> 08:23.040] son los verdaderos gestos de la verdadera aceptación de negocio. Por ejemplo, es cuando te invitan

[08:23.040 --> 08:32.360] a una pequeña ceremonia del té. Ellos tienen, son muy rigurosos, son muy celosos de su ceremonia del

[08:32.360 --> 08:41.400] té. Entonces, si un chino te invita a su ceremonia del té, que es una mesa grande que tiene como la

[08:41.400 --> 08:50.400] rejilla donde te van votando, calienta con la tetera del té, tacita sin oreja,

[08:50.400 --> 08:58.840] muy chiquitas te van poniendo. Y de rato en rato, el chino, coge, ve que ya te has tomado un poco y

[08:58.840 --> 09:06.360] ya está frío. Te votas sin preguntar. Si quieres más, no te preguntes. Te coge, te votas y te

[09:06.360 --> 09:14.600] pone más té. Y así pasas una, dos, tres horas conversando. Vas tomando poquito a poquito el té.

[09:15.560 --> 09:21.160] Entonces, esa es una ceremonia para ellos de aceptación, de confianza, que les dice hoy así,

[09:21.160 --> 09:29.880] se va a hacer con el té. Quiero hacer negocio. Pero eso se aprende con los años. Es como,

[09:29.880 --> 09:39.640] no sé, aquí en Occidente quedamos de tomar trago. Cuando tomamos un trago,

[09:39.800 --> 09:47.440] estamos riendo una cerveza para ellos, es la ceremonia del té. Eso no lo hace con todo el mundo.

[09:47.440 --> 09:57.760] Es especial para ellos. Es una demostración de que quiere hacer negocio contigo y que ha

[09:57.760 --> 10:07.040] adquirida confianza. En todos los mis años de tratamiento con ellos, tenemos solo dos ocasiones

[10:07.200 --> 10:14.000] invitación a hacer negocio. Esto quiere decir que normalmente en la primera cita,

[10:15.360 --> 10:22.320] no siempre hay mutua confianza para hacer negocio. Aunque esto ha ido cambiando,

[10:22.320 --> 10:26.480] porque en los días solo también empresas corporativizadas ya tienen un departamento

[10:26.480 --> 10:32.040] de negocio internacionales. En muchos de los casos ya hacen negocio con Latinoamérica,

[10:32.040 --> 10:40.280] mucho frecuente, con Ecuador. Ya superaste esa etapa de desconocimiento. Pero eso hace 20 años.

[10:40.280 --> 10:45.560] A lo que voy entendiendo es que nada, el choque cultural que estoy viendo no es tanto ya del

[10:45.560 --> 10:50.480] chino con el latino. Es más de latino con el chino, porque los chinos están preparando,

[10:50.480 --> 10:56.040] ellos recorren, aprenden idiomas, estudian y están preparados para conocer este lado,

[10:56.040 --> 11:00.280] pero ya salen. En cambio de latino, o sea, a los manos del cetrero estoy viendo el que toca,

[11:00.280 --> 11:03.000] con lo que no se le toca, puede ver y es más ese choque cultural que tiene,

[11:03.000 --> 11:08.200] es decir, de fascinarse con la cultura china. Ellos están mejor preparados para nosotros,

[11:08.200 --> 11:16.280] para saltar esos choques culturales y dudarles. Ellos siempre están preparados. Y cuando ya

[11:16.280 --> 11:21.520] teníamos, aparte de los armones del Teo como he estado presente, no ha habido ya ese problema

[11:21.520 --> 11:29.880] de idioma. Ahora te facilita mucho. De hecho, este aparato te facilita mucho, pero frente a frente.

[11:29.880 --> 11:39.960] Por eso, aún frente a frente. Tienes de este rato, vamos, traductor. Están en el siglo.

[11:39.960 --> 11:47.520] ¿Por qué? ¿Esto es del rato de hacer negocios? ¿O utilicen inglés o simplemente el traductor para

[11:47.520 --> 11:53.960] hablar? Cuando, en mi caso, yo si hablo inglés. Entonces, si hay una persona que puede entender

[11:53.960 --> 12:01.800] muy inglés, me comunico directamente. ¿Y el reto que no hable nada inglés? Si es que hay la necesidad,

[12:01.800 --> 12:12.280] este rato te facilita mucho. Por ejemplo, yo tengo aquí la posibilidad. Puedo incluso hablar. Por

[12:12.280 --> 12:24.000] ejemplo, el español a chino significado, se le digo. Hola, mucho gusto. Quiero conversar con usted.

[12:24.000 --> 12:33.640] Se está traducido. Y él puede venir.

[12:34.600 --> 12:39.280] Miao, muy feliz de que conocí a usted. Quiero conversar con usted.

[12:39.280 --> 12:53.000] Hace lo mismo aplastar el botón. Hoy, por hoy, la tecnología se ha vuelto una fórmula muy fácil

[12:53.000 --> 13:01.360] para poder aún entenderte cuando no tienes idioma. Y el reto es cerrar los negocios. O sea,

[13:01.360 --> 13:09.040] ya se llegó a un acuerdo, se llegó al precio. ¿Cómo se, hay una especie de ceremonia o es normal

[13:09.040 --> 13:15.520] de servició? Simplemente, para ellos es muy importante el choque de manos, ¿cierto?

[13:15.520 --> 13:25.680] Darte la mano, decir, quedamos así. Hoy ellos están acostumbrándose cada vez más a dejar las

[13:25.680 --> 13:33.720] cosas formales por escrito, mediante contratos, convenios. Porque es más bien una usanza de

[13:33.720 --> 13:43.600] Occidente. Pero si tú me veas con alemán, todo queda inscrito. Ahí no hay ámbito de

[13:43.600 --> 13:48.720] discrecionalidad. Es esto lo que acordamos. Puntas de acuerdo, lista. Entonces, ellos

[13:48.720 --> 13:54.840] están acostumbrando. Pero normalmente, a ver, en la mayoría de los casos uno tiene que ser

[13:54.840 --> 14:01.240] cuidadoso en seleccionar la empresa con la cual quieren negociar. Porque nosotros tenemos este rato

[14:01.240 --> 14:08.360] en caso de una empresa china que nos ofrecía la licencia de una marca que, según ellos,

[14:08.360 --> 14:16.680] podían otorgar la marca Pola roja. El rato del rato no pudieron otorgarla. Ellos tenían la

[14:16.680 --> 14:28.200] licencia para producto producido en China, pero no para vender, para ellos vender directamente.

[14:28.200 --> 14:36.080] Pero la marca no les permitía dar una sublicencia o un tercero. No obstante, ellos ya nos cobraron

[14:36.080 --> 14:45.960] 40.000 dólares por eso. Y hasta el día de hoy no podemos recuperar sus manos. Entendemos

[14:45.960 --> 14:53.680] que no hay mala fe. Si no fue desconocimiento y probablemente ellos usaron ese dinero,

[14:53.680 --> 15:01.480] tal vez de apagar la licencia al dueño de la marca, simplemente ellos también están tratando de

[15:01.480 --> 15:08.040] recuperarse el dinero para no devolverlo. Pero a veces ya ha pasado más de un año o dos. Entonces hay

[15:08.040 --> 15:15.840] que tener cuidado. La forma de tener cuidado es, cuando vas a una fe en China para contactar

[15:15.840 --> 15:24.800] posibles proveedores, necesariamente tienes que reconocer que la fe vas a terminar la fe. Eliges

[15:24.800 --> 15:30.760] dos, tres, cuatro potenciales por dos y vas a la fe para ver quiénes son, qué hacen. Y ver si

[15:30.760 --> 15:36.080] efectivamente es el fabricante que se está atendiendo. No, son terceros uno, dos, tres, cuatro,

[15:36.080 --> 15:47.760] siete, media. Entonces ya obviamente en el negocio que yo estoy, los proveedores de secades de

[15:47.760 --> 15:52.600] televisores, de televisores son empresas muy grandes, muy formales. Muchos de ellos,

[15:52.760 --> 16:01.080] marcas, inclusive, global. Por ejemplo, TCL, Heis en. Entonces, pero si vas, por ejemplo,  
[16:01.080 --> 16:09.760] a buscar, aquí hay este señor de un importador acopiado, es que él importa todo. Probablemente  
[16:09.760 --> 16:17.640] debe tener una oficina en China o tener contratado los servicios de una oficina especializada que le  
[16:17.640 --> 16:25.320] ayuda a verificar que con quién está tratando sea una empresa. De hecho, nosotros tenemos una oficina en China.  
[16:25.320 --> 16:27.520] Yo sé cuántas tienen en el negocio en China.  
[16:27.520 --> 16:32.040] Ah, prácticamente en China.  
[16:32.040 --> 16:41.680] Perdóname, en China, en China continental. Entonces, ahí tenemos una persona que no es contratada por  
[16:41.680 --> 16:51.560] nosotros. Es chino. Entonces, él trabaja solo para nosotros. Pero eso no suena como el  
[16:51.560 --> 16:55.720] mejor, porque inúndeme también me contaba que hacía lo mismo. Tiene ellos también. Claro,  
[16:55.720 --> 17:01.720] eso es algo mejor porque ya no tiene que estar con ese problema o va a ir sin tal vez esa  
[17:01.720 --> 17:05.680] expectativa de que el negocio pueda salir mal porque esta persona está trabajando, está revisando  
[17:05.680 --> 17:10.520] constantemente. O sea, es directamente que está revisando en China para que no salga más el negocio,  
[17:10.520 --> 17:13.560] como dice, revisa instalaciones, fábricas y demás.  
[17:13.560 --> 17:20.800] Y nosotros contratamos aparte a vendedores. Este caballero, cuando hay cada embarque,  
[17:20.800 --> 17:28.080] manda un habitó para chequear que efectivamente se cumplan con los controles de calidad y da  
[17:28.080 --> 17:31.040] el visto bueno para liberar el embarque.  
[17:31.040 --> 17:36.320] ¿En este punto? ¿Cómo creo? ¿Cómo piensa? ¿Tal vez haya visto alguna actitud de esta persona  
[17:36.320 --> 17:43.160] trabajando para ustedes? Bueno, él es muy proactivo. Entiendo que está contento de hecho,  
[17:43.160 --> 17:52.560] la delegación de mi empresa está en China. Se ha reunido con él. Parece que el hombre está  
[17:52.560 --> 18:00.400] bien, que está contento. Entonces, y en Drama tiene también otra oficina, pero ella es liderada  
[18:00.400 --> 18:08.520] por un ecuatoriano. Tiene a su cargo chinos, pero el líder es un ecuatoriano. El caso no es  
[18:08.520 --> 18:11.880] pero solo una persona con un asistente, pero no son chinos.  
[18:11.880 --> 18:16.280] Eso quisiera saber porque en el caso de Drama, obviamente, es un ecuatoriano y él ya sabe cómo funciona  
[18:16.280 --> 18:21.680] el equipo, pero ustedes contrataron a un chino. Entonces, ahí quisiera más indagar cómo es.  
[18:21.680 --> 18:29.200] Si hay alguna especie de dilema cultural o simplemente el ya acepta, trabaja por ustedes,  
[18:29.200 --> 18:32.880] estamos contentos y no hay ningún problema. O sea, yo me adapto a ellos y a esa tarde.  
[18:32.880 --> 18:47.440] A ver, este joven tiene mucho rodaje con tratar con Occidente. O sea, no inició desde muy joven  
[18:47.440 --> 18:56.600] trabajando para una empresa. No pedí desde hace 35, 38 años, pero desde muy joven, 22, 23 años,  
[18:56.600 --> 19:00.800] nosotros trabajamos para una empresa china que ya estaba internacionalizada.  
[19:00.800 --> 19:05.760] Entonces, tiene mucho contacto. De hecho, él viaja mucho el estado de Ecuador,  
[19:05.760 --> 19:11.200] hasta el México, hasta Estados Unidos, pero recientemente yo estuve en una feria en Las Vegas,  
[19:11.200 --> 19:16.200] en feria de tecnología y le hicimos que lo vayas desde China, que estudió con él.  
[19:16.200 --> 19:21.760] Entonces, ya es una persona que asimila como está asimilada la cultura.



