



**Facultad de Ciencias Jurídicas**

**Carrera de Estudios Internacionales**

**CULTURA Y NEGOCIOS INTERNACIONALES.  
CASO PRÁCTICO ECUADOR VS CHINA,  
PERIODO 2017 - 2021**

**Trabajo de titulación previo a la obtención del  
grado de Licenciada en Estudios Internacionales**

**Autora:**

Tamara Leonela Toaquiza Arce

**Directora:**

Ximena Catalina Abril Fajardo

**Cuenca – Ecuador**

**Año 2023**

### **Dedicatoria.**

Le dedico este trabajo de titulación a mis padres, que fueron un pilar fundamental para mí en los buenos y malos momentos, a mi madre Marcia Arce que me ha apoyado incondicionalmente, por haber estado a mi lado en todo momento y recordándome lo capaz que soy. Gracias por haberme formado en valores y enseñarme a que nunca me rinda y que siempre voy a lograr lo que me proponga. A ser una persona con sueños que tiene alas grandes para volar.

También quiera agradecerles a mis abuelos Lizardo Arce y Beatriz Espinoza, por haberme enseñado lo importante que es ser una persona honesta, honrada, solidaria y justa en la vida. Gracias por todo el amor que me han dado, el apoyo en este proceso y por festejar cada uno de mis logros.

## **Agradecimientos**

Le agradezco a mi tutora Ximena Abril por su dedicación y paciencia, por haber sido mi guía al realizar este trabajo, por sus consejos que los llevaré grabados para siempre, y a mi tutora metodológica María Inés Acosta, por su empeño y esfuerzo, por guiarme en el camino para poder lograr llegar a este momento tan anhelado de mi vida profesional.

## Índice de Contenidos

Dedicatoria .....	i
Agradecimientos .....	ii
Índice de Contenidos.....	iii
<b>Índice de tablas</b> .....	iii
<b>Índice de figuras</b> .....	iv
<b>Índice de anexos</b> .....	iv
1. Introducción .....	1
1.1 Objetivos .....	1
1.2 Marco teórico .....	1
2. Revisión de literatura .....	7
3. Métodos.....	9
4. Resultados .....	10
Resumen Balanza Comercial 2017-2021 .....	10
Análisis de las importaciones .....	11
Análisis de las exportaciones e importaciones, Balanza Comercial Ecuador – China por años .....	12
Resultados de las entrevistas.....	15
5. Discusión y conclusión.....	16
7. Referencias.....	21

## ÍNDICE DE TABLAS, FIGURAS Y ANEXOS

### Índice de tablas

Tabla 1. Balanza Comercial Ecuador-China, en miles de USD, periodo 2017-2021.....	10
Tabla 2. Principales productos de exportación del Ecuador, periodo 2017-2021 expresada en porcentajes.....	11
Tabla 3. Principales productos de importación del Ecuador, periodo 2017-2021 expresada en porcentaje .....	12
Tabla 4. Balanza comercial petrolera y no petrolera del Ecuador por país año 2017 .....	13
Tabla 5. Balanza comercial petrolera y no petrolera del Ecuador por país año 2018 .....	13
Tabla 6. Balanza comercial petrolera y no petrolera del Ecuador por país año 2019 .....	14
Tabla 7. Balanza comercial petrolera y no petrolera del Ecuador por país año 2020 .....	14
Tabla 8. Balanza comercial petrolera y no petrolera del Ecuador por país año 2021 .....	15

## **Índice de figuras**

Figura 1. Exportaciones totales del Ecuador, en miles de USD, periodo 2017-2021 .....	11
Figura 2. Importaciones totales del Ecuador, en miles de USD, periodo 2017-2021 .....	12
Figura 3. ¿Considera que es importante conocer la cultura de negocios en el mercado internacional? .....	15
Figura 4. ¿Cómo considera que es la cultura de negociación de Ecuador con China? .....	16

## **Índice de anexos**

Resultados entrevistas .....	23
------------------------------	----

### Resumen:

Este estudio analiza los factores culturales influyentes en las negociaciones internacionales, tomando como ejemplo la relación comercial entre Ecuador y China. China, un país culturalmente diverso, con una fuerte influencia económica e ideológica, y es uno de los principales socios comerciales de Ecuador. El objetivo es identificar los elementos culturales que deben tenerse en cuenta para lograr resultados positivos en las negociaciones. El análisis está dado mediante enfoques cuantitativos y cualitativos. Se examinará la balanza comercial de los últimos años para comprender la relación comercial entre ambos países. Además, se realizará una revisión bibliográfica de fuentes relevantes sobre interculturalidad en el contexto de los negocios, para obtener estrategias que puedan aplicarse durante las negociaciones. Asimismo, se llevaron a cabo entrevistas que proporcionaron información valiosa para desarrollar un modelo de acción efectivo. Considerando esto, se espera mejorar el desempeño de las negociaciones fortaleciendo la relación comercial de los dos países.

**Palabras clave:** balanza comercial, cultura, globalización, guanxi, interculturalidad, negociación.

### Abstract:

This study analyzes the cultural factors influencing international negotiations, taking as an example the trade relationship between Ecuador and China. China, a culturally diverse country, with strong economic and ideological influence, and is one of Ecuador's main trading partners. The objective is to identify the cultural elements that must be taken into account to achieve positive results in negotiations. The analysis is given through quantitative and qualitative approaches. The trade balance of recent years will be examined to understand the trade relationship between the two countries. In addition, a literature review of relevant sources on interculturality in the business context will be conducted to obtain strategies that can be applied during negotiations. Interviews were also conducted to provide valuable information for developing an effective action model. With this in mind, it is hoped to improve the performance of the negotiations by strengthening the commercial relationship between the two countries.

**Keywords:** balance of trade, culture, globalization, guanxi, interculturality, negotiation.



# **Cultura y negocios internacionales. Caso práctico Ecuador vs China, periodo 2017 - 2021**

## **1. Introducción**

La motivación de la investigación está dada por el análisis en el contexto de la negociación internacional y como factores culturales son determinantes al momento de la negociación. En busca de que la negociación se lleve a cabo bajo términos equitativos, de una manera fluida, y respetuosa para que este tenga resultados positivos. En la investigación se van a funcionar los dos lineamientos de la carrera, es decir negocios y relaciones internacionales, mediante los cuales se analizará si existe una problemática en los ámbitos culturales a la hora de cerrar una negociación de carácter internacional. La pregunta a la que daremos respuesta es, ¿Existen factores que expliquen si la interculturalidad afecta al momento del cierre de una negociación internacional?

### **1.1 Objetivos**

El objetivo general es, analizar la interculturalidad como un factor determinante en el proceso de cierre en una negociación internacional, tomando como referencia el caso práctico Ecuador vs China, periodo 2017 – 2021.

Los objetivos específicos en los que nos centraremos son:

1. Examinar el marco teórico de la cultura dentro de los procesos de los negocios internacionales.
2. Evaluar el impacto de los factores culturales al momento del cierre de una negociación internacional.
3. Construir un modelo de acción en función de una mejor toma de decisiones en un cierre de una negociación intercultural.

### **1.2 Marco teórico**

Ecuador busca tener relación económica y diplomática con el gobierno de la República Popular de China desde 1968. La relación con el gigante asiático y Ecuador, empezó con la exportación de materias primas que empezaron con la producción de productos como: el banano, café y camarón. Doce años después en 1980, la relación diplomática entre los países tuvo un importante acontecimiento en el que durante el gobierno de Jaime Roldós la embajada de la República Popular China llega a la capital de Ecuador, mientras que la Embajada del Ecuador se establece en Pekín (Vanessa Alejandra Pulgar Montero, 2020).

Ecuador mantenía una relación no muy cercana como lo que se necesitaba para que el país pudiera estabilizarse, pero no siempre fue así. La polémica cercanía del gigante asiático con Ecuador, nace durante el gobierno del expresidente Rafael Correa, denominado “revolución ciudadana”. Estuvo en el poder durante 10 años en el periodo 2007-2017 (Eduardo Enríquez Arévalo, 2017). La finalidad del acercamiento con China era el objetivo principal del partido, el deseo que tenía la Revolución Ciudadana era crear un cambio en cuanto a las malas condiciones de vida en la que se encontraba la mayoría

de la población. Para poder cumplir con este objetivo Ecuador necesitaba nuevos aliados estratégicos y socios comerciales que tengan empatía con la ideología del gobierno. A partir del 2007 el gobierno busco la forma de retomar las relaciones oficiales y acercamientos con China. La ideología Ecuador se caracteriza por su modelo neoliberal que se da desde la década de 1960, que tuvo sus inicios en la implementación de un modelo de desarrollo que estaba enfocado en políticas que fomentaran la industrialización por sustitución de importaciones. Se tomaron medidas para la protección de la industria nacional, además de fortalecerla. No tuvieron que esperar mucho para poder dar los primeros pasos para un acercamiento, en el 2007 en Ecuador se dio la primera visita de autoridades del gobierno chino (Ministry of Foreign Affairs of the People's Republic of China, 2007). En años posteriores el viceministro Hui Liangyu llegó a Ecuador para proceder a la revisión de créditos concedidos por el gigante asiático, especialmente para proyectos de infraestructura (Vanessa Alejandra Pulgar Montero, 2020)

El crédito ascendía a un valor de USD 4,300 millones que fueron destinados a la construcción e hidroeléctricas. En el 2009, el gobierno en turno buscó la manera de afianzar la relación diplomática comercial con China. Para poder lograr eso se tuvieron que dar múltiples visitas y reuniones oficiales durante algunos años. Siete años después en el 2016 las visitas bilaterales llegaron a ser quince en total. Las visitas de las delegaciones chinas estaban enfocadas en llegar a acuerdos de cooperación e inversión. Se definió el monto y el tipo de proyecto en el que se iba a trabajar. Un ejemplo de esto es la construcción de hidroeléctricas como los proyectos más importantes (Gavilánez Intriago et al., 2022). Fue importante enfocarse en la cooperación financiera en proyectos de infraestructura, también se necesitaba de cooperación técnica. Las reuniones y los acuerdos a los que lograron llegar los dos países fueron provechosos. Los presidentes de ambos países manifestaron que el proceso de las relaciones bilaterales había obtenido resultados satisfactorios, en su última reunión que se dio en el 2015. Para este año se planteó el objetivo de firmar acuerdos comerciales para la liberalización arancelaria de aproximadamente 200 partidas de productos primarios con el fin de afianzar y potencializar la cooperación en proyectos sociales en Ecuador (Vanessa Alejandra Pulgar Montero, 2020).

La cooperación China es limitada, según el Ministro de Relaciones Exteriores de China en 2003, el gigante asiático no considera que las donaciones sean cooperación, esto porque está sujeta a condiciones financieras delimitadas para los países. Por otro lado, el viceministro de económica Liu Xing sostiene que China busca mantener y promover la cooperación mutua, es decir que debe darse y recibirse beneficios mutuos para lograr el “guanxi”. El intercambio comercial Ecuador-China se basa en el modelo económico que busca romper el intercambio comercial tradicional, en donde el país solo se enfocaba en ser productor y exportados primario-extractivista sin recibir ningún tipo de beneficio para poder crecer, desarrollarse o tener fondos de inversión. Es por esto que Ecuador en primera instancia hizo una propuesta de cambio en la matriz productiva, que buscan tener una sociedad del conocimiento y producción de viene con valor agregado. Las alianzas con mercados políticamente similares serán el camino para poder llegar al desarrollo equitativo y justo; en este caso China tiene la misma convicción y gracias a este acuerdo Ecuador y China fortalecieron el intercambio comercial (Vanessa Alejandra Pulgar Montero, 2020).

Un año importante es el 2008 en donde China anuncia lineamientos de políticas para le región de América Latina y el Caribe, más que nada para poder crear lazos de

amistad y de cooperación con países del sur específicamente. Para poder crear estos lazos ellos se basaban en 5 principios básicos, la coexistencia pacífica, los principios de cooperación y la promoción de una relación de desarrollo integral y estable. El intercambio de alto nivel, además del intercambio entre el poder legislativo y los partidos políticos. China está interesada en Ecuador, desde 1993 el gigante creó una interdependencia a causa de la globalización entre naciones, lo que fue un factor determinante para el crecimiento y el éxito del comercio y de las relaciones internacionales entre los países, se buscaba llegar a ser el mejor y más grande. Al ser un país con gran fuerza laboral y con niveles de desarrollo tecnológico altos, los que han causado un crecimiento potencial económicamente hablando. Den Xiaoping creó reformas para reforzar las capacidades productivas con las que contaba su nación, en pro de esto en el 2002 para poder fomentar la exportación, este mismo gobierno implementó la política de la eliminación del pago del Impuesto al Valor Agregado a sus productores, otra medida que tomó fue la devaluación de su moneda nacional esto con el objetivo de aumentar las exportaciones de sus productos abaratarlos en el mercado mundial frente a los precios de sus competidores. Gracias a estas medidas en menos de un lapso de 20 años se convirtió en la principal fábrica y distribuidora del mundo de bienes de consumo (Vanessa Alejandra Pulgar Montero, 2020).

En los acuerdos de cooperación Ecuador con China se determinó que el gigante no podía vender el petróleo ecuatoriano a los mercados a los que Ecuador ya se exportaba. Esta condición se la omitió a partir de la segunda ronda de negociación. Durante el periodo de 2011 a 2014 el precio del barril del petróleo superó los 100 dólares, sin embargo, el precio establecido en el contrato de la negociación con China estaba muy por debajo de este valor. Un año después para el 2015 el precio del petróleo cae, sin embargo, el valor previamente establecido en el contrato con China fue superior, este factor ayudó al país a cubrir las cuotas mensuales con sus compromisos (Vanessa Alejandra Pulgar Montero, 2020).

Según el ministerio de Comercio de la República Popular china, 2018. Durante el periodo de análisis, Ecuador y China en total firmaron 7 acuerdos enfocados en la cooperación, comercio y seguridad. Los acuerdos no eran parciales de comercio que promuevan la capacidad productiva del Ecuador. En cuanto a tratados o acuerdos comerciales entre los dos países oficialmente no se llegó a firmar ninguno. De hecho, la relación comercial se mantuvo gracias a las exportaciones con china estuvieron dentro de los acuerdos vigentes de la OMS, específicamente con la cláusula de la Nación Más Favorecida. En febrero del 2007 Ecuador, en la Comisión Mixta de la Cooperación Económica y Comercial Ecuador – China planteó la posibilidad de crear un plan de acción para que el comercio bilateral entre los dos países se fortalezca. Para el 2009 se firma el acuerdo de cooperación, cabe recalcar que este acuerdo no incluía el desgravamen de partidas arancelarias. El acuerdo firmado estaría enfocado principalmente en la apertura de una línea de crédito por 50 millones de yuanes, lo que equivale a 722.958,80 dólares. El crédito será utilizado únicamente para el comercio y producción de productos agrícolas y la compra de maquinaria agrícola (Vanessa Alejandra Pulgar Montero, 2020).

Ecuador es un país que obtiene sus mayores ingresos por las exportaciones petroleras, sin embargo, gracias a la privilegiada ubicación geográfica que posee cuenta con diversos productos y recursos naturales, es por esto que pueden realizar el intercambio comercial en exportaciones de materias primas como: banano, café, cacao, camarones y flores. como las especialidades del país. En las que se considera el país es

especialista (Cabrera Suárez & Maldonado Carrera, 2022). Al ser China el segundo socio comercial del Ecuador, representando el 13,80% del comercio total del país en el periodo que vamos a analizar. El interés del gigante asiático en Ecuador se da por que Ecuador tiene la capacidad de proveer de materias primas para la industria del gigante. A cambio Ecuador recibe créditos y préstamos con el fin de poder ejecutar los planes económicos y sociales que tiene el país (Masaquiza Chango & Moreno López, 2022).

El comercio bilateral Ecuador – China, presenta un factor muy importante que es la cultura e historia de los dos países. Como se ha visto anteriormente ya hay casos de éxito en cuanto a las negociaciones (Dagoberto Páramo Morales, 2010). No obstante mencionar como los factores culturales han sido parte de este proceso es importante. Occidente tiene un pensamiento un tanto equivocado en cuanto a las negociaciones con China se tratan. Como todos los países en el mundo China también necesita vender, y es aquí en donde entran en juego las diferencias culturales, en este caso frente al pensamiento de los occidentales. Los chinos tienen un pensamiento prejuicioso en cuanto a los empresarios occidentales, dentro de sus creencias los empresarios occidentales son agresivos y desconfiados (Castell, 2014).

Las negociaciones internacionales se han visto afectadas gracias al fenómeno de la globalización. Los países han tenido repercusiones en cuanto al desarrollo económico y político. Los Estado-nación están implicados directamente con la competencia internacional, por esto es que buscan proteger la industria nacional imponiendo límites a las importaciones o subsidiando las exportaciones Krugman y Obstfeld (Humberto SPAR ano Rada, 2010). Después de analizar la importancia del estudio de los conceptos básicos de los negocios internacionales en torno a la globalización, se concluye que los países se han visto beneficiados por la apertura a los mercados internacionales (Ortiz Velásquez, 2019).

La actividad principal de la diplomacia internacional contemporánea es la negociación internacional. La negociación para beneficio mutuo se centra en resolver problemas comunes y conflictos internacionales desde la negociación multilateral formal o intercambios bilaterales formales (Harem H. Alsaqqa, 2020). La perspectiva contemporánea de las negociaciones internacionales se enfoca en que la negociación no busca la victoria para un país u otro, por lo contrario, busca ser un medio para resolver problemas o necesidades (Hopmann, 1990). El comercio exterior ecuatoriano a lo largo de la historia ha sido acreedor de experiencia en cuanto a esta actividad, pero se considera que a pesar de esto no ha podido explotar todo su potencial en comparación de sus países vecinos (Molina, 2011).

Dos conceptos básicos son la negociación que en sí es un conflicto de intereses y que se presume existe desde que el hombre tuvo que buscar la forma de sobrevivir (Ana Isabel Tamayo-Medina & Andrea Katherine Canal-Pérez, 2019). Con el pasar del tiempo este conflicto de intereses ha tomado mayor importancia en el ámbito empresarial global; por lo que los factores multiculturales llegan a ser parte de este proceso (Katia Ruiz Molina & Holger Enderica Rodríguez, 2016). Mientras que la cultura según (Schein, 1997) y (Satorosta, 1998), *“es un patrón de supuestos básicos y compartidos en una sociedad de*

*acuerdo con las características nacionales, organizacionales, regionales, éticas, religiosas, lingüísticas y sociales.*”

Según la Real Academia Española el término cultura del lat. *Cultūra*, “*significa el conjunto de conocimientos que permite a alguien desarrollar su juicio crítico*”. Además de ser el conjunto de modos de vida y costumbres, conocimientos y grado de desarrollo artístico, científico, industrial, en una época, grupo social, etc.

Para la ONU (Organización de Naciones Unidas), “*el término cultura es aquel que se define como las personas se relacionan con la naturaleza y su entorno físico. La tierra y el cosmos, y que actitud expresan hacia otras formas de vida, tanto animal como vegetal*”.

Una definición interesante es la de Marvin Harris 1927–2001: “*el conjunto aprendido de tradiciones y estilos de vida, socialmente adquiridos, de los miembros de una sociedad, incluyendo sus modos pautados y repetitivos de pensar, sentir y actuar (es decir, su conducta)*”.

Barbash y Taylor (1997) definen que “*la cultura incluye la religión, el sexo, el idioma, la clase, la etnia y la orientación sexual. Desde las subculturas, culturas y superculturas, se fusiona y evolucionan, transformando el concepto de cultura, haciéndolo menos limitado y más variado*”

Ahora bien, la cultura tiene uno de los roles principales en los negocios internacionales para la literatura, y es por esto que mediante estudios transculturales que se han realizado como las negociaciones, los resultados han reflejado la importancia del lenguaje, los patrones de pensamiento, sentimientos, y los modelos de comportamiento en el estilo de la negociación (Mauricio Ortiz Velásquez et al., 2019).