[19:21.760 --> 19:43.360] Entonces, es una persona que ya tiene algunos años, no tiene, no es una persona que se le hace

[19:43.960 --> 19:58.760] como una persona de nosotros. Esta foto va a ser muy fácil. Entonces, este señor ya está familiarizado

[19:58.760 --> 20:08.600] con nosotros, ya trabajamos 7 años. Entonces, conoce, conoce la línea, conoce nuestra.

[20:13.360 --> 20:19.360] Él había trabajado para una fábrica que ensamblaba a TV de Samsung China, antes de venir.

[20:21.360 --> 20:25.360] ¿Y él solo se encarga, entonces, ya de la exportación?

[20:25.360 --> 20:31.360] O sea, él es el que nos consigue, él es el ti relación con los proveedores.

[20:31.360 --> 20:39.360] Entonces, él dice, son los precios, él se asegura luego de que se remo, a través de él llevamos el control

[20:39.360 --> 20:48.360] de los pagos, de todo, porque él está ahí. Él se reúne cada dos semanas, porque afortunadamente

[20:48.360 --> 20:57.360] uno de los principales proveedores de televisores está en la misma ciudad donde él vive, en Shenzhen.

[20:57.360 --> 21:05.360] Entonces, él se reúne con la gente de la empresa que nos provee, las edades y los televisores armados

[21:05.360 --> 21:09.360] para el resto de Latinoamérica, se reúne permanentemente.

[21:09.360 --> 21:17.360] Y aparte, cuando hay un embarque, teneros un auditor especializado que revisa y certifica el cumplimiento

[21:17.360 --> 21:26.360] de que haya toda la trazabilidad de la calidad y ver el embarque, y se aseguran de que vaya a puerto

[21:26.360 --> 21:28.360] de convicción adecuada.

[21:28.360 --> 21:34.360] En otra parte, esto de buscar proveedores no es nada sencillo, porque usted no cuenta.

[21:34.360 --> 21:40.360] O sea, si no tienes un, en el caso Mueso, en el caso Indurama, la empresa que conoce el medio,

[21:40.360 --> 21:43.360] y de hecho hay mucha gente embarazada.

[21:43.360 --> 21:49.360] Tenía una idea con un amigo de buscar un emprendimiento para buscar proveedores sin nada,

[21:49.360 --> 21:52.360] pero estoy viendo que va a ser bien difícil.

[21:52.360 --> 22:00.360] O sea, tienes que tener cuidado, y obviamente, por ejemplo, ayuda mucho a acudir a la jala china.

[22:00.360 --> 22:04.360] De hecho, no sé si tú no estabas creado todavía.

[22:04.360 --> 22:06.360] Tú regresaste después a la universidad.

[22:06.360 --> 22:08.360] Estás recién regresando a la universidad.

[22:08.360 --> 22:13.360] El año pasado tuvimos una charla y puso el Isodine, una charla,

[22:13.360 --> 22:20.360] auspiciada por una cámara ecuatoriana china, y vino el embajador chino.

[22:20.360 --> 22:24.360] Entonces, él nos.... no sé si el embajador va a agregar o comerciar,

[22:24.360 --> 22:30.360] pero lo que dijo es, el embajador chino está abierta a orientarte,

[22:30.360 --> 22:36.360] les ayuda a conseguir proveedores confiables, a averiguar si una empresa está legalmente constituida,

[22:36.360 --> 22:40.360] si tiene registros tributarios y todo.

[22:40.360 --> 22:42.360] Es muy bueno acudir al embajador china.

[22:42.360 --> 22:47.360] En caso de que lleguemos a sacar este emprendimiento a flote,

[22:47.360 --> 22:50.360] o sea, nosotros estamos empezando desde cero, obviamente,

[22:51.360 --> 22:56.360] podríamos acercarnos al embajador china, simplemente para dar información.

[22:56.360 --> 22:57.360] Claro.

[22:57.360 --> 22:59.360] No sé, me imagino.

[22:59.360 --> 23:01.360] Nos aporta un cliente que quiere traer celulares.

[23:01.360 --> 23:05.360] Entonces, vamos a averiguar sobre Huawei, digamos.

[23:05.360 --> 23:08.360] Vamos a averiguar, y decimos que los mejores proveedores,

[23:08.360 --> 23:11.360] los mejores proveedores, los analistas de los proveedores que tenían,

[23:11.360 --> 23:17.360] mejores de calificaciones o los mejores precios para Huawei.

[23:17.360 --> 23:19.360] A ver, ¿qué pasa que Huawei es una marca?

[23:20.360 --> 23:21.360] Me imagino.

[23:21.360 --> 23:28.360] Huawei probablemente tiene una opina representación para Latinoamérica

[23:28.360 --> 23:30.360] en algún país de Latinoamérica.

[23:30.360 --> 23:35.360] Pero por ejemplo, si tú quieres traer celulares, marca batita,

[23:35.360 --> 23:40.360] ahí sí puedes ir donde, a cada china,  
 [23:40.360 --> 23:45.360] yo quiero que me diga dirección, que me diga,  
 [23:45.360 --> 23:49.360] listado de empresas que podrían confiables,  
 [23:49.360 --> 23:52.360] que podrían proveerme de celulares.  
 [23:52.360 --> 23:55.360] Porque yo te digo, marcas como Huawei,  
 [23:55.360 --> 23:57.360] y ahora está entrando esta marca china,  
 [23:57.360 --> 24:00.360] hay una marca que sea Honor,  
 [24:00.360 --> 24:03.360] y ahora hay un montón de personas.  
 [24:03.360 --> 24:06.360] Son empresas que muy probablemente,  
 [24:06.360 --> 24:10.360] yo conozco el caso de Huawei,  
 [24:10.360 --> 24:12.360] Huawei tiene ya una opina en Colombia,  
 [24:13.360 --> 24:16.360] que atiende Colombia, Ecuador, Perú, Bolivia.  
 [24:16.360 --> 24:18.360] ¿Tiene una opina aquí también?  
 [24:18.360 --> 24:20.360] No, desde Colombia atiende en Ecuador.  
 [24:21.360 --> 24:24.360] Honor también es, muchos están en Colombia,  
 [24:24.360 --> 24:27.360] muy probablemente esas marcas chinas, globales,  
 [24:27.360 --> 24:30.360] ya tienen estructuradas...  
 [24:30.360 --> 24:33.360] ¿Tú quieres estructurar Huawei?  
 [24:33.360 --> 24:38.360] ¿Tú vas a asegurar que no lo te atacas por una opina encargada?  
 [24:38.360 --> 24:41.360] Básicamente el caso chino fue englobar el mundo,  
 [24:41.360 --> 24:43.360] el mundo en el que es ellos,  
 [24:43.360 --> 24:45.360] no son ellos, no son ellos,  
 [24:45.360 --> 24:48.360] porque eso sea cada aparato tecnológico,  
 [24:48.360 --> 24:52.360] cada herramienta, cualquier infraestructura,  
 [24:52.360 --> 24:55.360] cualquier máquina, se busca primero,  
 [24:55.360 --> 24:58.360] pienso que las primeras opciones ahora están chinas.  
 [24:58.360 --> 25:01.360] Claro, y algo que han hecho,  
 [25:01.360 --> 25:04.360] importante también es desarrollar marcas.  
 [25:04.360 --> 25:07.360] Tú ya tienes marcas chinas, globales,  
 [25:07.360 --> 25:10.360] porque tú tienes las televisiones TCL,  
 [25:10.360 --> 25:15.360] que son los pacientes como libertadores,  
 [25:15.360 --> 25:20.360] marcas chinas, países que lo hicieron mundial,  
 [25:20.360 --> 25:23.360] en celulares tienes Huawei, pero bueno,  
 [25:23.360 --> 25:26.360] Huawei, la parte de la televisión de celulares,  
 [25:26.360 --> 25:28.360] es una cosa de nosotros,  
 [25:28.360 --> 25:31.360] lo fuerte de Huawei es las redes,  
 [25:31.360 --> 25:34.360] el 5G, y eso es lo fuerte de ellos.  
 [25:34.360 --> 25:37.360] Entonces tienes ese tipo de empresas en China,  
 [25:37.360 --> 25:41.360] que son globales, ya no son empresas  
 [25:41.360 --> 25:45.360] que exportan,  
 [25:45.360 --> 25:47.360] hoy en que se llaman las marcas,  
 [25:47.360 --> 25:49.360] para que tú la pongas,  
 [25:49.360 --> 25:52.360] entonces ellos tienen, es como el caso de los vehículos,  
 [25:52.360 --> 25:54.360] ya con los vehículos,  
 [25:54.360 --> 25:56.360] rey duro, son marcas,  
 [25:56.360 --> 25:58.360] están creciendo y se están desarrollando.  
 [25:58.360 --> 26:00.360] ¿Están desarrollando una aparición, el resto del mundo también?  
 [26:00.360 --> 26:03.360] Claro, ah no, rey duro es una de las marcas  
 [26:03.360 --> 26:05.360] más vendidas de vehículos,  
 [26:05.360 --> 26:07.360] y hablando de eso, de los celulares,  
 [26:07.360 --> 26:10.360] de los carros y todo eso,  
 [26:10.360 --> 26:12.360] cuando usted fue por allí,  
 [26:12.360 --> 26:15.360] aparte de lo que me contaba como el tren,  
 [26:15.360 --> 26:18.360] ¿cómo es el transporte y cómo es la defensa tecnológica  
 [26:18.360 --> 26:23.360] de este país, de la latina médica, China?  
 [26:23.360 --> 26:26.360] China es un país,  
 [26:26.360 --> 26:29.360] el más avanzado tecnológico,  
 [26:29.360 --> 26:34.360] desde que llegas al aeropuerto,  
 [26:34.360 --> 26:36.360] las migraciones,  
 [26:36.360 --> 26:39.360] tiene una cámara que te hace

[26:39.360 --> 26:41.360] escañe facial,  
 [26:41.360 --> 26:43.360] para comprobar que eres tú,  
 [26:43.360 --> 26:45.360] la foto que está en el transporte,  
 [26:45.360 --> 26:47.360] o sea,  
 [26:47.360 --> 26:50.360] tienes un sistema de transporte público,  
 [26:50.360 --> 26:52.360] primerísimo nivel,  
 [26:52.360 --> 26:55.360] trenes, trenes balas,  
 [27:00.360 --> 27:02.360] transporte.  
 [27:05.360 --> 27:08.360] El transporte ya es más en tren,  
 [27:08.360 --> 27:10.360] es el transporte público,  
 [27:10.360 --> 27:12.360] antes que privado,  
 [27:12.360 --> 27:14.360] bueno, ya que no hay privado,  
 [27:14.360 --> 27:16.360] pero los carros,  
 [27:16.360 --> 27:18.360] también, no digo, pero ahí vas,  
 [27:18.360 --> 27:20.360] o sea, ¿cómo le puedes explicar?  
 [27:20.360 --> 27:22.360] Aquí, por ejemplo, el transporte es más privado,  
 [27:22.360 --> 27:24.360] o sea, hay más carros que personas  
 [27:24.360 --> 27:26.360] que vayan embayando sin ser.  
 [27:26.360 --> 27:28.360] Sí,  
 [27:28.360 --> 27:30.360] hay más carros que personas  
 [27:30.360 --> 27:32.360] que vayan embayando sin ser.  
 [27:32.360 --> 27:34.360] Vayan embayando sin ser.  
 [27:34.360 --> 27:36.360] No lo sé.  
 [27:36.360 --> 27:38.360] ¿Para ya si hay un nivel de carros?  
 [27:38.360 --> 27:40.360] Claro.  
 [27:40.360 --> 27:42.360] Entonces,  
 [27:46.360 --> 27:48.360] bueno,  
 [27:48.360 --> 27:50.360] entonces tienes un gran sistema de transporte,  
 [27:52.360 --> 27:54.360] y tienes metro en las ciudades,  
 [27:54.360 --> 27:56.360] en los buses, en los buses eléctricos,  
 [27:56.360 --> 27:58.360] también tienes la gente que tiene auto privado.  
 [27:58.360 --> 28:00.360] Lo que sí,  
 [28:00.360 --> 28:02.360] todas las marcas de vehículos  
 [28:02.360 --> 28:04.360] son fabricadas en China,  
 [28:04.360 --> 28:06.360] aunque sean de marcas españolas.  
 [28:06.360 --> 28:08.360] No sé,  
 [28:08.360 --> 28:10.360] lo toyo, lo toyo,  
 [28:10.360 --> 28:12.360] es fabricado en China,  
 [28:12.360 --> 28:14.360] sino en el parque,  
 [28:14.360 --> 28:16.360] un Renault,  
 [28:16.360 --> 28:18.360] pero todo,  
 [28:18.360 --> 28:20.360] los Volkswagen,  
 [28:20.360 --> 28:22.360] todos tienen grandes autopistas.  
 [28:22.360 --> 28:24.360] Y en el caso de entretenimiento,  
 [28:24.360 --> 28:26.360] ¿cómo es por ello?  
 [28:26.360 --> 28:28.360] En el caso de entretenimiento.  
 [28:28.360 --> 28:30.360] Hablando como por ejemplo aquí,  
 [28:30.360 --> 28:32.360] bueno, hace 10 años,  
 [28:32.360 --> 28:34.360] digamos, de la televisión,  
 [28:34.360 --> 28:36.360] y ahora todo el mundo pasa en sus celulares.  
 [28:36.360 --> 28:38.360] ¿Cómo es el entretenimiento?  
 [28:38.360 --> 28:40.360] O sea,  
 [28:42.360 --> 28:44.360] los orientales,  
 [28:44.360 --> 28:46.360] y específicamente los chinos,  
 [28:46.360 --> 28:48.360] son muy tecnológicos.  
 [28:48.360 --> 28:50.360] Entonces ellos  
 [28:50.360 --> 28:52.360] tienen todo tipo de,  
 [28:52.360 --> 28:54.360] usan la tecnología para entretener  
 [28:54.360 --> 28:56.360] la televisión.  
 [28:56.360 --> 28:58.360] Por ejemplo, allá,

[28:58.360 --> 29:00.360] es muy fuerte,  
[29:00.360 --> 29:02.360] y allá tienen  
[29:02.360 --> 29:04.360] muchas operadoras,  
[29:04.360 --> 29:06.360] Netflix,  
[29:06.360 --> 29:08.360] que te ofrecen películas, series,  
[29:08.360 --> 29:10.360] que te ofrecen  
[29:10.360 --> 29:12.360] juegos en sean.  
[29:12.360 --> 29:14.360] Después de estar,  
[29:14.360 --> 29:16.360] por ejemplo,  
[29:16.360 --> 29:18.360] jugando el juego de última generación,  
[29:20.360 --> 29:22.360] no tienes que tener decidido  
[29:22.360 --> 29:24.360] cuando lo escribes.  
[29:24.360 --> 29:26.360] Aquí ya está empezado.  
[29:28.360 --> 29:30.360] Tienes todo tipo  
[29:30.360 --> 29:32.360] de entretenimiento,  
[29:32.360 --> 29:34.360] restaurante,  
[29:36.360 --> 29:38.360] franquicias internacionales.  
[29:38.360 --> 29:40.360] Envolvía.  
[29:42.360 --> 29:44.360] Es franquicia internacional.  
[29:46.360 --> 29:48.360] Tienes todo tipo  
[29:48.360 --> 29:50.360] de tiendas.  
[29:52.360 --> 29:54.360] Tienes  
[29:54.360 --> 29:56.360] tiendas,  
[29:56.360 --> 29:58.360] tiendas,  
[29:58.360 --> 30:00.360] tiendas,  
[30:02.360 --> 30:04.360] y también entretenimiento.  
[30:04.360 --> 30:06.360] Obviamente, yo  
[30:06.360 --> 30:08.360] no te puedo hablar de entretenimiento,  
[30:08.360 --> 30:10.360] en COVID,  
[30:10.360 --> 30:12.360] dos veces que  
[30:12.360 --> 30:14.360] más en el restaurante,  
[30:14.360 --> 30:16.360] en la discoteca.  
[30:18.360 --> 30:20.360] Es todo.  
[30:20.360 --> 30:22.360] Pero en los jóvenes...  
[30:22.360 --> 30:24.360] En los datos de negociar,  
[30:24.360 --> 30:26.360] a usted le invitaron a la ceremonia del filme  
[30:26.360 --> 30:28.360] y le invitaron aparte,  
[30:28.360 --> 30:30.360] las dos veces  
[30:30.360 --> 30:32.360] de la misma opina que ven.  
[30:32.360 --> 30:34.360] Sí, pero digo, aparte de eso,  
[30:34.360 --> 30:36.360] no le invitaron a otro lado como bares, discotecas  
[30:36.360 --> 30:38.360] o restaurantes.  
[30:38.360 --> 30:40.360] Y en ese sentido,  
[30:40.360 --> 30:42.360] ellos no le vieron de cómo se entretenían.  
[30:42.360 --> 30:44.360] No sé, te decían, por ejemplo,  
[30:44.360 --> 30:46.360] hola una costumbre que tenemos aquí,  
[30:46.360 --> 30:48.360] en el país, desde entre amigos, jugó alguna.  
[30:48.360 --> 30:50.360] Sí, o sea,  
[30:50.360 --> 30:52.360] le diste la idea que jugó a un chino.  
[30:52.360 --> 30:54.360] No es muy diferente aquí.  
[30:54.360 --> 30:56.360] En sus gustos,  
[30:56.360 --> 30:58.360] en sus afinidades,  
[30:58.360 --> 31:00.360] o sea,  
[31:00.360 --> 31:02.360] chicos en el gusto del deporte,  
[31:02.360 --> 31:04.360] el mundo está creciendo mucho.  
[31:04.360 --> 31:06.360] De hecho,  
[31:06.360 --> 31:08.360] un día,  
[31:08.360 --> 31:10.360] en hotel me puse a ver un partido  
[31:10.360 --> 31:12.360] en el que jugaba.  
[31:12.360 --> 31:14.360] En el mismo equipo jugaba

[31:14.360 --> 31:16.360] en la lluvia,  
 [31:16.360 --> 31:18.360] el cuadro  
 [31:18.360 --> 31:20.360] pul, de Brasil,  
 [31:20.360 --> 31:22.360] en el estadio repleto.  
 [31:24.360 --> 31:26.360] Les gusta hacer deporte,  
 [31:26.360 --> 31:28.360] dablés,  
 [31:28.360 --> 31:30.360] comúnmente, jóvenes rotando  
 [31:32.360 --> 31:34.360] igual que acá.  
 [31:34.360 --> 31:36.360] Sobre todo los jóvenes.  
 [31:36.360 --> 31:38.360] Esta chica me contaba que ella le gustó  
 [31:38.360 --> 31:40.360] mucho las discotecas,  
 [31:40.360 --> 31:42.360] le gustó mucho salir con amigos.  
 [31:42.360 --> 31:44.360] Entonces, claro,  
 [31:44.360 --> 31:46.360] sobre todo la juventud,  
 [31:46.360 --> 31:48.360] y tú, jefe de  
 [31:48.360 --> 31:50.360] menos de 40 años,  
 [31:50.360 --> 31:52.360] no es muy diferente  
 [31:52.360 --> 31:54.360] al que los jóvenes  
 [31:54.360 --> 31:56.360] se visten igual,  
 [31:56.360 --> 31:58.360] utilizan el mismo tipo.  
 [31:58.360 --> 32:00.360] El usuario,  
 [32:00.360 --> 32:02.360] los ejecutivos,  
 [32:02.360 --> 32:04.360] los jóvenes,  
 [32:04.360 --> 32:06.360] los jóvenes utilizan como tú,  
 [32:06.360 --> 32:08.360] camisetas.  
 [32:08.360 --> 32:10.360] Pero al rato de negociar,  
 [32:10.360 --> 32:12.360] yo creo que deben estar formales,  
 [32:12.360 --> 32:14.360] a este sitio de nivel laboral.  
 [32:14.360 --> 32:16.360] Pero cuando tú vas en la calle,  
 [32:18.360 --> 32:20.360] ven a un joven, lo único que la diferencia es  
 [32:20.360 --> 32:22.360] un poquito más grande,  
 [32:22.360 --> 32:24.360] pero su forma  
 [32:24.360 --> 32:26.360] de hacer, sus aspiraciones.  
 [32:28.360 --> 32:30.360] Los jóvenes son bastante  
 [32:30.360 --> 32:32.360] y a más educados.  
 [32:32.360 --> 32:34.360] Los mayores, ¿no?  
 [32:34.360 --> 32:36.360] Lo que pasa es que ellos vienen  
 [32:36.360 --> 32:38.360] todavía de una cultura muy casina.  
 [32:38.360 --> 32:40.360] No todos,  
 [32:40.360 --> 32:42.360] así se encuentra más comúnmente.  
 [32:42.360 --> 32:44.360] Pero los jóvenes, ¿no?  
 [32:44.360 --> 32:46.360] Se pensaría que es al revés, porque aquí en Latinoamérica  
 [32:46.360 --> 32:48.360] se considera que es al revés.  
 [32:48.360 --> 32:50.360] Los jóvenes son más extraordinarios,  
 [32:50.360 --> 32:52.360] mientras que los mayores son más  
 [32:52.360 --> 32:54.360] más formales.  
 [32:54.360 --> 32:56.360] Los jóvenes son más recatados,  
 [32:56.360 --> 32:58.360] y los mayores son más...  
 [32:58.360 --> 33:00.360] Más que recatados, son más ya  
 [33:00.360 --> 33:02.360] occidentalizados.  
 [33:04.360 --> 33:06.360] Los chinos más viejos  
 [33:06.360 --> 33:08.360] no sabemos al cubierto.  
 [33:10.360 --> 33:12.360] Arribos desde Policía.  
 [33:12.360 --> 33:14.360] Esperar a los jóvenes,  
 [33:14.360 --> 33:16.360] si lo hacen.  
 [33:16.360 --> 33:18.360] Tienes restaurantes  
 [33:18.360 --> 33:20.360] de carnes argentinos, Brasilia nos.  
 [33:20.360 --> 33:22.360] Tienes cómo pasar.  
 [33:22.360 --> 33:24.360] No, basta la idea que Une Show, por ejemplo,  
 [33:24.360 --> 33:26.360] nos dio el perro coletero.