La comprensión cultural en la negociación es fundamental, esto implica que las partes negociadoras al estar concentradas en sus valores culturales, deben de manejar bien las diferencias que puedan existir, para esto se debe buscar que en la negociación se de cooperación entre las partes, es decir cada uno deberá de entender y respetar el razonamiento y buscar que en la conveniencia de persuadir al otro y poder aceptar las condiciones que se pongan en la negociación (Ofelia Patricia Castro Castell, 2015). Es aquí en donde entran en juego las estrategias por parte de los negociadores en las que se tendrán que anteponer las bases culturales, aquí se encuentra el obstáculo del lenguaje de los negocios, haciendo referencia no únicamente al factor idioma, sino de expresión, comunicación y lenguaje corporal. Es por esto que Tang y Lv (2009) definen que en el proceso de la negociación “*se encuentra la esencia de la negociación, porque se da la presentación de la relación humana, por lo que hábitos, lenguaje y psicología tiene que basarse en la cultura específica de cada negociador*”. (María Alejandra Calle Saldarriaga, 2008)

Una negociación normalmente empieza por correo electrónico o por medio de los sistemas de contacto de las empresas como por ejemplo los sitios web. Considerando la diferencia horaria con el gigante además del factor idioma existen ciertas pautas que ayudaran a redactar de mejor manera los correos electrónicos, un ejemplo de esto es evitar usar tecnicismo o parafrasear, comúnmente en occidente se piensa que mientras más palabras y formalidad mejor, pues en este caso no es así ya que se tiene que llegar al

cliente con el mensaje más claro y directo posible (Edison Javier Zúñiga Goveo et al., 2020).

Queremos identificar cuáles pueden ser los factores en torno a la cultura de los países en estudio que pueden llegar a ser determinantes al momento del cierre de una negociación internacional. Además de analizar si estos factores son o no importantes de conocer.

Se considera que para que una negociación tenga éxito primero debemos de tomar en cuenta el bien o servicio que se va a negociar, ya que se tiene que tomar en cuenta los factores culturales del país destino como son la religión, costumbres.

Conocer los puntos claves que promueven las relaciones internacionales de carácter económico y diplomático con el gigante asiático. El proceso de negociaciones en China es totalmente distinto a lo que conocemos al ser países occidentales. Es por esto que es relevante el conocimiento y el buen manejo del guanxi, (Javier Simón Pascual, 2019). El concepto guanxi existe hace más de 2,500 años, que fue desarrollado como una codificación de las relaciones por Confucio y está profundamente integrado a la cultura China. Lun So y Walker sostienen que, *“el guanxi representa la relación en toda su amplitud entre dos personas y que es imposible diferenciar la vertiente afectiva de la amistad entre dos personas del aspecto utilitario de la relación comercial”*. Cuando un aspecto termina, el otro también (Ofelia Patricia Castro Castell, 2015). En la sociedad china las relaciones personales dominan y no se suelen separar de las relaciones de negocios.

Si hablamos de interculturalidad tenemos que tomar en cuenta uno de los referentes más grandes e importantes del mundo que es China. Cuenta con la evolución histórica que la de cualquier otro pueblo del planeta (Karen Dayana Maldonado Cañón, 2007). La negociación Occidente vs China se ve prolongada por las artimañas psicológicas y físicas que usan los chinos. Su forma de negociar está impuesta por establecer sus propias reglas de juego desde un inicio, en pro de conferir un gran valor a la armonía. Es por esto que si se presenta una disputa en torno a un contrato buscarán resolverlas mediante conversaciones conciliatorias amigables (Bastidas & Luna, 2022). En cuanto a las relaciones personales en los negocios sienten una afinidad hacia los viejos amigos; es por esto que la parte negociadora busca mantener relaciones cercanas con sus contrapartes chinos (Humberto Sparano Rada, 2010).

Con frecuencia el Guanxi llega a involucrar obligaciones morales, así como un intercambio de favores (José Martín de Bernardo Galiana, 2017). Es por esto que se pueda establecer una relación inicial previa al desarrollo de las negociaciones que genere una confianza entre las partes y permita que las negociaciones se desarrollen de forma fructífera. Además, para que se lleven a cabo de forma satisfactoria, será necesario conocer los aspectos protocolarios que lo diferencian completamente de las negociaciones a las que estamos acostumbrados, ya que, para los chinos, el aspecto protocolario define la forma educada en la que las personas deben comportarse (Javier Simón Pascual, 2019). Por lo tanto, el éxito dependerá de la capacidad de las personas a adaptarse a las formas de actuar chinas. Se llega a ver que la literatura también afirma que la cultura cumple un rol principal en los negocios internacionales; los estudios transculturales sobre las negociaciones reflejan la importancia del lenguaje, patrones de pensamiento, sentimiento,

y los modelos de comportamiento en los estilos de negociación (Ofelia Patricia Castro Castell, 2015).

## **2. Revisión de literatura**

La comprensión de la negociación cultural es fundamental. Esto implica que las partes negociadoras tienen sus valores culturales definidos, pero deben manejar bien las diferencias que puedan existir. Cuando quieres ser parte de un nuevo negocio o estás interesado en exportar e importar, se debe buscar la forma que en la negociación exista cooperación, es decir cada uno deberá entender y respetar el razonamiento de la otra parte y buscar que en la interacción la forma de persuadir al otro y poder aceptar las condiciones que se pongan en la negociación (Rodríguez, 2017).

Es aquí en donde entran en juego las estrategias por parte de los negociadores frente a las variables culturales a las que se van a tener que enfrentar. Existen obstáculos que se tiene que tomar en cuenta en el contexto de la negociación, como por ejemplo el lenguaje de los negocios, que no hace referencia únicamente al factor idioma, al contrario, se refiere a la forma de expresión, comunicación y lenguaje corporal (Javier Simón Pascual, 2019). Sea esta verbal o escrita ocupa el mayor porcentaje de la actividad negociadora. La habilidad de un individuo de poder comunicar lo que desea en el proceso en el contexto cultural va a determinar el alcance que va a tener. Entre los signos culturales que tiene relevancia comunicativa se encuentran el aspecto físico cómo son los rasgos faciales, color de piel, entre otros. El uso de artefactos que son los accesorios, vestimenta, cosméticos. Y por último el ambiente, que hace referencia al mobiliario, los objetivos, la temperatura y la arquitectura (Gary P. Ferraro & Elizabeth K. Briody, 2017).

Las variables culturales a las que se deben prestar mayor atención son las costumbres, los negociadores deberán conocer las costumbres características para tener idea sobre los parámetros que son aceptables y cuáles no lo son. Los valores que tienen los negociadores van a depender de la moral y de sus creencias religiosas, que pueden tener infinitas variables, lo indispensable en este caso es identificar los valores que están presentes en la cultura, también enfocarse en los valores que podrían llegar a sufrir cambios con el paso del tiempo para poder tomarlo como una motivación (María Teresa de la Garza- Carranza et al., 2009). Ahora la variable llamada conciencia del tiempo, esta es una de las más controversiales porque se han dado muchos malos entendidos a causa de esta variable; por ejemplo, la sociedad china suele ser muy puntual, tienden a llegar un poco antes de la hora establecida. La importancia que le dan al tiempo y como lo administran se debe a que el tiempo significa dinero, se deben cumplir con los cronogramas tanto en horarios como en fechas. Por el contrario, en las culturas latinoamericanas este estructuralismo del tiempo suele ser visto como un comportamiento obsesivo, agresivo y un tanto deshumanizado. La vestimenta para ir a una negociación es importante por que como toda la cultura está presente en esta variable, en la cultura asiática por ejemplo tienden a ser más conservadores y formales, para ellos la informalidad se puede tomar como una falta de respeto y desinterés hacia la negociación.

La política y el marco legal es la variable en la que se deberá de analizar la estabilidad política en la que se encuentra el país porque la estabilidad en la política puede favorecer a la actividad comercial, por el contrario, si hay carencia de estabilidad la negociación se puede ver entorpecida y los inversionistas darán una negativa a la inversión. El tipo de cambio, los tratados, acuerdos que se han firmado, los impuestos o cargos a la importación con el país. Aquí entra en juego una de las variables más controversiales, el ambiente tecnológico, este es un atractivo para hacer negocios, y que todos deberían de estar al mismo nivel tecnológico; pero no siempre es así la falta de recursos puede causar ineficiencia dentro de la negociación o del procesamiento de los datos. En cuanto al género, el rol que lleva un hombre y una mujer dentro de algunos países no siempre es el mismo, como por ejemplo en China e India hay mucha preferencia hacia el género masculino, que se da por múltiples factores internos como son las restricciones gubernamentales y económicas que les han impuesto a las familias. La religión es la que engloba las creencias dentro de una sociedad y es considerada una variable cultural trascendente, es una combinación de la moral con las normas económicas, la religión puede llegar a jugar un papel importante en la negociación cuando su presencia está muy arraigada a la sociedad, pero también se pueden dar escenarios en los que la religión no tenga tanta importancia (Jannina Alexandra Montalván Espinoza et al., 2017). Pero independientemente de esto es necesario conocimiento sobre la religión con la que vamos a interactuar, pero a manera de respaldo hay que conocer sobre las principales religiones que existen en el mundo como son: el cristianismo, judaísmo, islam, budismo, hinduismo, animismo, entre otras (Castro & Abreu. J, 2008)

El negociador latinoamericano se caracteriza por ser regateador, es decir tiene la capacidad de discutir el precio de una mercadería intentando que el precio sea lo más bajo posible (Olegario Llamazares García-Lomas, 2015) También se le considera amistoso por lo que puede llegar a ser un tanto informal. En cuanto a la negociación que prefieren realizar están las que se realizan entre amigos. Uno de los rasgos característicos es la desconfianza, como consecuencia de esto no les gusta sacrificar el corto plazo, buscan ver resultados en el corto plazo. La puntualidad en cuanto a los negociadores de este lado del mundo claramente no es una virtud, es por esto que se dice que las negociaciones llegan a ser un tanto impredecibles, esto se debe a que los orígenes son de una cultura polí crónica. (Gavilánez Intriago et al., 2022; Iliana Aguilar Rodriguez et al., 2017)

El negociador occidental no suele comprender qué tan importantes son las relaciones personales para el éxito de la negociación en China. Con el fin de ganarse la confianza y tener éxito en la negociación, la compañía extranjera debe desarrollar el guanxi. El concepto abarca un complejo conjunto de valores, y desarrollarlo toma mucho tiempo y compromiso (José Martín de Bernardo Galiana, 2017). Para el buen desarrollo del guanxi, es indispensable la humildad que demuestra el negociador extranjero en este caso Ecuador ya que no puede llegar a China y pretender enseñar a los chinos cómo hacer negocios; por el contrario, debe mostrarse abierto a las sugerencias, ser receptivo y demostrar interés; de cualquier otra forma, el proceso de negociación está condenado al fracaso (Ofelia Patricia Castro Castell, 2015).