[33:26.360 --> 33:28.360] Aquí, por qué nos mirábamos,  
 [33:28.360 --> 33:30.360] estaban coreanos.  
 [33:30.360 --> 33:32.360] Estaban coreanos.  
 [33:36.360 --> 33:38.360] Entonces, ¿cómo viste  
 [33:38.360 --> 33:40.360] cómo están los jóvenes?  
 [33:40.360 --> 33:42.360] ¿Cómo es por acá?  
 [33:42.360 --> 33:44.360] Tú no los ves diferentes.  
 [33:44.360 --> 33:46.360] Más únicamente  
 [33:46.360 --> 33:48.360] sus rasgos físicos.  
 [33:48.360 --> 33:50.360] Son diferentes, ¿no?  
 [33:50.360 --> 33:52.360] Como puede ser de una persona  
 [33:52.360 --> 33:54.360] de Alemania o de Estados Unidos.  
 [33:54.360 --> 33:56.360] Para terminar, quiero hacer una pregunta.  
 [33:56.360 --> 33:58.360] Esto  
 [33:58.360 --> 34:00.360] es esencial.  
 [34:00.360 --> 34:02.360] ¿Usted considera que  
 [34:02.360 --> 34:04.360] en este caso los asiáticos,  
 [34:04.360 --> 34:06.360] en este caso la sociedad china,  
 [34:06.360 --> 34:08.360] o el chino así,  
 [34:08.360 --> 34:10.360] es más intelectual que latino?  
 [34:12.360 --> 34:14.360] A ver, resta una pregunta difícil.  
 [34:16.360 --> 34:18.360] Yo te diría  
 [34:18.360 --> 34:20.360] que  
 [34:20.360 --> 34:22.360] son mejor disciplinados.  
 [34:22.360 --> 34:24.360] ¿Cómo están?  
 [34:24.360 --> 34:26.360] Esa tiene  
 [34:26.360 --> 34:28.360] una mayor disciplina personal.  
 [34:28.360 --> 34:30.360] Eso les permite tocarse  
 [34:30.360 --> 34:32.360] mejor en lo que quieren.  
 [34:36.360 --> 34:38.360] Yo creo que es difícil  
 [34:38.360 --> 34:40.360] decir  
 [34:40.360 --> 34:42.360] que el latino,  
 [34:42.360 --> 34:44.360] el exijan,  
 [34:44.360 --> 34:46.360] el europeo,  
 [34:46.360 --> 34:48.360] el chino, es más intelectual.  
 [34:48.360 --> 34:50.360] Pero sí creo que  
 [34:50.360 --> 34:52.360] los tienen mejor.  
 [34:52.360 --> 34:54.360] Están más disciplinados.  
 [34:54.360 --> 34:56.360] ¿Qué quieren decir?  
 [34:56.360 --> 34:58.360] ¿Qué quieren?  
 [34:58.360 --> 35:00.360] ¿Qué quieren?  
 [35:00.360 --> 35:02.360] Están muy enfocados  
 [35:02.360 --> 35:04.360] en los desarrollos personales  
 [35:04.360 --> 35:06.360] de la sociedad china  
 [35:06.360 --> 35:08.360] laboral?  
 [35:08.360 --> 35:10.360] Creo  
 [35:10.360 --> 35:12.360] que eso sí.  
 [35:12.360 --> 35:14.360] ¿A lo que usted pudo ver  
 [35:14.360 --> 35:16.360] esta autodisciplina?  
 [35:16.360 --> 35:18.360] ¿De dónde cree que viene?  
 [35:18.360 --> 35:20.360] ¿Cómo cree que se llega a esta autodisciplina?  
 [35:20.360 --> 35:22.360] ¿Qué varios factores?  
 [35:22.360 --> 35:24.360] No, una duda de mejor  
 [35:24.360 --> 35:26.360] tiene que ver con que la cultura oriental  
 [35:26.360 --> 35:28.360] es muy machacada.  
 [35:28.360 --> 35:30.360] O sea, allá  
 [35:30.360 --> 35:32.360] los padres  
 [35:32.360 --> 35:34.360] tienen mucho respeto.  
 [35:34.360 --> 35:36.360] Por ejemplo,  
 [35:36.360 --> 35:38.360] y esto no sólo pasa en China,

[35:38.360 --> 35:40.360] en Corea, en Japón,  
 [35:40.360 --> 35:42.360] es muy raro  
 [35:42.360 --> 35:44.360] que el jefe  
 [35:44.360 --> 35:46.360] de una persona sea más joven.  
 [35:46.360 --> 35:48.360] O sea,  
 [35:48.360 --> 35:50.360] sí se respeta mucho  
 [35:50.360 --> 35:52.360] la cultura vegetariana de edad.  
 [35:52.360 --> 35:54.360] Hay mucho respeto  
 [35:54.360 --> 35:56.360] por la sabiduría de edad.  
 [35:56.360 --> 35:58.360] Los padres tienen todavía  
 [35:58.360 --> 36:00.360] una influencia muy grande  
 [36:00.360 --> 36:02.360] de los hijos.  
 [36:02.360 --> 36:04.360] Y los hijos respetan mucho  
 [36:04.360 --> 36:06.360] a sus padres aún en la naturaleza de edad.  
 [36:06.360 --> 36:08.360] Pero que en occidente  
 [36:08.360 --> 36:10.360] como es un problema latino,  
 [36:10.360 --> 36:12.360] es que en occidente  
 [36:12.360 --> 36:14.360] los chicos llegan a los 18 años  
 [36:14.360 --> 36:16.360] y verán  
 [36:16.360 --> 36:18.360] en la cita de los padres,  
 [36:18.360 --> 36:20.360] ya no tienen  
 [36:20.360 --> 36:22.360] ese vínculo de controles  
 [36:22.360 --> 36:24.360] y hasta nada en la etapa  
 [36:24.360 --> 36:26.360] de vivir su vida.  
 [36:26.360 --> 36:28.360] Y a veces eso también les hace  
 [36:28.360 --> 36:30.360] desagradar.  
 [36:30.360 --> 36:32.360] ¿Qué quiero en mi vida?  
 [36:32.360 --> 36:34.360] ¿A dónde voy?  
 [36:34.360 --> 36:36.360] Estoy estudiando esta materia,  
 [36:36.360 --> 36:38.360] esta carrera, es la que quiero, no es la que quiero.  
 [36:38.360 --> 36:40.360] Quiero querer vivir en un país,  
 [36:40.360 --> 36:42.360] no quiero querer vivir en un país.  
 [36:42.360 --> 36:44.360] Quiero hacer un emprendimiento,  
 [36:44.360 --> 36:46.360] no quiero hacer un emprendimiento.  
 [36:46.360 --> 36:48.360] Tienes mucho más campo de acción.  
 [36:48.360 --> 36:50.360] Esa es tu amenaza que tu mente se distraiga más.  
 [36:50.360 --> 36:52.360] Pero en cambio ellos  
 [36:52.360 --> 36:54.360] están mucho y saben  
 [36:54.360 --> 36:56.360] que  
 [36:56.360 --> 36:58.360] lo mejor que pueden hacer  
 [36:58.360 --> 37:00.360] es tratar de conseguir  
 [37:00.360 --> 37:02.360] una beca de gobierno chino  
 [37:02.360 --> 37:04.360] para ir a estudiar fuera  
 [37:04.360 --> 37:06.360] para aprender el fluido.  
 [37:06.360 --> 37:08.360] Porque eso les va a garantizar  
 [37:08.360 --> 37:10.360] el poder de insertarse  
 [37:10.360 --> 37:12.360] en una empresa china  
 [37:12.360 --> 37:14.360] que busque, sobre todo, jóvenes  
 [37:14.360 --> 37:16.360] que tengan habilidades lingüísticas  
 [37:16.360 --> 37:18.360] y obviamente bien preparadas.  
 [37:18.360 --> 37:20.360] Hay gente  
 [37:20.360 --> 37:22.360] sumamente bien preparadas  
 [37:22.360 --> 37:24.360] este rato.  
 [37:24.360 --> 37:26.360] En todas las opciones.  
 [37:26.360 --> 37:28.360] Y claro,  
 [37:28.360 --> 37:30.360] el emprendimiento  
 [37:30.360 --> 37:32.360] allá sí es  
 [37:32.360 --> 37:34.360] pero yo diría que  
 [37:34.360 --> 37:36.360] más que nada  
 [37:36.360 --> 37:38.360] los jóvenes buscan aplicarse bien

[37:38.360 --> 37:40.360] en una empresa.  
 [37:40.360 --> 37:42.360] Permite  
 [37:42.360 --> 37:44.360] ese crecimiento desde el rato personal  
 [37:44.360 --> 37:46.360] y personal.  
 [37:46.360 --> 37:48.360] Cuando quieren cierta experiencia  
 [37:48.360 --> 37:50.360] sí intentan  
 [37:50.360 --> 37:52.360] el emprendimiento, sobre todo,  
 [37:52.360 --> 37:54.360] y hasta tarde.  
 [37:54.360 --> 37:56.360] Y en muchísimos casos les ha ido mal  
 [37:56.360 --> 37:58.360] yo conozco por ejemplo la familia  
 [37:58.360 --> 38:00.360] esta chica  
 [38:00.360 --> 38:02.360] es dueña de la fábrica serán  
 [38:02.360 --> 38:04.360] por eso esta chica  
 [38:04.360 --> 38:06.360] conoce el medio  
 [38:06.360 --> 38:08.360] y ella trabaja con su familia  
 [38:08.360 --> 38:10.360] pero  
 [38:10.360 --> 38:12.360] de tiempo en tiempo  
 [38:12.360 --> 38:14.360] actúa como guía  
 [38:14.360 --> 38:16.360] guía de negocio.  
 [38:16.360 --> 38:18.360] Entonces  
 [38:18.360 --> 38:20.360] ellos nos explicaban  
 [38:20.360 --> 38:22.360] máquinas  
 [38:24.360 --> 38:26.360] pero en negocios de ellos  
 [38:26.360 --> 38:28.360] son los que los responsables por los empleados  
 [38:28.360 --> 38:30.360] obviamente  
 [38:30.360 --> 38:32.360] tienen su utilidad  
 [38:32.360 --> 38:34.360] su utilidad normalmente la sacan  
 [38:36.360 --> 38:38.360] una parte la tienen en China  
 [38:38.360 --> 38:40.360] que sí pueden invertir  
 [38:40.360 --> 38:42.360] en otros negocios  
 [38:42.360 --> 38:44.360] pueden ser socios en otros negocios  
 [38:44.360 --> 38:46.360] pero también en una parte la sacan en una edad dura  
 [38:46.360 --> 38:48.360] en dólares  
 [38:48.360 --> 38:50.360] la chica quería  
 [38:50.360 --> 38:52.360] porque quería dólares  
 [38:52.360 --> 38:54.360] quería viajar  
 [38:54.360 --> 38:56.360] entonces  
 [38:56.360 --> 38:58.360] para viajar  
 [38:58.360 --> 39:00.360] necesitas hacer una solicitud  
 [39:00.360 --> 39:02.360] pueden  
 [39:02.360 --> 39:04.360] memorarse  
 [39:04.360 --> 39:06.360] dos, tres, seis meses  
 [39:06.360 --> 39:08.360] y aprobarte  
 [39:08.360 --> 39:10.360] claro si tú tienes ya  
 [39:10.360 --> 39:12.360] dólares  
 [39:12.360 --> 39:14.360] preocupas  
 [39:14.360 --> 39:16.360] tu dinero  
 [39:16.360 --> 39:18.360] tienes un problema que un chino vaya a calcar  
 [39:18.360 --> 39:20.360] a ver  
 [39:20.360 --> 39:22.360] hay control migratorio  
 [39:24.360 --> 39:26.360] yo viajé  
 [39:26.360 --> 39:28.360] de Guangzhou a Hong Kong  
 [39:28.360 --> 39:30.360] y bueno  
 [39:30.360 --> 39:32.360] muera extranjero  
 [39:32.360 --> 39:34.360] paso es muy rápido  
 [39:34.360 --> 39:36.360] es que los ecuatoriales no necesitamos visa  
 [39:36.360 --> 39:38.360] para entrar en Hong Kong  
 [39:38.360 --> 39:40.360] a los chinos les da sus preguntas  
 [39:40.360 --> 39:42.360] para que la acuerda  
 [39:42.360 --> 39:44.360] igual que cuando todas las vías están vendidas



[39:44.360 --> 39:46.360] a los extranjeros  
[39:46.360 --> 39:48.360] normalmente hay una fila  
[39:48.360 --> 39:50.360] para extranjeros  
[39:50.360 --> 39:52.360] y no se la que pasa por ahí de vuelta  
[39:52.360 --> 39:54.360] más bien, cuando regresas  
[39:54.360 --> 39:56.360] a China te pregunta por qué fuiste a Hong Kong  
[39:58.360 --> 40:00.360] fuiste así de turismo  
[40:00.360 --> 40:02.360] nos recomendaron que  
[40:02.360 --> 40:04.360] digamos que fue  
[40:04.360 --> 40:06.360] de turismo  
[40:06.360 --> 40:08.360] pero si dices que fuiste en negocios  
[40:08.360 --> 40:10.360] por qué dino desde China  
[40:10.360 --> 40:12.360] por qué dino desde China  
[40:12.360 --> 40:14.360] desde la salida de China  
[40:14.360 --> 40:16.360] es lo que nos recomienda la chica  
[40:16.360 --> 40:18.360] cuando vayamos a Hong Kong  
[40:18.360 --> 40:20.360] usted diga  
[40:20.360 --> 40:22.360] cuando regreses a China  
[40:22.360 --> 40:24.360] por qué vayamos a regresar a China  
[40:24.360 --> 40:26.360] seguir con nosotros  
[40:26.360 --> 40:28.360] nos preguntaron  
[40:28.360 --> 40:30.360] que qué vinimos a hacer en Hong Kong  
[40:30.360 --> 40:32.360] turismo  
[40:32.360 --> 40:34.360] allá  
[40:34.360 --> 40:36.360] pero a los chinos si  
[40:36.360 --> 40:38.360] la ganan para así  
[40:38.360 --> 40:40.360] para terminar, tal vez alguna  
[40:40.360 --> 40:42.360] el problema que tuve los 40.000 dólares  
[40:42.360 --> 40:44.360] aparte de eso, tuve alguna  
[40:44.360 --> 40:46.360] alguna mala experiencia en negociando  
[40:46.360 --> 40:48.360] negociando con China  
[40:48.360 --> 40:50.360] con los chinos?  
[40:50.360 --> 40:52.360] si, varias, varias  
[40:52.360 --> 40:54.360] a veces  
[40:54.360 --> 40:56.360] confías  
[40:56.360 --> 40:58.360] en que  
[40:58.360 --> 41:00.360] por ejemplo te envían  
[41:00.360 --> 41:02.360] un producto cierto standard  
[41:02.360 --> 41:04.360] de calidad  
[41:04.360 --> 41:06.360] que fiel  
[41:06.360 --> 41:08.360] de hecho ahora tenemos un problema muy serio  
[41:10.360 --> 41:12.360] con un proveedor  
[41:12.360 --> 41:14.360] de  
[41:14.360 --> 41:16.360] secades de televisores  
[41:16.360 --> 41:18.360] que las pantallas salieron afectuosas  
[41:18.360 --> 41:20.360] entonces  
[41:20.360 --> 41:22.360] el proveedor  
[41:22.360 --> 41:24.360] resta a su vez  
[41:24.360 --> 41:26.360] echa la culpa al proveedor  
[41:26.360 --> 41:28.360] de los paneles, las pantallas  
[41:28.360 --> 41:30.360] por eso es que nosotros ahora  
[41:30.360 --> 41:32.360] contratamos  
[41:32.360 --> 41:34.360] un auditor  
[41:34.360 --> 41:36.360] y vaya a chequear que haya  
[41:36.360 --> 41:38.360] los controles de calidad de calidad  
[41:38.360 --> 41:40.360] que sucedió ahí, mala comunicación  
[41:40.360 --> 41:42.360] porque a lo que me cuento ustedes  
[41:42.360 --> 41:44.360] que ellos se dedican bastante  
[41:44.360 --> 41:46.360] y son bastante disciplinados  
[41:46.360 --> 41:48.360] que crees que sucedió ahí?

[41:48.360 --> 41:50.360] y  
[41:50.360 --> 41:52.360] a algún corpore salió?  
[41:52.360 --> 41:54.360] pero no es  
[41:54.360 --> 41:56.360] exactamente así  
[41:56.360 --> 41:58.360] no sé como por ejemplo aquí  
[41:58.360 --> 42:00.360] este tipo me quiso a esta forma  
[42:00.360 --> 42:02.360] eso no, jamás  
[42:02.360 --> 42:04.360] hay de todo  
[42:04.360 --> 42:06.360] no podemos  
[42:06.360 --> 42:08.360] poner armando al pueblo y los hijos chinos  
[42:08.360 --> 42:10.360] con súper logrados  
[42:10.360 --> 42:12.360] por eso  
[42:14.360 --> 42:16.360] no podemos  
[42:16.360 --> 42:18.360] formar  
[42:18.360 --> 42:20.360] varias experiencias  
[42:20.360 --> 42:22.360] para eso serviría  
[42:22.360 --> 42:24.360] lo que usted nos mencionó al inicio  
[42:24.360 --> 42:26.360] del lenguaje corporal y saber  
[42:26.360 --> 42:28.360] qué necesita. Hay que aprender  
[42:28.360 --> 42:30.360] ciertas expresiones  
[42:30.360 --> 42:32.360] a veces  
[42:32.360 --> 42:34.360] el oriental  
[42:34.360 --> 42:36.360] precisamente el chino tiene una característica  
[42:36.360 --> 42:38.360] que te muestra cambios  
[42:38.360 --> 42:40.360] de ámbito muy rápido  
[42:40.360 --> 42:42.360] de un trato  
[42:42.360 --> 42:44.360] amable, sonrío, se pone en serio  
[42:44.360 --> 42:46.360] con falsa labor  
[42:46.360 --> 42:48.360] da comida  
[42:48.360 --> 42:50.360] golpea la mesa  
[42:50.360 --> 42:52.360] a ver si no quiero decir  
[42:52.360 --> 42:54.360] que este diálogo se rompió  
[42:54.360 --> 42:56.360] simplemente  
[42:56.360 --> 42:58.360] quiere hacer énfasis en algo  
[42:58.360 --> 43:00.360] y luego se tranquiliza nuevamente  
[43:00.360 --> 43:02.360] son cosas que uno va a aprender  
[43:02.360 --> 43:04.360] bien  
[43:04.360 --> 43:06.360] y también uno aprende circasiamente  
[43:06.360 --> 43:08.360] que quiero decir con circasiamente  
[43:08.360 --> 43:10.360] o sea  
[43:10.360 --> 43:12.360] tampoco hay que pensar  
[43:12.360 --> 43:14.360] que  
[43:14.360 --> 43:16.360] al día de hoy en pleno siglo XXI  
[43:16.360 --> 43:18.360] el chino te va  
[43:18.360 --> 43:20.360] te pide el 100  
[43:20.360 --> 43:22.360] y le vas a pagar 50  
[43:22.360 --> 43:24.360] entiendo  
[43:24.360 --> 43:26.360] ya, tal vez descuenta un 5  
[43:26.360 --> 43:28.360] hasta un 10% es razonable  
[43:28.360 --> 43:30.360] ya no es como  
[43:30.360 --> 43:32.360] sonrío ser  
[43:32.360 --> 43:34.360] entonces a veces uno va con idea  
[43:34.360 --> 43:36.360] que estos chinos yo les regateo  
[43:36.360 --> 43:38.360] y saco la tercera parte del precio  
[43:38.360 --> 43:40.360] no es así  
[43:40.360 --> 43:42.360] ve asome  
[43:42.360 --> 43:44.360] de esas globalizadas  
[43:44.360 --> 43:46.360] no es que llegas  
[43:46.360 --> 43:48.360] y lo hizo ya  
[43:48.360 --> 43:50.360] el celular no pide 100 dólares