Un buen guanxi depende de un estricto sistema de reciprocidad conocido como hui bao que se da a largo plazo (Luisa María García González, 2020). Hacer caso omiso de la reciprocidad venta al negociador o la empresa para futuros negocios y es visto incluso como inmoral. El favor recíproco es una fuerte norma social y es moralmente

vinculante para la sociedad china. Quienes no devuelven los favores recibidos son considerados personas sin credibilidad, desleales o sin distinción social (Antonio José Domenech del Río, 2017). Como ya se ha comentado, la construcción del guanxi es un proceso que toma tiempo. Las partes probablemente empezarán intercambios o negocios en pequeñas cantidades y, a medida que pasa el tiempo y que se establece un guanxi sólido, las cantidades se irán incrementando. Esta es una estrategia sensata para examinar la fiabilidad de la otra empresa, no solo para negocios con China, sino para cualquier tipo de negociación (María José Borja Acurio & Cristian Mejía, 2022).

### **3. Métodos**

El alcance de esta investigación es descriptivo. La investigación se basó en el método analítico, debido a que se estudiaron elementos y conductas de las relaciones bilaterales de Ecuador –China con el fin de conocer y observar las causas de dichos comportamientos y las repercusiones que estas tienen en el país. Se utilizó un enfoque mixto, ya que se investigaron datos cualitativos y cuantitativos, el objetivo de utilizar este tipo de enfoque buscó alcanzar una perspectiva más amplia y profunda sobre el tema objeto de estudio (Roberto Hernández Sampieri et al., 2014). Se estudiaron y analizaron documentos escritos, artículos de opinión, libros, y tesis. También se utilizaron diversas plataformas como Trademap, Banco Central, y revistas indexadas como Scielo, Scoopus, etc. Además de cualquier medio de información verídica que contenga contenido relevante acerca del tema que está siendo estudiado, fuentes que se constituirán como secundarias.

Se va a exponer un análisis en base a una revisión de corte histórico que refleja a la interculturalidad en función de la negociación. La razón es considerada porque estos factores de estudio permitirán tomar decisiones acertadas al momento de la negociación.

La comparabilidad entre la interculturalidad entre Ecuador y China responderá a la construcción de un modelo de acción, inmerso en un aspecto sociocultural. La pretensión de contribuir al comercio exterior como un modelo que permita identificar y tratar variables cuantitativas que influyan en la negociación de cierre internacional.

Un estudio comparativo explicativo, al exponer un análisis en base a la revisión bibliográfica indexada para poder reflejar los factores culturales inmersos en una negociación internacional, este trabajo es de carácter documental razón por la que estos factores de estudio giran en torno a un análisis intercultural. La pretensión es contribuir a una mejor toma de decisiones en el cierre de una negociación internacional, que le permita identificar factores que influyen en dicha negociación, en un contexto de la realidad ecuatoriana vs china que determine el futuro de una oportuna toma de decisiones.

Realizar entrevistas a personas que conozcan y tengan experiencia en la negociación bilateral, para poder determinar las diferentes estrategias que su pudieron aplicar en base a su experticia, para poder finalizar con los objetivos planteados y generar el modelo de acción en función de la toma de decisiones en un cierre de negociación.

El proceso metodológico a ser aplicado considera desarrollar y analizar tres secciones:

Examinar el marco teórico del proceso cultural dentro de la negociación internacional.

Evaluar la relación entre Ecuador vs China en función de la interculturalidad

Construir un modelo de negocio y con ello concluir y discutir sobre los resultados encontrados producto de esta investigación.

#### 4. Resultados

##### Resumen Balanza Comercial 2017-2021

En resumen, la balanza comercial del Ecuador en el periodo 2017-2021 tiene un resultado positivo, debido a que cuatro de los cinco años han tenido un resultado positivo en la balanza comercial total. El valor deficitario que se observa es en el año 2018 lo que significa que existieron más importaciones que exportaciones. El déficit se da gracias a que el precio del petróleo aumentó en 14,9 dólares, un año atrás en 2017 el precio estaba en 45,7 dólares por barril, pero para el 2018 sube el precio del petróleo a 60,6 dólares por barril. Mientras que el saldo positivo del 2020 es el más alto esto se debe a la pandemia del Covid-19 que fue el causante de una reducción importante de las importaciones.(Darwin Andrés Sacaquirin Bastida & Milton Manuel Armijos Luna, 2022)

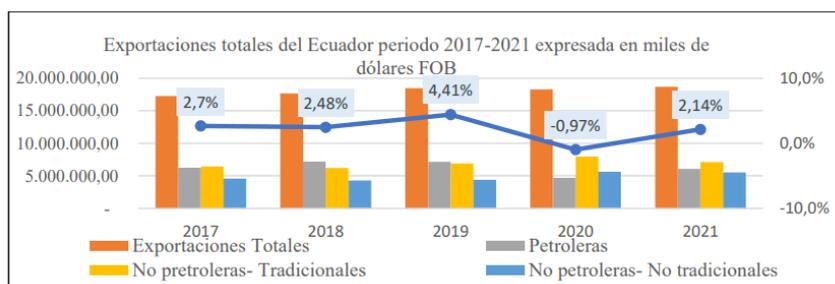
*Tabla 1. Balanza Comercial Ecuador-China, en miles de USD, periodo 2017-2021*

Años	Exportaciones	Importaciones	Balanza Comercial
2017	17.245.968	17.058.799	187.168
2018	17.673.124	18.233.456	-550.332
2019	18.452.755	18.245.140	207.614
2020	18.274.268	15.992.123	2.282.092
2021	18.666.170	18.350.123	316.047

Fuente: Adaptado por la autora , (2023).

El la siguiente variable a analizar están las exportaciones no petroleras tradicionales, durante el primer período 2017-2019 estas ocupan un porcentaje de 24,8% del total de las exportaciones. Las exportaciones tradicionales para los siguientes años 2020-2021 tienen un incremento con un porcentaje del 30,2%, esto se debe a que Ecuador aumentó la exportación de productos mineros en un 250%. Para el 2020 se aumentó las exportaciones de otros productos como son los enlatados de pescado que representan el 7%, las flores con un 2% y más manufacturas de metal con un 16%.

**Figura 1. Exportaciones totales del Ecuador, en miles de USD, periodo 2017-2021**



Fuente: Basado en Banco Central del Ecuador, (2023)

**Tabla 2. Principales productos de exportación del Ecuador, periodo 2017-2021 expresada en porcentajes**

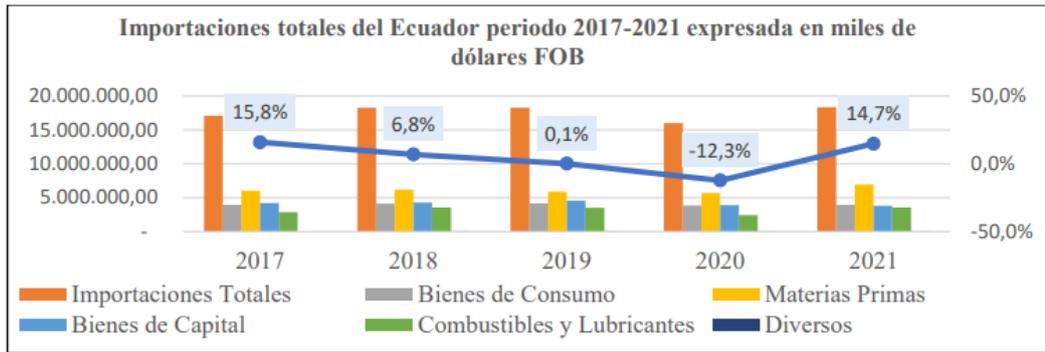
Productos	2018	2019	2020	2021
<b>Productos petroleros</b>				
Crudo	16%	-1%	-34%	21%
<b>Productos no petroleros tradicionales</b>				
Camarones	-5%	23%	7%	9%
Banano	-4%	4%	21%	-25%
Cacao	6%	-1%	35%	-22%
Pescado	9%	18%	16%	-9%
<b>Productos no petroleros no tradicionales</b>				
Enlatados de pescado	-5%	-2%	7%	-16%
Flores	-7%	6%	2%	-13%
Otros productos mineros	-6%	17%	250%	55%
Manufactura de metal	-1%	-12%	3%	16%

Fuente: Basado en Banco Central del Ecuador, (2023)

## Análisis de las importaciones

Las importaciones son la adquisición de materias primas, bienes o productos que no se elaboran internamente y que permiten mejorar la calidad en los procesos de producción, industrialización y comercialización. Mediante esta actividad se busca que el país obtenga beneficios, para los consumidores, agricultores, industrias, y otras áreas productivas del país (Sanchez, 2022). Lo que ayudará en el crecimiento económico del país.

**Figura 2. Importaciones totales del Ecuador, en miles de USD, periodo 2017-2021**



Fuente: Basado en Banco Central del Ecuador, (2023)

Los principales productos de importación de Ecuador en cuanto a materias primas son las agrícolas, industriales y materiales de construcción, en cuanto a los bienes de consumo se encuentran los duraderos, no duraderos, tráfico postal internacional y correos rápidos. Los bienes de capital son los agrícolas, industriales y equipos de transporte.

**Tabla 3. Principales productos de importación del Ecuador, periodo 2017-2021 expresada en porcentaje**

Productos	2018	2019	2020	2021
<b>Materias primas</b>				
Agrícolas	11,0%	▲ -1%	▼ 10,0%	▲ 14,0%
Industriales	0%	▲ -6%	▼ -6%	▲ 28%
Materiales de construcción	16%	▲ 5%	▲ -27%	▼ 8%
<b>Bienes de consumo</b>				
Duraderos	12%	▲ -8%	▼ -27%	▼ 18%
No duraderos	0%	▲ 8%	▲ 5%	▲ -7%
Tráfico postal internacional y correos rápidos	-3%	▼ 1%	▲ 33%	▲ 20%
<b>Bienes de Capital</b>				
Agrícolas	6%	▲ -26%	▼ 19%	▲ 3%
Industriales	-1%	▼ 4%	▲ -8%	▼ -5%
Equipos de transporte	11%	▲ 16%	▲ -30%	▼ 2%
<b>Combustibles y lubricantes</b>				
Combustibles	25%	▲ -1%	▼ -30%	▼ 46%
<b>Diversos</b>				
Diversos	38%	▲ 47%	▲ -13%	▼ 15%

Fuente: Basado en Banco Central del Ecuador, (2023)

**Análisis de las exportaciones e importaciones, Balanza Comercial Ecuador – China por años**

## Año 2017

En el año 2017, durante el periodo enero-diciembre, China se ubica en la balanza comercial petroleras y no petroleras del Ecuador por país, con exportaciones petroleras de 1.011,830 toneladas métricas, equivalentes a USD 342.0 en valor FOB. Las exportaciones no petroleras son de 420,751 toneladas métricas equivalentes a USD 429.9 en valor FOB. Por otro lado, las importaciones con el gigante asiático son menores, las importaciones petroleras son de 5,533 toneladas métricas equivalentes a USD 6.4 en valor FOB. Las importaciones no petroleras en toneladas métricas son de 1,613,015 equivalentes a USD 2,867.5 en valor FOB.

**Tabla 4. Balanza comercial petrolera y no petrolera del Ecuador por país año 2017**

BALANZA COMERCIAL PETROLERA Y NO PETROLERA DEL ECUADOR POR PAÍS										
TM Y valores FOB en millones de USD										
Enero-Diciembre 2017										
enero-diciembre 2017										
	Exportaciones				Importaciones				Balanza Comercial	
	Petroleras		No Petroleras		Petroleras		No Petroleras		Petrolera	No Petrolera
	TM	FOB	TM	FOB	TM	FOB	TM	FOB	Valores FOB	
<b>Totales</b>	21,315,685	6,913.6	10,214,536	12,208.9	6,247,397	3,199.7	9,460,570	15,833.4	3,713.9	-3,622.5
<b>China</b>	1,011,830	342.0	420,751	429.9	5,533	6.4	1,613,015	2,867.5	335.5	-2,437.6

Fuente: Adaptado por la autora , (2023).

## Año 2018

En el 2018, durante el periodo enero-diciembre, China se encuentra en la balanza comercial petrolera y no petrolera del Ecuador, con exportaciones petroleras de 1,123,976 toneladas métricas que equivalen a USD 482.2 en valor FOB. En cuanto a las exportaciones no petroleras cuenta con 650.996 toneladas métricas equivalentes a USD 1,012.1 en valor FOB. En cuanto a las importaciones petroleras se registran 45,343 toneladas métricas equivalentes a USD 32.5 en valores FOB, mientras que las importaciones no petroleras registran 1,702,872 toneladas métricas equivalente a USD 3,357.9 en valor FOB.

**Tabla 5. Balanza comercial petrolera y no petrolera del Ecuador por país año 2018**

BALANZA COMERCIAL PETROLERA Y NO PETROLERA DEL ECUADOR POR PAÍS										
TM Y valores FOB en millones de USD										
Enero-Diciembre 2018										
enero-diciembre 2018										
	Exportaciones				Importaciones				Balanza Comercial	
	Petroleras		No Petroleras		Petroleras		No Petroleras		Petrolera	No Petrolera
	TM	FOB	TM	FOB	TM	FOB	TM	FOB	Valores FOB	
<b>Totales</b>	20,504,666	8,801.7	10,503,783	12,804.4	6,730,263	4,357.7	10,275,191	17,761.2	4,444.0	-4,956.7
<b>China</b>	1,123,976	482.2	650,996	1,012.1	45,343	32.5	7,702,872	3,357.9	335.5	-2,345.8

Fuente: Adaptado por la autora , (2023).

## Año 2019

En el 2019, durante el periodo enero-diciembre, China se encuentra en la balanza comercial petrolera y no petrolera del Ecuador con exportaciones petroleras de 672,576 toneladas métricas equivalentes a USD 261.6 en valores FOB, mientras que las exportaciones no petroleras son de 1,106,946 toneladas métricas equivalentes a USD 2,635.2 en valores FOB. Mientras que las importaciones petroleras registran 276,702 toneladas métricas equivalentes a USD 170.9 en valor FOB, en cuanto a las importaciones no petroleras se registran valores de 1,710,691 toneladas métricas equivalentes a USD 3,341.1 en valor FOB.

**Tabla 6. Balanza comercial petrolera y no petrolera del Ecuador por país año 2019**

BALANZA COMERCIAL PETROLERA Y NO PETROLERA DEL ECUADOR POR PAÍS  
TM Y valores FOB en millones de USD  
Enero-Diciembre 2019



	enero-diciembre 2019								Balanza Comercial	
	Exportaciones				Importaciones				Petrolera	No Petrolera
	Petroleras		No Petroleras		Petroleras		No Petroleras		Valores FOB	
	TM	FOB	TM	FOB	TM	FOB	TM	FOB		
<b>Totales</b>	22,212,112	8,679.6	10,887,862	13,649.8	1,305,365	4,159.0	10,063,995	17,312.2	4,520.6	-3,665.4
<b>China</b>	672,257	261.6	1,106,946	2,635.2	276,702	170.9	1,710,691	3,341.1	90.7	-705.9

Fuente: Adaptado por la autora , (2023).

## Año 2020

Las exportaciones totales de Ecuador hacia China en este año tuvieron un equivalente de 7,87% respecto a las exportaciones totales. Los productos que durante este año aumentaron las exportaciones a pesar de la emergencia sanitaria por el Covid-19 fueron el banano y el plátano que representaron un 14,4% de las exportaciones, cacao y elaborados del mismo representaron un 23,3% de las exportaciones (Banco Central del Ecuador, 2020).

Las importaciones respecto al 2019 cayeron con un 7.9%, dentro de este porcentaje los productos que tuvieron más demanda fueron los productos enfocados en la agricultura que a pesar de la situación tuvieron un crecimiento de un 5,1%, aceites crudos y refinados con un 5.3% (Embajada del Ecuador en China, 2020).

**Tabla 7. Balanza comercial petrolera y no petrolera del Ecuador por país año 2020**

BALANZA COMERCIAL PETROLERA Y NO PETROLERA DEL ECUADOR POR PAÍS  
TM Y valores FOB en millones de USD  
Enero-Diciembre 2020



	enero-diciembre 2020				Balanza Comercial	
	Exportaciones		Importaciones		Valores FOB	
	TM	FOB	TM	FOB		
<b>Totales</b>	32,502,224	20,226.6	15,339,600	16,986.8	3,239.8	
<b>China</b>	2,559,317	3,193.7	1,606,105	2,947.6	246.1	

Fuente: Adaptado por la autora , (2023).

## Año 2021

En el 2021, durante el periodo enero-diciembre, China se encuentra en la balanza comercial petrolera y no petrolera del Ecuador con exportaciones petroleras de 981,545 toneladas métricas equivalentes a USD 451.5 en valores FOB, mientras que las exportaciones no petroleras son de 1,292,888 toneladas métricas equivalentes a USD 3,623.4 en valores FOB. Mientras que las importaciones petroleras registran 43,600 toneladas métricas equivalentes a USD 28.8 en valor FOB, en cuanto a las importaciones no petroleras se registran valores de 2,014,280 toneladas métricas equivalentes a USD 4,373.8 en valor FOB.

**Tabla 8. Balanza comercial petrolera y no petrolera del Ecuador por país año 2021**

BALANZA COMERCIAL PETROLERA Y NO PETROLERA DEL ECUADOR POR PAÍS  
 TM Y valores FOB en millones de USD  
 Enero-Diciembre 2021



	enero-diciembre 2021								Balanza Comercial	
	Exportaciones				Importaciones				Petrolera	No Petrolera
	Petroleras		No Petroleras		Petroleras		No Petroleras		Valores FOB	
	TM	FOB	TM	FOB	TM	FOB	TM	FOB		
<b>Totales</b>	19,732,427	8,607.3	12,719,039	18,091.9	7,213,032	4,656.2	11,166,721	19,172.3	3,951.0	-1,080.4
<b>China</b>	981,545	451.5	1,292,888	3,623.4	43,600	28.8	2,014,280	4,373.8	422.7	-750.4

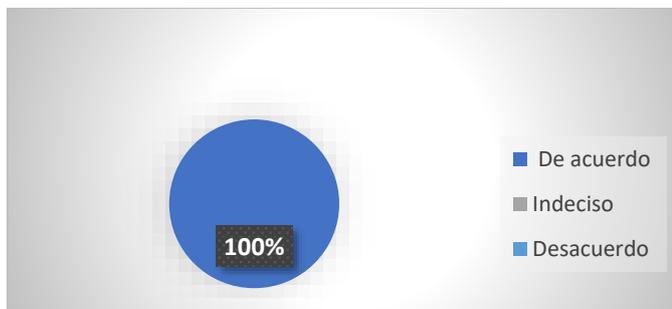
Fuente: Adaptado por la autora , (2023).