[43:50.360 --> 43:52.360] yo lo preso 20  
 [43:52.360 --> 43:54.360] y lo decimos en término  
 [43:56.360 --> 43:58.360] tampoco es así  
 [43:58.360 --> 44:00.360] las cosas culturas  
 [44:00.360 --> 44:02.360] no es que el chino todo es baratísimo  
 [44:02.360 --> 44:04.360] yo preso lo que se hay en edad  
 [44:04.360 --> 44:06.360] no es del regateo del mercado  
 [44:06.360 --> 44:08.360] ahí si  
 [44:08.360 --> 44:10.360] yo fui a un mercado de relojes  
 [44:10.360 --> 44:12.360] de réplica  
 [44:12.360 --> 44:14.360] es un reaccionado  
 [44:14.360 --> 44:16.360] es claro, ahí si  
 [44:16.360 --> 44:18.360] piden 200  
 [44:18.360 --> 44:20.360] aprecio 100  
 [44:20.360 --> 44:22.360] si sale bien  
 [44:22.360 --> 44:24.360] aprecio el regateo del mercado  
 [44:24.360 --> 44:26.360] ya cuando estés hablando  
 [44:26.360 --> 44:28.360] de producto  
 [44:28.360 --> 44:30.360] de precios  
 [44:30.360 --> 44:32.360] material  
 [44:32.360 --> 44:34.360] no es un líder, promete  
 [44:34.360 --> 44:36.360] por último le hace saber  
 [44:36.360 --> 44:38.360] le dice  
 [44:38.360 --> 44:40.360] target Price  
 [44:40.360 --> 44:42.360] target  
 [44:42.360 --> 44:44.360] todo está de opción  
 [44:44.360 --> 44:46.360] no llevo  
 [44:46.360 --> 44:48.360] y si estás muy lejos  
 [44:48.360 --> 44:50.360] lo mejor es agradecerle  
 [44:50.360 --> 44:52.360] decirlo bien  
 [44:52.360 --> 44:54.360] está muy fuera  
 [44:54.360 --> 44:56.360] y eso no es falta de respeto  
 [44:56.360 --> 44:58.360] no porque no es  
 [44:58.360 --> 45:00.360] seriedad  
 [45:00.360 --> 45:02.360] yo necesito un celular  
 [45:02.360 --> 45:04.360] que cuesta 30 dólares  
 [45:04.360 --> 45:06.360] no si  
 [45:06.360 --> 45:08.360] ah no tengo eso  
 [45:08.360 --> 45:10.360] agradezco por haberme recibido  
 [45:10.360 --> 45:12.360] de las amantes  
 [45:12.360 --> 45:14.360] porque también  
 [45:14.360 --> 45:16.360] tiene que ver mucho con el estándar  
 [45:16.360 --> 45:18.360] tenemos un celular que puede variar  
 [45:18.360 --> 45:20.360] la pantalla  
 [45:20.360 --> 45:22.360] el rozador  
 [45:22.360 --> 45:24.360] la memoria  
 [45:24.360 --> 45:26.360] la cámara  
 [45:26.360 --> 45:28.360] si estoy buscando algo  
 [45:28.360 --> 45:30.360] la primera línea  
 [45:30.360 --> 45:32.360] para la base de la pirámide  
 [45:32.360 --> 45:34.360] celular  
 [45:34.360 --> 45:36.360] que la aquí puede variar  
 [45:36.360 --> 45:38.360] 120, 130 dólares  
 [45:38.360 --> 45:40.360] el celular masivo  
 [45:40.360 --> 45:42.360] realmente ya te vas a encontrar un pintador  
 [45:42.360 --> 45:44.360] pero no es una base  
 [45:44.360 --> 45:46.360] y si él no tiene para observar  
 [45:46.360 --> 45:48.360] te va a decir  
 [45:48.360 --> 45:50.360] pero lo que paso mucho será  
 [45:50.360 --> 45:52.360] yo no me embaf

[45:52.360 --> 45:54.360] yo no estaba a productos  
[45:54.360 --> 45:56.360] que yo pueda vender acá  
[45:56.360 --> 45:58.360] 8  
[45:58.360 --> 46:00.360] 6  
[46:00.360 --> 46:02.360] 8  
[46:02.360 --> 46:04.360] 8 dólares la baquilla de 16 pies  
[46:04.360 --> 46:06.360] ya con  
[46:06.360 --> 46:08.360] agradezco al destruidor  
[46:08.360 --> 46:10.360] ya incluyendo la pirámide  
[46:10.360 --> 46:12.360] quería decir que yo tenía que pagar allá a máximos  
[46:12.360 --> 46:14.360] 3 o 4 dólares  
[46:14.360 --> 46:16.360] porque viene el transporte  
[46:16.360 --> 46:18.360] los aranceles  
[46:18.360 --> 46:20.360] hay una serie de costos  
[46:20.360 --> 46:22.360] había gente que me decía  
[46:22.360 --> 46:24.360] mira, la calidad de mi producto  
[46:24.360 --> 46:26.360] es un target  
[46:26.360 --> 46:28.360] es para que yo te pueda vender  
[46:28.360 --> 46:30.360] un 12 dólar  
[46:30.360 --> 46:32.360] la baquilla más costosa  
[46:32.360 --> 46:34.360] que no me servía  
[46:34.360 --> 46:36.360] pero había otras veces  
[46:36.360 --> 46:38.360] y yo si te puedo darte mi producto  
[46:38.360 --> 46:40.360] más económico te comienzo  
[46:40.360 --> 46:42.360] así así  
[46:42.360 --> 46:44.360] así  
[46:44.360 --> 46:46.360] no puedes decirle a observar  
[46:46.360 --> 46:48.360] por ejemplo tuve  
[46:50.360 --> 46:52.360] una visita  
[46:52.360 --> 46:54.360] fábrica lujosísima  
[46:58.360 --> 47:00.360] que tenía productos  
[47:02.360 --> 47:04.360] baquillas  
[47:04.360 --> 47:06.360] los con filos de oro  
[47:06.360 --> 47:08.360] la porcelana china  
[47:08.360 --> 47:10.360] es la más preciosa del mundo  
[47:10.360 --> 47:12.360] obviamente  
[47:12.360 --> 47:14.360] el tipo de baquillas  
[47:14.360 --> 47:16.360] no puedes ir al mercado  
[47:16.360 --> 47:18.360] masivo  
[47:18.360 --> 47:20.360] son baquillas  
[47:20.360 --> 47:22.360] obviamente tal vez los diseños  
[47:22.360 --> 47:24.360] no son muy afines  
[47:24.360 --> 47:26.360] para nuestro gusto  
[47:26.360 --> 47:28.360] pero es producto muy fino  
[47:28.360 --> 47:30.360] la porcelana  
[47:30.360 --> 47:32.360] esto es un baño de oro  
[47:34.360 --> 47:36.360] entonces  
[47:36.360 --> 47:38.360] yo no puedo pretender ir a una fábrica  
[47:38.360 --> 47:40.360] de esta de un producto masivo  
[47:44.360 --> 47:46.360] entonces tengo que ir a  
[47:46.360 --> 47:48.360] zonas  
[47:48.360 --> 47:50.360] donde  
[47:50.360 --> 47:52.360] si pueda conseguir producto  
[47:52.360 --> 47:54.360] afina  
[47:54.360 --> 47:56.360] que yo estoy necesitar  
[47:56.360 --> 47:58.360] entonces yo creo que en ese sentido  
[47:58.360 --> 48:00.360] ellos valoran  
[48:00.360 --> 48:02.360] mucho la sinceridad  
[48:02.360 --> 48:04.360] estoy interesado  
[48:04.360 --> 48:06.360] no estoy interesado

[48:06.360 --> 48:08.360] y obviamente  
[48:08.360 --> 48:10.360] si no estás interesado  
[48:10.360 --> 48:12.360] no te van a agradecer  
[48:12.360 --> 48:14.360] entonces  
[48:14.360 --> 48:16.360] creo que es un poco por ejemplo  
[48:16.360 --> 48:18.360] estar un producto más afina  
[48:18.360 --> 48:20.360] si no tienes días  
[48:20.360 --> 48:22.360] puedo comer sin filo de oro  
[48:22.360 --> 48:24.360] y las cosas  
[48:24.360 --> 48:26.360] hay que buscar  
[48:26.360 --> 48:28.360] el mundo de la china  
[48:28.360 --> 48:30.360] es muy interesante  
[48:30.360 --> 48:32.360] es una oportunidad  
[48:32.360 --> 48:34.360] hay que ir prudentemente  
[48:34.360 --> 48:36.360] de la nada  
[48:38.360 --> 48:40.360] esto conozco lo que sería  
[48:40.360 --> 48:42.360] este

### 8.3 Transcript of interview of Engineer Fernando Ortiz

¿existe o es más o más conservadores?

el ritmo

político es comienzo

hay un solo partido

y la parte

política

define la vida de los chinos

muchísimo

tú no puedes moverte de una ciudad a otra

sin permiso

o sea dentro de un chino tiene que pedir una avisa

para moverse de una provincia a otra

no puede coger

los chinos

son muy estrictos

en un control

de su población

tipo gran hermano

pero es impresionante

en la parte política y social

tienen una

parte

ser muy

cuidadosos con sus

mayores  
sus papás  
está prohibido tener más de un hijo  
por ejemplo  
por muchos años  
se escuchan las políticas  
ya se acabó y pueden tener más hijos  
pero siempre puedes  
mantenerlo  
normalmente a veces familias de chinos  
con dos o tres guaguas  
no más de eso tampoco  
no les da  
el nivel  
a gracias a esta gran expansión  
ha sacado un montón de su clase  
pobre  
a clase media  
es una clase media de millones de chinos  
y  
una clase alta  
muy bajita, muy chiquita  
que son los reinos de las fábricas  
y  
pobreza extrema ya casi no hay en el país

pero son clase media y media baja  
ya están acostumbrados a este nivel de vida  
supongo es como que  
no sé, digamos que tiene que ver  
todo el mundo tiene la ambición de hacer  
sus emprendimientos  
allá porque no, es como que  
más bien allá  
esa es la parte política comunista  
pero la parte económica

totalmente capitalista  
o sea el chino  
está desesperado por hacer plata  
incluso valores  
culturales y religiosos  
se han perdido totalmente  
y el dios allá es el dinero  
sí hay miles de chinos  
que quieren salir adelante  
sacaron emprendimiento y así  
o sea y todo, cuando yo  
iba en  
cada mes había millonarios  
nuevos chinos, o sea así era  
así era el grande  
la expansión y el crecimiento que tenían  
estos vestidos  
has crecido muchísimo en ese país  
ritmo de, por ciento anual  
desde el año

o sea China tiene una expansión  
de un crecimiento  
más grande que cualquier otro país del mundo  
entonces tenían precios  
muy bajitos  
tenían una  
una realidad  
de sueldos bajos  
pero también costo de vida  
muy bajo  
y por eso la mano de euro de la barata  
y podían ser la fábrica del mundo  
así empezó  
ahora han tenido que ya  
subir, han ido adaptándose

China ha ido creciendo  
pero sigue siendo un país  
extremadamente rico  
en recursos naturales  
y el estado controla  
todo  
controla la tierra, es dueña de la tierra  
tú le alquilas al estado  
tu planta  
por años  
pagas unos impuestos pero la planta  
y el terreno es del estado  
quiere pasar por ahí una carretera  
y el cholito salga porque  
vamos a pasar una carretera por aquí  
y no tienes nada que decir  
el estado tiene  
todo lo que se tiene las de decir  
es un régimen comunista  
pero además también capitalista  
es rarísimo  
es totalitario las decisiones  
pero capitalista al máximo  
y la gente es loca por hacer dinero  
y hay mucho dinero en China  
este rato  
o sea en China más casadas  
en el dinero no se basan tanto en las ideologías  
políticas  
ideologías liberales como decir  
no sé soy que ellos  
no lo veo  
y tuve ya chinos  
flaquitos, todo el mundo era  
comida muy saludable, muy sano  
la comida ya es muy saludable



no hay pan, no hay levaduras  
no hay azúcar  
entonces la gente toma un té todo el día  
entonces son gente  
más sanas bastante  
entonces está haciendo las cosas bien  
pero allá los chinos  
por eso Xi Jinping le acaban de poner a elegir  
o sea  
allá sienten que la cosa funciona  
y se quejan  
a veces pero  
están felices por las cosas que se hacen  
ahí las redes  
trenes balas más adelante del mundo  
y las mejores comunicaciones  
este rato todo hay g en todas partes  
o sea  
en la casa de nuestro gerente  
desde hace  
cuando yo le fui a ver  
en  
, juntos  
él ya tenía  
megas de internet  
en la casa y tenía todo conectado  
toda televisión, toda la  
toda la vía web  
tenía cámaras en toda la casa  
de puro loco  
tecnología de punta  
de punta, ya marcas chinas totalmente  
y ellos ya entonces  
ya no ven tanto este lado argumental  
o decirse del campo  
decir una vida simple