## Resultados de las entrevistas.

Las entrevistas fueron realizadas a personas que tienen conocimiento sobre la negociación y las relaciones internacionales con China. Se realizaron 6 preguntas en total por cada entrevista, de las que se van a tomar dos preguntas como referente de las más importantes.

Del total de entrevistados, el 100% está de acuerdo que tener conocimiento sobre la cultura de los negocios en el mercado internacional es importante para poder formar parte de una ronda de negociación de manera exitosa.

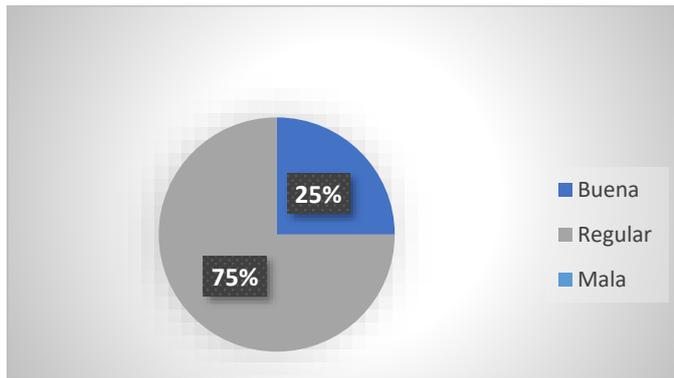
**Figura 3. ¿Considera que es importante conocer la cultura de negocios en el mercado internacional?**



Fuente: Adaptado por la autora , (2023).

Del total de entrevistados el 75% alegan que la cultura de la negociación de Ecuador con China es regular, esto se debe a que en su mayoría carecen de conocimientos acerca de cómo llevar una negociación. Por otro lado, solo el 25% de los entrevistados dice que la cultura de la negociación entre los dos países es buena, esto se debe a que son negociantes con mucha experiencia dentro del mercado.

**Figura 4. ¿Cómo considera que es la cultura de negociación de Ecuador con China?**



Fuente: Adaptado por la autora , (2023).

## 5. Discusión y conclusión

Con la interpretación de la investigación de literatura por los diferentes autores se puede concluir que, el factor cultural es importante a nivel internacional porque vivimos en un sistema globalizado. La cultura en los negocios internacionales es un factor mucho más relevante de lo que imaginamos. Dentro del contexto cultural de China se debe de tomar en cuenta que es un país con una historia cultural de las más antiguas del mundo. Según Taylor la cultura es un conjunto de factores relevantes para el funcionamiento de un sistema; pues es fácil concordar con eso porque, si bien estamos en un mundo globalizado, cada país tiene su propia cultura y manera de hacer negocios. Dentro de los negocios internacionales que se han llevado a cabo la cultura tiene el rol de buscar empatía entre los negociadores, esto quiere decir que los negociadores deben de buscar obtener un beneficio mutuo, se deben de tomar en cuenta los valores culturales de cada país, para poder entender y respetar el razonamiento y la logística de la negociación. La manera en la que los chinos llevan una negociación internacional no se les ocurrió de un día para el otro. Los chinos culturalmente llevan sus negocios de manera cerrada, de una manera muy familiar y con muchos rituales de por medio. Es en este punto en donde se debe de analizar los factores como el lenguaje de los negocios, sin tomar en cuenta el idioma, debido a que como lo mencionaron en las entrevistas y concuerdo con ello, para las personas de habla hispana se nos complica mucho aprender el mandarín y para los chinos se les complica mucho aprender el español, se busca una tercera lengua que sea fácil de hablar para las dos partes y es aquí en donde entra en juego el inglés, que si bien no es la lengua materna de ninguno de los dos países es en el idioma en el que tradicionalmente

se llevan a cabo las negociaciones. En el mismo contexto se debe de conocer las expresiones, la forma de comunicarse, y el lenguaje corporal que ellos utilizan ya que esto va a marcar una gran diferencia para que la negociación sea exitosa. Empezar la negociación demostrando interés por las costumbres de los otros los hará sentirse cómodos, en confianza y desde un inicio ya tendremos un punto a favor.

El impacto que tiene la interculturalidad al momento del cierre de una negociación internacional son muchos, por ejemplo, se debe de tomar en cuenta el guanxi, que Confucio lo define como la relación en toda su amplitud entre dos personas y que es imposible diferenciar la vertiente afectiva de las amistades entre dos personas del aspecto utilitario de la relación comercial. Pues si inmiscuirse en este sistema de negociar es parte de lo que deberíamos de hacer como occidente, pero aquí es importante mencionar que lo debemos hacer únicamente con China. Tenemos que estar conscientes que como Ecuador entramos a la negociación desde una posición de desventaja, esto quiere decir, que China impone sus propias reglas del juego, para que esta tenga un ambiente armónico, buscando ese ambiente de familiaridad al que están acostumbrados.

Las creencias religiosas forman parte de la cultura, es un factor importante porque a pesar de que no se debería de ver como un estereotipo, para ellos es importante respetar su religión, porque es considerado un estilo de vida, que está basado en la moral. En el caso de que nosotros seamos los exportadores debemos de conocer cómo ofertar nuestro producto en base a sus costumbres, tradiciones y gastronomía. La diferencia que existe entre los dos países es abismal culturalmente hablando, pero esto no quiere decir que no podamos llegar a su mercado con productos terminados y no únicamente con materias primas. Si ofertamos un producto comestible con sabores y colores que culturalmente son del agrado de su paladar como por ejemplo el vinagre, la pimienta negra, comino, cardamomo, jengibre; vamos a tener una buena acogida del producto y más aún si la envoltura y el marketing del producto está enfocada en los colores y figuras que les gusta. Sin duda alguna el ofertar un producto así culturalmente va a ser aceptado, no va a haber ese choque cultural, y le vamos a dar valor a nuestro producto y marca.

En las entrevistas realizadas se encuentran muchos puntos de vista similares, y se puede llegar a la conclusión de que el panorama internacional enfocado a la cultura es de suma importancia y debe de seguir siendo estudiado por que es uno de los factores que ha obstaculizado el crecimiento de muchos países por falta de conocimientos. Además, que por parte de la academia es importante enseñar no solo como hacer negocios, sino que como conocer y entender al comprador y vendedor chino para poder tener más oportunidades. Se debe de tener conocimiento sobre la cultura para evitar inconvenientes como ofensas recíprocas, por falta de entendimiento, y cuál puede ser el alcance al que se puede llegar con la negociación. Otro punto que es relevante dentro de este estudio no es únicamente el ámbito económico comercial, se mencionó la geopolítica dentro de esta relación bilateral, desde este punto de vista Ecuador es un país sumamente estratégico por su ubicación geográfica y por su tamaño reducido. A pesar de que nuestra situación gubernamental no es muy estable no estamos al mismo nivel que el de nuestros vecinos, lo que hace que China tenga un más interés en nosotros.

Debemos de saber manejar a nuestro favor los factores culturales que nos diferencian y las herramientas que internacionalmente tenemos. Como por ejemplo el TLC que Ecuador firmó con China el pasado 11 de mayo en Beijing. Según el ministerio

de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca se tuvieron que llevar a cabo un total de 4 rondas de negociación y varias reuniones técnicas. El primer beneficio es el acceso real de nuestra oferta exportable actual y potencial en mejores condiciones a un mercado de 1.400 millones de consumidores, con alto poder adquisitivo. En efecto, con esta negociación se logró acceso para el 99,6% de la oferta ecuatoriana actual a China en canastas de desgravación inmediata o menores a 10 años. Además, este acuerdo nos permite igualar condiciones de competencia con nuestros países vecinos (Perú, Centroamérica) que ya tienen acuerdo con el gigante asiático, así como con otros países asiáticos que compiten en ese mercado. Para poder aprovechar al 100% este TLC y poder hacer negocios con China se debe de conocer la historia de la balanza comercial que se ha dado en los últimos años.

Con los datos obtenidos en la investigación se interpreta que la relación bilateral de Ecuador con China es positiva, según se puede observar en la balanza comercial. Esto se debe a que las exportaciones hacia China del 2017-2021, se fortalecieron frente al comercio exterior se encuentran en el sector agrícola y de la agroindustria. Gracias a sus condiciones geográficas y climáticas de sus cuatro regiones. Estos factores han sido los que han permitido que los bienes sean de una calidad superior a la de otros países, incluso si estos son de la misma zona. Como consecuencia Ecuador se ha especializado en la producción de materias primas que se dan en su territorio, gracias a la experiencia que se ha llegado a obtener durante el tiempo es que se han dado varios auges (Masaquiza Chango & Moreno López, 2022).

Según los datos de las exportaciones totales del BCE, del 2017-2018 hay un crecimiento de las exportaciones en un 2,48%. El porcentaje de las exportaciones siguieron aumentando para el año 2019 y se registró un valor de 4,41%. Sin embargo, el panorama de las exportaciones cambia para el año 2020, se registra una caída en las exportaciones con un porcentaje de -0,97%. Para el último año, el 2021 se incrementan las exportaciones lo que causó un saldo positivo de 2,14%. Este incremento significativo refleja la reactivación económica que tuvo el país con respecto al mundo.

Las exportaciones petroleras del 2017-2019 tienen un equivalente del 38,6% del total de las exportaciones. En el 2020-2021 las exportaciones petroleras reflejaron un déficit. La causa del valor deficitario fue la caída del precio del crudo, por lo que las exportaciones petroleras cayeron, si bien el porcentaje no es negativo si es mejor al anterior periodo, con un 29,0% del total de exportaciones. Las exportaciones petroleras tradicionales del 2017-2019 representan el 36,6% del total de las exportaciones, el panorama de las exportaciones cambió para los siguientes años. El valor aumentó con un porcentaje del 40,8%. Para el 2020-2021 se registró el aumento del porcentaje en las exportaciones petroleras tradicionales. El aumento de esta variable se da gracias al incremento de las exportaciones en el año 2020, de productos como camarón con un 7%, banano en un 21%, cacao en un 35% y pescado en un 16%.