ellos ya unas van a  
las ciudades, las ciudades  
inmensas por su mismo durísimo  
y ciudades de millones de personas  
las más  
las normales  
y al momento de negociar  
con ustedes todas las primeras veces  
usted dice que  
ustedes debieron acostumbrarse  
se estrenó tan solo de  
entonces esa comida de punta  
había que seguir en ese ritmo  
uno trataba de imponer alguna cosa ahí  
había por circuitos  
había que ir al ritmo  
de lo que te iba proponiendo  
el intérprete del chino  
uno que vaya a hacer negocio en China  
debe estar el ritmo de los chinos  
no pueden estar los chinos  
era difícil  
lo que sí ponías era tratar  
de mantener las reuniones más cortas  
y le decías al intérprete  
tratar en esta fábrica  
nada más  
en esas dos horas tiene que resolverse lo que queríamos resolver  
y de alguna manera se lograba  
manejar algo  
de nuestros tiempos  
pero en fábricas más grandes  
íbamos a pasarnos el día en la fábrica  
y al ritmo del chino  
y les estaban de comer  
y ellos nos invitaron a comer

y después se terminaba la reunión  
en la tarde  
exacto pues usted es de ese negocio con ellos  
¿tiene alguna ceremonia  
o tiene alguna cosa?  
no  
se pone sobre la mesa  
las cosas que se  
tratábamos de tener  
algo de información ya de antemano  
y  
cuando ellos nos cotizaban algún material  
nosotros ya tener algo  
de información y una propuesta  
el material está muy caro  
necesito el % de mejoras  
se hablaba ahí  
te dejaban en el ocho  
y así también  
y arrancábamos  
pedidos y nuestros  
en ese punto de negociar los precios  
sí había entonces negociado de una manera para ellos  
no era que siempre  
el chino  
ha habido el negociador  
y hay que estar al ritmo de ellos  
y tienes que  
tener a negociar con los chinos  
y en un mercado chino  
lo primero que te hacen  
te ven escañero y te dicen  
dólares  
puedes sacar dólares  
por puso  
ellos son mejor negociadores o no?

no  
creo que  
depende con quien te encuentres  
pero les gusta  
el tema  
del regatero  
era importante para ellos  
y se mataban de risas  
en el gringo de la línea  
y les contaban lo que ellos decían  
de beyes y se mataban de risas  
el jefe de dólares por la chacha  
para ellos es importante  
para ellos es importante el regatero  
es importante el regatero  
si  
y normalmente  
te da un precio super alto  
y tú tienes chance  
de reducir el regatero  
incluso ahora  
todavía puedes  
hacer un descuento  
en el transcurso  
de la discusión  
y ya le compramos  
y puedo negociar otra vez  
pero ustedes y sus jefes como son  
o como saben cuándo un trato es mejor  
con un chino a decirse por ejemplo  
ustedes en %  
y logran %  
porque no se puede lograr los %  
o los %  
hay que estar preparados  
hay que saber cuántos cuestan

tienes que saber  
cuando estás dispuesto a pagar  
hay que tener en cuenta que de China  
va a tomar mucho tiempo traer ese material  
a muchos chinos de que pagarles  
por anticipado  
entonces tú les pagas  
se ponen a producir  
y después te mandan  
entonces tú vas a tener  
una inversión alta  
en ese material  
antes de que llegue  
entonces mínimo tiene que ser  
económico  
de lo que puedas encontrar en mucha parte  
para que valga la pena  
sino financieramente  
no tienes sentido  
los chinos en ese punto  
con usted me dijo que por ejemplo  
a un americano le ven los huevos de  
\$ que puedo pagar  
\$ o \$  
ellos lo ven como una ganancia  
o como una burda  
y en el caso digamos de algo más como  
los negocios  
como que están el arce  
para estar felices  
de sacar un extra  
pero es como una especie de competencia  
que ellos lo toman  
y en los mercados  
te pasa eso  
hay unos mercados electrónicos

que tú entras y tienes  
\$ puestos de  
de audífonos  
también me pidieron por audífonos  
por unos Motívela  
en compré mi primer par  
con audífonos Motívela  
hasta ahora les tengo  
y me costaron \$  
que el chino me pidió \$  
de insolvencia  
me recuerdo en  
me dije no te doy  
no, tal vez me fui  
y a lo que me iba  
me vino otro día le dejo en  
porque era  
con la calculadora  
\$

me pidió y me pidió \$  
le puse  
te doy  
y me bajaba un poquito  
le volví a poner  
y le volví a pasar  
y al final le puse  
y ahí era  
y me vendió los audífonos \$  
y eso  
en el mercado  
en el mercado  
pero a gran escala también lo hace  
pero a gran escala hay que  
tener cuidado de que no te  
de que hagas en los negocios

me estoy yendo al otro lado del mundo  
para traer materia prima también  
tener cuidado de que le estoy trayendo  
y durándose  
ahí lo interesante es que tengo del otro lado  
volumen  
tengo seguridad de que le voy a comprar mucho tiempo  
y mensualmente le voy a comprar  
un montón, entonces ahí yo tengo una palanca  
importante  
y ahí tengo que aprender sobre  
el costo de la materia prima  
saber cuánto podría costar  
la energía, la mano de obra  
tener que estar bien desglosados  
para yo también poder opinar  
y pedirle un descuento  
al chino, si no tengo yo  
suficientes bases  
para negociar  
no le voy a sacar  
en el caso de los heterogélicos  
cuando se trae el producto de importación  
ellos tomen los seguros o ellos dan  
escoger  
depende de la negociación  
cuando se más F  
entonces ellos me ponen el producto en Guayaquil  
si yo negocio F o B  
entonces ellos me ponen  
en el puerto  
y yo pago desde el puerto hasta acá  
o sea, el incoterm  
es indispensable  
es claro que  
en el centro termino lo estás negociando

porque lo que se me dice, lo que yo estoy  
la batuta para negociar  
por así decirlo y es claro que también le voy a hacerlo  
también un rato de ver si es F o B o C  
porque es mucho más económico  
yo pienso que el cubierto de cotidiano  
es algo más seguro  
que la carga no se pierda  
esa parte es bien complicada  
y lo requiere mucho  
confiar en un chino  
el chino tienes  
calidad triple A  
pero también doble Z  
y todas las internas  
pero también tienes que aprender  
con quién estás en cono  
entonces evaluar tus proveedores es un mundo importante  
y no estaría en muchos años  
yo valido  
si el proveedor vale la pena o no  
sí ha tenido errores  
hemos tenido errores  
hemos detectado  
problemas  
y hemos cambiado de proveedores  
también hemos tenido proveedores que no nos cumplían  
o que estaban metidos en alguna  
otra cosa y no  
no eran más importantes para ellos  
todo eso es  
importante  
porque en la conversación  
entonces toma mucho tiempo  
tienes que ir tomando todas estas precauciones  
y tienes que



conversando con el chino  
hablando en inglés  
traduciéndole y que él conteste  
y muchas veces tú penas  
que el otro ya sabe al que  
que entendió  
yo me di cuenta que sería  
importantísimo decirle a ver  
que me repita  
qué es lo que da  
las cosas en la conversación  
y al final que quede claro  
y que él te repita  
y pues es tranquilo  
sí entendió  
muchas veces no sé  
la comunicación se corta  
pero yo supongo que el roto de negocio  
ya también se tenía que ver un contrato  
se hacen con ratos  
los contratos no se establecen  
qué herramientas se destacan  
pero  
es también un tema  
entonces puedes  
no puedes poner todo en un contrato  
o que no se puede  
tratas de poner muchas cosas  
precios comerciales  
crédito  
el tiempo que se va a tomar en producir  
la materia prima que va a tener  
y que vaya a estar seguro  
de poder producir la cantidad  
que necesitas para todos ustedes  
pero todo eso

tiene que estar en la conversación  
y vos estar tranquilo  
y si te va a poder producir  
¿Cómo es el tema de buscar proveedores?  
o sea, eso es un tema largo  
entonces  
porque yo te le cuento, realmente yo tenía una idea  
y era de ver el emprendimiento  
donde yo también no se pueda buscar  
proveedores de China  
de cualquier otro lado, según la carpeta  
pero según lo que me cuento  
usted me va a llevar mucho más tiempo  
de lo que tenía planeado, porque sería difícil  
hay que tener cuidado porque  
los celulares de China  
nos olvidamos de alguna otra cosa  
que si se pueda  
pero vas a tener  
juguetes de la China  
pero poder entender  
que ese proveedor de China  
es fabricante  
o es simplemente una tarde  
que está sentado en una oficina  
que sabe inglés y te contacta  
y que compra varias fábricas  
o que vende cualquier cosa  
estará comprando en las fábricas  
en buena calidad o te da un precio  
y después va y les compra  
una fábrica que no vale la pena  
y te manda la basura  
o sea, esa parte es complicada  
entonces  
a mi papá, no sé si te has metido

es interesante ver  
lo que él dice del proveedor  
y hay una parte  
donde puedes bajar la educación  
unas calificaciones de los recursos  
creo que social debe ayudar bastante  
nosotros no compramos aquí  
primero  
tenemos otra forma de llegar a la China  
pero a mí me parece que es  
bastante interesante como para intentar  
arrancar  
y si por ahí puedes conocer  
proveedores y lo que es un buen  
primer comienzo  
pero desde lo que es un buen proveedor  
es  
tomar tiempo  
pero todos los volúmenes se compran  
para un volumen más  
chico hay como el riesgo  
pero también el dinero  
no puede ser radio  
pero en el caso de los chivos  
en el caso de los chivos este mes  
me dice que ha roto la negocio  
y me parece que con todo lo que me contaba  
era no sé  
primordial o perdida del negocio  
pero me dice que también no es así  
en todos los casos que se hay  
pero es que los proveedores le han quedado mal  
o que no le han tratado como ferida  
encuentras de todo  
encuentras de todo  
es poder tener

realmente  
seria es importante  
ir probando  
entonces ahí  
la prueba es indispensable  
probarnos unas muestras  
que después del lote  
sea un poquito más grande  
no arriesgarse todo de golpe  
y no poner todos los vuelves en toda la red  
en una misma canasta  
encuentras con proveedores excelentes  
y puedes encontrar  
se podría decir que este es el tipo comercial  
todos los proveedores de chivos  
todo uno va a salir excelente  
porque ellos ponen el primer lugar de trabajo  
es mentira  
no, no, no  
hemos encontrado  
nos hemos dado la piedra  
en la zapata  
hay un par de historias  
en el drama de proveedores que fueron un desastre  
y tuvimos que cambiarlos  
y tuvimos  
una sección en el perder  
en algún caso  
todo por la forma como se logró  
no se perdió  
o se perdió no menos  
pero hubo problemas  
nos fallaron, no nos embarcaron a tiempo  
tenemos que parar la producción  
por alguna cosa  
entonces esos temas si se pueden dar

aparte de las tarjetas  
desde lo que usted me dijo de la comida  
que consideren o que piensan que los chinos  
consideren una falta de respeto  
al momento de negociar los negocios  
por así decir  
ustedes consideran la falta de respeto  
que ellos no nos consideran prioridad  
de por eso los negocios salieron mal  
pero en el caso digamos  
que podría ser que tal vez  
hicieron mal en alguna ocasión  
que salió mal algo  
no  
no prepararte suficiente  
con la información que necesitas  
es decir  
es que  
puede salir  
de las redes  
no  
preguntar cuáles son los intereses  
de la otra parte  
es indispensable también  
saber que  
saber a quién le vende  
qué capacidad  
tiene  
cuántos años  
tiene produciéndose  
ese producto  
si ese producto lo venden  
a clientes similares  
a ti  
puede ser que yo compre un ventilador  
para el refrigerador y es un proveedor