En el caso de Ecuador, las importaciones totales del periodo 2017-2021 en millones de dólares FOB se registraron valores positivos, en el 2017 el crecimiento es de un 15,8%, para el 2018 el porcentaje disminuye, pero se mantiene positivo con un porcentaje de 6,8%, y hay un notable cambio para el 2019 con un porcentaje de 0,1%. En el 2020 año crítico dentro del análisis como lo hemos visto anteriormente a causa de la pandemia del Covid-19, la que ocasionó principalmente la reducción considerable de

ingresos y divisas que entraban al país por lo que el poder adquisitivo del país bajo y no podía comprar bienes al extranjero. Es aquí en donde el valor porcentual de las importaciones cae significativamente, se registra un porcentaje de importaciones de un -12,3%. Para el 2021 la situación se ve un poco más favorable en este contexto, las importaciones aumentan gracias a la recuperación económica que estábamos teniendo después de este año de emergencia sanitaria y se registra un porcentaje de 14,7% gracias a la reactivación comercial post pandemia.

La balanza comercial petrolera para el 2017 en valores FOB en millones de USD, respecto a China es positiva, con un USD 335.5 en valor FOB. Sin embargo, en cuanto a la balanza comercial no petrolera se registra un déficit de USD -2,437.6 valor FOB. Mientras que para el 2018 la Balanza Comercial petrolera respecto al gigante asiático es positiva con USD 449.7 en valor FOB, mientras que la Balanza Comercial no petrolera es deficitaria ya que se registran valores de USD -2,345.8 en valores FOB. Para el año siguiente la Balanza Comercial Petrolera en valores FOB es positiva con un valor registrado de USD 90.7, mientras que la Balanza Comercial no petrolera es deficitaria ya que se registra un valor de -705.9 en valores FOB.

Para el año 2020 se tuvo que realizar un análisis más profundo, para sacar los valores totales de la tabla de la balanza comercial, debido a que no se encontraban los datos en los reportes oficiales del BCE como en las anteriores balanzas. Para esto se extrajo por separado los datos de las importaciones y exportaciones. Para poder saber si el saldo era positivo o deficitario se realizó la operación matemática necesaria y se pudo llegar a la conclusión de que obtuvo un valor positivo. Los factores que intervinieron para que el panorama sea positivo a pesar de la pandemia por el Covid-19 fueron los productos de mayor exportación que fueron los mismos de los años anteriores y a lo largo de la historia comercial entre los dos países es el camarón. Se presentó un escenario un tanto extraño en cuanto a este producto, las exportaciones de camarón aumentaron en cuanto a toneladas métricas, pero a causa de la pandemia los precios disminuyeron a niveles internacionales. Otros productos que estuvieron en el mismo escenario fueron el café y elaborados, atún y pescado. Dentro de los productos no tradicionales están las flores naturales y los enlatados de pescado.

Según el boletín de cifras de comercio exterior, diciembre de 2021. En el resumen ejecutivo de datos de enero a octubre de 2021 Ecuador tuvo como destino principal de exportaciones no petroleras a Estados Unidos, con USD 3.125 millones equivalente a un incremento del 16,8%. El segundo en la lista es China con USD 2.323 millones que equivale a un déficit de -0,2%. El tercer destino es Rusia con USD 814 millones, que equivale a un incremento de 8,6%. El cuarto está ubicado en la región, Colombia con exportaciones no petroleras de USD 662 millones equivalente a un incremento de 1,5%. Por último, tenemos a España, al país europeo se exportaron USD 615 millones equivalente a un incremento de 31,6%. La Balanza Comercial Petrolera en valores FOB es positiva con un valor registrado de USD 422.7, mientras que la Balanza Comercial no petrolera es deficitaria ya que se registra un valor de -705.4 en valores FOB.

El último objetivo de esta investigación era poder construir un modelo de acción en función de una mejor toma de decisiones en un cierre de una negociación intercultural. Para esto me parece importante mencionar algunos puntos a tomar en cuenta:

- En el caso de ser un comprador, buscar un buen proveedor.
- En el caso de ser vendedor, buscar abaratar nuestro producto sin quitarle valor a la marca.
- Nunca improvisar, se debe de crear un resumen de los puntos relevantes a mencionar.
- Demostrar una actitud empática y de admiración.
- Conocer el idioma en el que se va a realizar la negociación, es decir el inglés.
- Ser puntual, se debe de estar 10 minutos antes de la hora acordada.
- Aprender el saludo y darlo como una muestra de respeto.
- Adaptarse a su forma de negociar, sin caer en la sumisión.
- Un punto estratégico es saber sobre el té, para ellos brindar té en una negociación es una costumbre porque es significado de armonía, y tener conocimiento de la calidad y tipos de té, es una muestra de empatía.
- No hablar demás, son una cultura muy cerrada y directa, al contrario de los latinos que solemos hablar mucho. Por eso se debe de ser lo más claro y preciso posible.
- En caso de que te brinden alimentos, se deben de recibir con agrado y aunque para nuestras costumbres no se vea bien, se debe de masticar haciendo ruido, ya que esto significa que te ha encantado la comida.
- La vestimenta debe de ser la apropiada, en el caso del hombre un traje negro formal estaría bien y en el caso de las mujeres un terno o un vestido por debajo de la rodilla es lo ideal. No se debe de caer en vestirse como las personas tradicionalmente lo hacen en China en ciertos momentos y como ciertos pueblos y culturas, porque les estaríamos faltando al respeto.
- Demostrar una actitud segura, sin caer en la arrogancia.
- Debemos de tener las mismas herramientas tecnológicas, para esto deberás de contar con un buena computadora, celular o Tablet que sea de apoyo para tu presentación.
- Como ecuatorianos debemos de estar abiertos a sugerencias, receptivos y demostrando interés. Toma en cuenta lo que sea factible y aplicarlo.
- En caso de no estar de acuerdo, se debe de dar la razón de la negativa y plantear en seguida una opción para solucionarlo.

## 6. Referencias

- Ana Isabel Tamayo-Medina, & Andrea Katherine Canal-Pérez. (2019). Analysis of the impact of interculturality in international agreements. *Revista Visión Internacional*, 91–95.
- Antonio José Doménech del Río. (2017). *Aspectos clave de las negociaciones en la China empresarial actual*. Universitat Oberta de Catalunya.
- Banco Central del Ecuador. (2020). *La economía ecuatoriana decreció 12,4% en el segundo trimestre de 2020*.
- Cabrera Suárez, K. N., & Maldonado Carrera, M. P. (2022). *El rol de la cultura en los resultados de las negociaciones internacionales del sector camaronero entre Ecuador y China*. Universidad Católica Santiago de Guayaquil.
- Castro, O., & Abreu, J. (2008). Como afecta el contexto cultural en la administración de los negocios internacionales. *International Journal of Good Conscience*, 1, 52–81.
- Dagoberto Páramo Morales. (2010). Cultura y negocios internacionales. *Editorial*, 29, 11–16.
- Darwin Andrés Sacaquirin Bastida, & Milton Manuel Armijos Luna. (2022). *ANÁLISIS DE LA CULTURA DE NEGOCIACIÓN CHINA Y SU INFLUENCIA EN EL COMERCIO BILATERAL CON ECUADOR ENTRE EL 2010-2017*. Universidad del Azuay.
- Edison Javier Zúñiga Goveo, María Fernanda Marchán Andrade, & José Fernando López Aguirre. (2020). Modelo de Negocio Ecommerce en Ecuador. *IAC investigación académica*, 1(2).
- Eduardo Enríquez Arévalo. (2017). La derecha latinoamericana bajo el post neoliberalismo. La derecha ecuatoriana durante la presidencia de Rafael Correa (2007-2017). *Revista Andina de Estudios Políticos*, 7(2), 15–40.
- Embajada del Ecuador en China. (2020). Perspectivas para el Ecuador luego de la firma de RCEP bajo el liderazgo de China. *Revista Semestral Ecuador*, 10–80.
- Gary P. Ferraro, & Elizabeth K. Briody. (2017). *The Cultural Dimension of Global Business*. Routledge.
- Gavilánez Intriago, Rubén Darío, Quilachamín Galarza, & Héctor Andrés. (2022). *La captura del estado y los capitales chinos en América Latina y África: un análisis comparado entre los casos de las hidroeléctricas Coca Codo Sinclair en Ecuador, Rositas en Bolivia y Busanga en la República Democrática del Congo*. Pontificia Universidad Católica del Ecuador.
- Hatem H. Alsaqqa. (2020). Organizational Culture and Leadership: A Dynamic View, by Edgar H. Schein. San Francisco, CA: Jossey-Bass, 1985. *Innovar*, 13, 1–5.
- Humberto Sparano Rada. (2010). El arte de negociar en China. *Dimens. empres*, 6, 46–51.
- Iliana Aguilar Rodríguez, Jaime Ortega Pereira, & Fernando Borja Borja. (2017). Dimensiones culturales de Hofstede en la sociedad ecuatoriana\*Hofstede's Cultural dimensions in Ecuadorian society. *Revista Amauta*, 31, 71–86.
- Jannina Alexandra Montalván Espinoza, Washington Aurelio Hidalgo Hidalgo, & Oswaldo Martillo Mieles. (2017). análisis de las relaciones de comercio ecuador-china 2011-2015". *institucionalidad del iess instituto ecuatoriano de seguridad social*, 1, 37–43.
- Javier Simón Pascual. (2019). *La inteligencia cultural. Una aproximación a la negociación en China*. Sapientia aedificavit sibi domvm.
- José Martín de Bernardo Galiana. (2017). *Los factores socioculturales: clave de internacionalización de la empresa occidental en el mercado chino*. Universidad Católica de Murcia.
- Karen Dayana Maldonado Cañón. (2007). La interculturalidad de los negocios internacionales. *Universidad & Empresa*, 6, 261–291.
- Katia Ruiz Molina, & Holger Enderica Rodríguez. (2016). *Análisis de líneas de créditos existentes en el Ecuador para operaciones de comercio exterior*. Universidad de Guayaquil.
- Luisa María García González. (2020). *China en la gobernanza mundial. El arte de la influencia*. Sapientia adificavit sibi somvm.
- María Alejandra Calle Saldarriaga. (2008). La negociación internacional y el obstáculo epistemológico subyacente en la incorporación del discurso cultural. *AD-minister*, 90–102.

- María José Borja Acurio, & Cristian Mejía. (2022). Producción académica sobre China en Ecuador. *De Gruyter*, 2–5.
- María Teresa de la Garza- Carranza, Eugenio Guzmán-Soria, & Daniel Hernández- Soto. (2009). Consideraciones culturales y personales en torno a las negociaciones internacionales. *Journal of Globalization, Competitiveness & Governability*, 3, 64–89.
- Masaquiza Chango, E. L., & Moreno López, N. A. (2022). *Análisis y evaluación de la Balanza Comercial Ecuatoriana Durante el Periodo 2017-2021*. Universidad Central del Ecuador.
- Mauricio Ortiz Velásquez, Harold Silva Guerra, & Eгна Avendaño Cárdenas. (2019). *Introducción a los negocios internacionales Conceptos y aplicaciones* (guíaUn, Vol. 1). Universidad del Norte.
- Ofelia Patricia Castro Castell. (2015). Elementos culturales en los procesos de negociación internacional. Caso China. *Elviser Doyma*, 5, 143–147.
- Olegario Llamazares García-Lomas. (2015). *negociación internacional* (Global Marketing). Ayala.
- Roberto Hernández Sampieri, Carlos Fernández Collado, & María del Pilar Baptista Lucio. (2014). *Metodología de la investigación* (6a ed.). INTERAMERICANA EDITORES, S.S. DE C.V.
- Rodríguez, A. (2017). Impacto de la cultura en los negocios internacionales, un énfasis en los negocios con México. *International Journal of Good Conscience*, 2, 126–228.
- Vanessa Alejandra Pulgar Montero. (2020). *El periodo de gobierno de la revolución ciudadana presidido por Rafael Correa y su dependencia de la economía china, periodo 2007-2017*. Pontificia Universidad Católica del Ecuador.

## 7. Anexos

### *Anexos*

**NOMBRE:** Jhonny Tenorio

**CARGO:** Propietario de importadora NAHIMTEX

### **Encuesta**

**1. ¿Considera que es importante conocer la cultura de negocios en el mercado internacional?**

De acuerdo

Para poder entablar una relación comercial con otro país tiene que saber algo parte de su cultura, particularmente el tema de la alimentación, la forma de saludar, sus costumbres, para que se puede adaptar e involucrar en su cultura.

En Ecuador tenemos nuestros hábitos y costumbres y si hay alguien del extranjero que nos visita y se adapta a nuestras costumbres nosotros nos sentimos cómodos y a gusto.

Indeciso

Desacuerdo

**2. ¿Cómo considera que es la cultura de negociación de Ecuador con China?**

**Buena**

Regular

Mala

Divide en dos factores

Para exportar es luego de EEUU es el mercado más importante del mundo, hay mucha liquidez y recursos.

Para las importaciones limita mucho a la producción local, en mi segmento si no hay el tema de los impuestos altos de los textiles, de la ropa, muchas personas se quedarían sin empleo particularmente en el norte y centro del país.

**3. ¿Cuál considera usted que es el factor cultural que marca una diferencia de Ecuador con China?**

El idioma, porque para un chino es difícil aprender español y para los que tenemos habla hispana se nos complica aprender el mandarín. Por esto para poder entablar una relación comercial interviene el inglés como una tercera lengua, que no es ninguna de las leguas de orígenes.

**4. En base a su experiencia, ¿Mencione una de las estrategias que nos podría recomendar aplicar en una negociación con China?**

Aprender el idioma de ellos, lo básico, el saludo, tienen una cultura de mucho respeto hacia las personas mayores. La forma de saludar con la venia de por medio, al momento de iniciar la negociación se llega de buena manera, en China

se debe de tratar de llegar con mucho carisma mucha actitud. El saludo de la venia, y dándole la una mano y la otra nos la colocamos en el pecho. Son detalles que cambian y que haces que la negociación desde un inicio tome confianza. Por pequeño o grande que sea el ciudadano chino tiene esa cultura.

La puntualidad es importante, estar unos 10 minutos antes de la hora pactada.

Saber o estudiar sobre el té, ya que ellos son muy amantes de esto. Mostrar conocimiento acerca de esto les llama mucho la atención.

Es importante conocer, admirar, respetar esa cultura.

**5. ¿Considera que conocer el panorama cultural de China para una negociación es relevante?**

Si completamente de acuerdo, en una invitación en una cena ellos tienen lugares específicos de donde van a estar sentados, los clientes, su mejor amigo, sus familiares.

Saber disfrutar y agradecer de la comida es síntoma de calidez, así no sea de mi gusto, pero si nosotros demostramos interés y satisfacción con la comida les brindamos más confianza.

Las costumbres de ellos en las cenas ellos brindan un licor que se consume exclusivamente durante la cena, esto quiere decir que una vez acabe la cena, no importa que la botella está llena, se queda en la mesa y nadie lo vuelve a consumir. Tienen esa costumbre ya que ellos ponen muchos límites y desde de esta cena cada quien va a su casa, ya que al siguiente día se tiene que trabajar.

**6. ¿Cual considera usted un factor poco favorable al momento de una negociación con el gigante asiático?**

Porque tenemos dólares, y los negocios internacionales se hacen en dólares, por eso tenemos esa ventaja, compramos y vendemos en dólares. Así la ganancia sea de un 1% sigue siendo ganancia. No tenemos el problema de una tercera moneda. Hace la transferencia de dólares, por ejemplo, al hacer la transferencia y la ayuda del gobierno hace que 1 dólar son 6 yuanes, pero como incentivo se hace la transferencia de dólares la para 7 yuanes. Tenemos la ventaja de que no tenemos que cotizar a diario el dólar.

**NAME:** Anne Car

**CHARGE:** Professor at UDA

**1. Do you think it is important to know the business culture in the international market?**

**Agree.**

Undecided

Disagree

Because culture and business are interrelated, when you do business as other countries interact and clearly there are cultural clashes.

**2. How do you consider Ecuador's negotiation culture with China?**

Good

**Regular**

Bad

Claims not to know

**3. What do you consider to be the cultural factor that makes a difference between Ecuador and China?**

The capitalism that exists in China

Ecuador is involved in Capitalism

Good connection of Ecuador with China some years ago.

**4. Based on your experience, could you mention one of the strategies you would recommend to apply in a negotiation with China?**

Language is important

Hoofsted's theories are interesting and can be taken as a guide for negotiation.

Apart from the stereotypes they should know and be able to change them.

The negotiating team should know or have knowledge about how important it is that the person they are going to interact with is male or female.

**5. Do you consider that knowing the cultural panorama of China is relevant for a negotiation?**

Of course, business strategies are important, so knowing a little about the culture and history of the culture can help you improve your negotiation strategies.

**6. What do you consider an unfavorable factor when negotiating with the Asian giant?**

Have different cultural dimensions according to Hofstede's theories.

The language is clearly a negative factor since although in Ecuador they speak a little English, they are not educated in Mandarin, so it would be even more complicated for them to get to know the Chinese culture in a natural way.

**NOMBRE:** Adrián Alvarado

**CARGO:** Director comercial de la Cámara de Comercio de Cuenca

### **Encuesta**

- 1. ¿Considera que es importante conocer la cultura de negocios en el mercado internacional?**

**De acuerdo**

Indeciso

Desacuerdo

La cultura es de los principales obstáculos de la globalización, si las multinacionales no han logrado globalizar completamente el mercado mundial es por la cultura, por eso creería que se debe de hacer un estudio exhaustivo de las culturas internacionales, no de los estereotipos, pero sí de las líneas culturales que arraigan y que influyen a la población a comprar o tener un gusto adquirido por algo.

- 2. ¿Cómo considera que es la cultura de negociación de Ecuador con China?**

**Regular**

Es una negociación improvisada por desconocimiento de las dos partes, pero el desconocimiento mayor es por parte de los ecuatorianos sobre los chinos, es vital para los ecuatorianos conocer mucho más sobre la cultura china y que haya capacitaciones cursos, no solo de cómo hacer negocios si no como conocer y entender al comprador y vendedor chino para tener más oportunidades.

- 3. ¿Cuál considera usted que es el factor cultural que marca una diferencia de Ecuador con China?**

El idioma

- 4. En base a su experiencia, ¿Mencione una de las estrategias que nos podría recomendar aplicar en una negociación con China?**

Conocer antes al negociador y no improvisar nada, tener un adstrac, un resumen de lo que se va a negociar y darles toda la información que ellos necesiten.

Si uno es comprador buscar un buen proveedor, ayudarse de empresas privadas que conozcan mejor que nosotros el mercado chino y asegurarnos con un buen proveedor.

Si nosotros vamos a vender a china recomiendo conocer mucho mejor al comprador, ver sus gustos, el mercado al que va y adaptarnos a su necesidad, pero eso si nosotros valorando nuestra marca, nuestro país y nuestro producto, ya que los asiáticos en si tienen a regatear todo.

- 5. ¿Considera que conocer el panorama cultural de China para una negociación es relevante?**

Si claro para poder crear un resumen y estar bien preparados para poder dar toda la información necesaria en las rodas de negaciones.

- 6. ¿Cual considera usted un factor poco favorable al momento de una negociación con el gigante asiático?**

Es el idioma, la distancia, y el desconocimiento de su cultura.  
Hay que aprovechar el TLC entre Ecuador y China y a eso sumarle una asesoría sobre la cultura de ellos para aprovechar este acuerdo y que no quede solo en papel si no que tengamos una buena relación con este país no solo comercial si no en todo sentido en la cooperación.