de ventilador de caldo  
bueno, no es el mismo tipo de uso  
al final  
puede ser que yo esté comprando  
algo que no tiene  
la experiencia suficiente  
buscar esas cosas  
no estar suficiente preparada  
no haber hecho bien preguntas al proveedor  
y meterte en una relación  
con un proveedor es lo que causa  
el pasado problema  
cuando ustedes terminaron  
con la relación con un proveedor  
¿cuál fue la reacción de ellos?  
hay un caso extremo  
en general los proveedores  
fueron profesionales  
y cuando les decíamos  
que no se puede por alguna razón  
daban nuestras razones  
el precio estaba aumentado  
estábamos cambiando de estrategia  
se cambió  
la posición de nuestra línea  
ya nos usamos ese material  
ellos nos quedaban con material  
nosotros no le vamos a comprar  
cosas de ese tipo  
si se ha logrado  
resolver profesionalmente  
y mundialmente  
dañan  
hemos hecho negocios  
tratamos ser muy serios con las cosas  
tratamos ser muy serios

como comunicas  
las expectativas que podremos dar  
te digo  
un volumen  
y después no le cumple ese volumen  
eso puede ser un problema  
para después  
el chino ya no te haga mucho caso  
te prometiste comprar el al mes  
y te compras el  
entonces ahí comienzan  
pero si te hagan creer  
si voy a comprar el mensuales  
por meses  
y después veamos a ver  
si puedes subir al  
se compromete y hace un lindo trabajo  
pero es importante  
la comunicación  
y toma tiempo  
cómo te decía  
conversar y garantizar  
que te contesten lo mismo  
que les dijiste  
solamente a todos te decía  
si  
vos le volvías a preguntar  
no tenía nada  
mi tipo no sabía  
entonces esa parte era  
chino te  
te dice que si  
pero al final  
no se está comprometiendo  
hay una cosa que me pasó  
cuando tú le hablas

de negación  
el chino no entiende  
eso no existe  
en el lenguaje chino  
o sea  
tu decirle  
por ejemplo  
cómo te puedes  
decir  
no estoy de acuerdo  
no vamos a comprar este material  
tienes que darle la vuelta  
tienes que decir de este material  
necesito tanto  
y vamos a comprar  
en tal fecha  
pero no quiero este rato material  
les provoca  
una frase de negación  
es una frase que el chino  
no entiende bien  
tienes que darle  
siempre frases en positivo  
para que el entienda lo que estás queriendo decir  
entonces no le puedes negar  
tienes que buscarle la forma de decir  
este momento  
necesito  
no necesito %  
necesito  
el %  
no le puedes decir  
no a las cosas  
hay un conflicto  
ya de comunicación  
es parte de una de las cosas



que yo me di cuenta  
que hablar con el chino  
hay que ser muy directo  
muy objetivo  
y no hablar con frases en negación  
eso es importante  
y como sería si  
o sea  
cómo me dice la negación no existe  
cómo fue con los productos  
que usted no deseo trabajar a decirles no  
no quiero  
el chino  
el problema es cuando  
dentro de la frase  
de la conversación  
le dices algo  
con una connotación negativa  
ahí es donde ellos estaban  
o sea decir no quiero  
eso sí se entiende  
para un rato de  
no quiero despearos  
quiero  
como usted dice de a  
o sea poco a poco  
con una connotación  
positiva a lo que usted necesita decir  
pero eso aprendes después  
y te tropiezas  
de las respuestas que usted me decía  
que los chinos dicen a todos  
sí, sí  
eso es en base creo que la cortesía  
o la cultura que ellos se manejan por eso hace rato  
y no hay que estar o sea encima de la cortesía

sino asegurarse que la respuesta  
lo que usted está hablando no es cortesía  
sino que es una negociación  
ellos toman la cortesía incluso para negociar  
así  
ellos te hacen  
de asiente  
y a pesar de que  
alguna cosa no estaba completa  
o le dices  
estoy que estamos viendo la parte técnica  
y necesitamos que esto  
tengas revoluciones  
ciclos  
y le dices va a ser ciclos  
y dice sí, sí, sí  
pero cuántos ciclos van a ser  
te garantizo a  
pero él ya te dijo sí, sí, sí  
y vos le dices ciclos  
que iba a durar  
y él ya me dijo sí, sí  
y yo me quedé a  
cuántos ciclos me pasarán  
, asegurado a  
ok, son, no  
el no, son  
sí,  
eso es lo que uno tiene que aprender  
en la conversación a sacarle  
toma tiempo  
sacarle cada información  
el rato que ya queda eso  
establecido  
el chino va a ser lo que dijo  
o sea si va, si lo va a ser

en la mayoría de los casos  
o sea también hay un tema  
de cultura que  
allá no hay mentiras  
o sea el chino  
no es mentiroso  
el chino no es  
no es  
no es ladrón  
o sea el chino  
o sea allá  
es muy penado  
el crimen, o sea no hay crimen en el chino  
o sea tú puedes estar las de la mañana  
caminando por Beijing  
y sentirte recontra seguro  
un sitio desolado  
yo nunca me sentí  
inseguro en chino, fue increíble  
porque allá el crimen  
es terriblemente  
penado por la ley  
un criminal le mata  
no da mucho  
chams, la ley allá  
vos haces algo malo allá  
y puedes irte a casa por mí  
pero no que así existen  
algo existe  
algo hemos visto  
algo sé  
pero es más de las películas  
o sea  
yo siempre tengo una pregunta de chino  
es cierto que los chinos  
le tienen cierto presentimiento

a los japoneses  
si  
porque Japón  
en  
vino y les atacó  
y les subyugó  
y se comieron  
a la familia imperial  
y ocuparon  
China  
y ya no tanto  
porque China ya se siente  
un país mucho más grande que Japón  
o sea China ahorita ya se siente  
que Japón ya no es  
un cotejo para ellos  
todavía  
respetan la tecnología  
que tienen los japoneses  
respetan la forma  
de ser de los japoneses  
pero ya en las nuevas generaciones  
vivían una ingre sentimiento  
si te cuentan  
que los japoneses no eran  
pero todo mundo hablaba  
la tecnología por ejemplo  
cuando Donald Trump quiso  
que no venga a cabo hoy  
lo que hubiera en Estados Unidos  
era que ellos crearon su  
absorte y demás  
la tecnología es diferente  
ellos no tienen Facebook  
pero tienen un mundo  
ellos pueden ver lo que está pasando

en el mundo porque  
ahí también este tipo de que China  
es encerrado y ellos no saben  
lo que pasa en el mundo  
solo saben lo que pasa en China  
o sea  
les interesa poco el mundo  
porque China es muy grande  
no gusta viajar  
hay muchos chinos que tienen  
dinero ahorita a los chinos  
y viajan y son turistas por todo el mundo  
y te encuentras con miles de chinos  
en Europa  
pero  
ellos viven un mundo  
tecnológico de impresión  
tienen unas aplicaciones  
de uno de los francos  
del pichinché yo lo vi hace  
años en China  
ellos ya pagaban todo  
el dinero  
pagaban todo por el celular  
tienen código de barro  
se acercaban  
todo en el que menos  
en el bus así en eso  
entonces es muy interesante  
una pregunta  
tengo una cosa  
no puedo creerme mucho más  
pensemos si quieres  
verme otra vez  
tengo una reunión  
de y medio

es la última pregunta  
quería hacer  
en el caso del  
nivel intelectual  
creo que los chinos  
se sienten superiores  
de otros chinos  
era muy sencillo  
no se sienten  
superiores al mundo  
pero si se sienten propios  
se sienten ellos  
son una cultura  
y no se abren tan fácil  
o sea un chino no te invita  
a su casa por ejemplo  
a un estañero  
no conoces la casa del chino  
hagas amistad con él  
pero no  
creo que haya  
el tema de su prioridad  
yo creo que son  
ellos son  
sencillos en eso  
tal vez  
hablé de machismo  
a nivel de empresa  
pero  
son una  
sociedad muy igualitaria  
entre hombres y mujeres  
en el mundo  
comparten  
hacen todo  
juntos

viven en la casa  
son muy familiares  
porque  
los papás vienen a vivir con el hijo  
o sea cuando se retiran  
vienen a vivir  
a la casa de los hijos  
y se hacen cargo de los nietos  
todos viven en el mismo  
el común  
la clase media y baja  
viven en la misma casa  
todos cuidando de los mayores  
tienen eso bien arraigado  
entonces en el caso de usted  
dice que tiene su propia cultura  
digamos que lo ha fascinado  
pero ellos no creo  
que quedan muy fascinados con la cultura  
y la cultura de otros futuros  
se preocupan  
se preguntaban  
eran curiosos  
pero no  
no tienen vida en faria  
yo me di cuenta  
de muchas cosas muy interesantes  
muy interesantes  
la forma  
tan sistemática  
de ser las cosas  
son perfeccionistas  
de trabajar  
de manejar sus cosas  
en las cosas que hacen  
son repetitivos

pero no son tan creativos  
como latino pero en cambio  
van a ser mil veces las mismas cosas  
y al final van a ser estudiantes  
de siempre esa cosa  
y lo van a repetir  
y van a ser pero  
trabajar como chinos  
es el símbolo  
de los tipos  
para chinos  
el chino le encuentras  
a las de la noche  
y tocan  
nosotros trabajamos  
en la mañana unas pocas horas  
para dos en el día  
todavía el chino te contesta  
es increíble  
el compromiso que tienen  
para sacar las cosas delante  
o sea la velocidad  
otra cosa  
uno llega ya  
y los alemanes  
le contrataron a una empresa alemana  
para hacer un tren magnético  
que unía en el aeropuerto  
con Sangrara  
y los alemanes  
hacían el tren y los chinos  
hacían la infraestructura  
la parte de las hieres  
la parte del cemento  
los alemanes le dijeron  
que arrancan aquí



y en tres años  
está listo el tren  
para ustedes  
nosotros vamos a tener esto listo en el año medio  
ustedes se equivocan  
en más de dos milímetros  
en empatar  
tiene que votar toda la estructura  
es muy profundo  
nosotros vamos a empezar acá  
vamos a empezar acá  
y vamos a encontrarlos en la mitad  
y ustedes en año medio tienen que tener listo el tren  
los chinos en tres meses  
tenían ya lista el tren  
tenían lista la estructura  
los alemanes de Chasgarro  
tratando de llegar desde el mangle  
y no que volar  
y en año medio  
de llegar desde el mangle  
para los chinos del aeropuerto de Sangrara  
y es divino  
pero es a kilómetros por hora  
la empresa de los callos  
ahí en la autopista abajo  
la empresa de los callos está a  
y les es pasar como  
o sea ni siquiera rosa  
está magnéticamente  
elevado y viendo cómo van  
las cosas  
cada vez que iba a Sangrara  
encontraron las casillas nuevas  
o una cosa nueva  
la línea de metro

en el  
tenían líneas  
porque la última vez que fui  
ya tenían líneas de metro  
pero en cuestión de años  
fuimos de Monte morado haciendo el tranvía  
¿cuántos kilómetros hicimos el tranvía?  
entonces esas cosas  
los chinos eran totalmente  
oportunas  
en eso sí  
oye y volvamos a hacer  
perdón a la persona